



МИНОБРНАУКИ РОССИИ

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«ИРКУТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ФГБОУ ВО «ИГУ»

Кафедра русского языка как иностранного

УТВЕРЖДАЮ:



М.Б. Ташлыкова

директор

«27» февраля 2025 г.

Рабочая программа дисциплины

Наименование дисциплины Б1.О.14 Речевые стратегии лидера

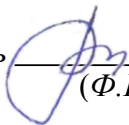
Направление подготовки 45.04.02 «Лингвистика»

Направленность (профиль) подготовки *Межкультурная коммуникация в сфере делового общения (первый иностранный язык - русский; второй иностранный язык - английский)*

Квалификация выпускника – магистр

Форма обучения – очная

Согласовано с УМК ИФИЯМ
Протокол № 6 от «27» февраля 2025 г.

Председатель  О.Л. Михалёва
(Ф.И.О., подпись)

Рекомендовано кафедрой русского
языка как иностранного

Протокол № 4 от «29» января 2025 г.
Зав. кафедрой  Ю.А. Арская

Иркутск 2025 г.

Содержание

1.	Цели и задачи дисциплины	3
2.	Место дисциплины в структуре ОПОП	3
3.	Требования к результатам освоения дисциплины	3
4.	Объем дисциплины и виды учебной работы	4
5.	Содержание дисциплины	5
	5.1. Содержание разделов и тем дисциплины	5
	5.2. Разделы дисциплины и междисциплинарные связи с обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами	5
	5.3. Разделы (модули) и темы дисциплин и виды занятий	5
6.	Перечень семинарских, практических занятий и лабораторных работ	6
7.	Примерная тематика курсовых проектов (работ) (при наличии)	6
8.	Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины	7
	а федеральные законы и нормативные документы (при наличии)	7
	б основная литература	7
	в дополнительная литература	7
	г программное обеспечение	8
	д базы данных, поисково-справочные и информационные системы	8
9.	Материально-техническое обеспечение дисциплины	9
10.	Образовательные технологии	9
11.	Оценочные средства	9

1. Цели и задачи дисциплины

Целью дисциплины является формирование у обучающихся представления об эффективных речевых стратегиях, используемых в деловой коммуникации, а также развитие навыков публичного выступления.

К **задачам** дисциплины относятся:

1. формирование у студентов представлений о специфике официально-деловой коммуникации;
2. формирование у студентов представлений об эффективных речевых стратегиях и тактиках, используемых в официальной публичной коммуникации;
3. расширение знаний об основных средствах создания успешного публичного выступления;
4. развитие навыков подготовки публичной речи;
5. развитие навыков публичного выступления.

2. Место дисциплины в учебном плане и общая трудоёмкость

Б1. О. 14 – Обязательная дисциплина базовой части ОПОП

Место курса в системе подготовки магистров определяется, с одной стороны, его прикладной направленностью, с другой – тесной связью с дисциплинами, рассматривающими функциональную систему стилей русского языка.

Курс «Речевые стратегии лидера» опирается на компетенции, которыми студенты овладевают в процессе изучения дисциплин «Публичная коммуникация в деловой сфере», «Язык современных СМИ», «Лингвистическая прагматика».

Дисциплина изучается в 4 – последнем – семестре, обеспечивая завершение освоения системы функциональных стилей русского языка, формирование речевых и коммуникативных навыков обучающихся на необходимом для магистра уровне.

Трудоёмкость – 4 ЗЕТ

3. Требования к результатам освоения дисциплины

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

- ✓ ПК-2 – способен обеспечивать деловую коммуникацию организации на изучаемых иностранных языках;
- ✓ ПК-4 – владеет публичной речью.

В результате изучения дисциплины студент должен
знать особенности официально-деловой сферы общения, основные речевые стратегии и тактики, используемые в публичной коммуникации;
уметь выявлять и классифицировать языковые средства и приёмы, используемые для эффективной коммуникации и успешного публичного выступления; выявлять и классифицировать речевые стратегии и тактики в текстах выступлений;
владеть навыками написания текста для публичного выступления; навыками успешного публичного выступления.

4. Объем дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Всего часов / зачетных единиц	Семестр		
		4		
Аудиторные занятия (всего)	24+ 5 КО	24+ 5 КО		
В том числе:		-	-	-
Лекции (Л)	8	8		
Практические занятия (ПЗ)	16	16		
Семинары (С)				
Лабораторные работы (ЛР)				
Самостоятельная работа (всего)	66	66		
В том числе:	-	-	-	-
Работа с дополнительной литературой, реферирование				
Подготовка к контрольным и самостоятельным работам	33	33		
Подготовка к зачету и экзамену	33	33		
Вид промежуточной аттестации (Экзамен)	49	49		
Общая трудоемкость 144 часа 4 ЗЕТ	144	144		
	4	4		

5. Содержание дисциплины

5.1. Содержание разделов и тем дисциплины

1. Подготовка публичного выступления

ПК-2, ПК-4

Выбор темы публичного выступления. Формулировка темы. Структура публичного выступления: введение, основная часть, заключение. Задачи введения. Задачи заключения. Приёмы, используемые во введении. Приёмы, используемые в заключении. Структура основной части. Способы обеспечения связности текста выступления. Подготовка к произнесению речи. Основные ошибки в публичном выступлении. Особенности публичного выступления в официально-деловой сфере.

2. Языковые средства, используемые в публичном выступлении

ПК-2, ПК-4

Основные приёмы, используемые для воздействия на адресата: показательный пример, аналогия, обращение, призыв.

Тропы, используемые для создания выразительного текста: сравнение, метафора, эпитет, ирония. Фигуры, используемые для создания выразительного текста: повторы (в том числе анафора и эпифора), синтаксический параллелизм, антитеза, риторический вопрос, вопросно-ответная форма изложения.

3. Речевые стратегии и тактики, используемые для эффективной деловой коммуникации

ПК-2, ПК-4

Понятие речевой стратегии. Понятие тактики. Основные стратегии, используемые в публичной и межличностной коммуникации: стратегия на повышение, стратегия на понижение, стратегия театрализации, стратегия объединения.

Тактики, обеспечивающие реализацию стратегии на повышение (анализ-плюс, тактика неявной самопрезентации, тактика отвода критики).

Тактики, обеспечивающие реализацию стратегии на понижение (анализ-минус, тактика обвинения). Тактики, обеспечивающие реализацию стратегии театрализации (тактика обещания, прогнозирования, провокации, побуждения).

Тактики, обеспечивающие реализацию стратегии объединения с адресатом (тактика создания иллюзии «тесного круга»). Языковые средства, обеспечивающие реализацию каждой из тактик.

5.2. Разделы дисциплины и междисциплинарные связи с обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами

Дисциплина изучается в 4 – последнем – семестре, поэтому не может обеспечивать связи с последующими дисциплинами.

5.3. Разделы (модули) и темы дисциплин и виды занятий

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Лекц.	Практ. зан.	Лаб. зан.	Сем.	СРС	Всего
1.	Подготовка публичного выступления	2	4			22	28
2.	Языковые средства, используемые в публичном выступлении	2	6			22	30

3.	Речевые стратегии и тактики, используемые для эффективной деловой коммуникации	4	6			22	28
	Всего	8	16			66	86

6. Перечень семинарских, практических занятий или лабораторных работ

№ п/п	№ раздела (модуля) и темы дисциплины	Наименование семинаров, практических и лабораторных работ	Трудоемкость (часы)	Оценочные средства	Формируемые компетенции
1	2	3	4	5	6
1	1	Структура публичного выступления	2	Устный опрос	ПК-2, ПК-4
2	1	Особенности публичного выступления в официально-деловой сфере. Ошибки в публичном выступлении	2	Самостоятельная работа	ПК-2, ПК-4
3	2	Приёмы, используемые для воздействия на адресата	2	Устный опрос	ПК-2, ПК-4
4	2	Тропы, используемые для создания выразительного текста	2	Устный опрос	ПК-2, ПК-4
5	2	Фигуры, используемые для создания выразительного текста	2	Самостоятельная работа	ПК-2, ПК-4
6	3	Стратегия на повышение и тактики, обеспечивающие её реализацию	2	Контрольная работа	ПК-2, ПК-4
7	3	Стратегия на понижение и тактики, обеспечивающие её реализацию	2	Контрольная работа	ПК-2, ПК-4
8	3	Стратегия театрализации и тактики, обеспечивающие её реализацию	2	Контрольная работа	ПК-2, ПК-4

7. Примерная тематика курсовых проектов (работ) (при наличии)

Курсовые работы в рамках данной дисциплине не предусмотрены.

8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины:

а) федеральные законы и нормативные документы

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования по направлению подготовки 45.04.02 Лингвистика.

б) основная литература

1) Жернакова, М. Б. Деловые коммуникации : учебник и практикум для вузов / М. Б. Жернакова, И. А. Румянцева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 319 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16604-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/531364> (дата обращения: 27.05.2021).

2) Коноваленко, М. Ю. Деловые коммуникации : учебник и практикум для вузов / М. Ю. Коноваленко. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 466 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11058-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510845> (дата обращения: 27.05.2021).

3) Корягина, Н. А. Самопрезентация и убеждающая коммуникация : учебник и практикум для вузов / Н. А. Корягина. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 225 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11562-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/475283> (дата обращения: 27.05.2021).

4) Михалева, О. Л. Теория коммуникации: специфика манипулятивного воздействия в политическом дискурсе : учеб. пособие / О. Л. Михалева ; Иркутский гос. ун-т. - Иркутск : Изд-во ИГУ, 2009. - 309 с. ; 20 см. - Библиогр. в конце глав. - Библиогр.: с. 192-207. - ISBN 978-5-9624-0333-5

5) Ратников, В. П. Деловые коммуникации : учебник для вузов / В. П. Ратников ; ответственный редактор В. П. Ратников. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 459 с. — ISBN 978-5-534-15744-4. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/509587> (дата обращения: 27.05.2021).

6) Савинова, С. Ю. Лидерство в бизнесе : учебник и практикум для вузов / С. Ю. Савинова, Е. Н. Васильева. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 280 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11445-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/518178> (дата обращения: 27.05.2021).

в) дополнительная литература

1) Бутенина, Е. М. Практикум по межкультурной коммуникации : учебник и практикум для вузов / Е. М. Бутенина, Т. А. Иванкова. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 184 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14071-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/519476> (дата обращения: 27.05.2021).

2) Дзялошинский, И. М. Деловые коммуникации. Теория и практика : учебник для бакалавров / И. М. Дзялошинский, М. А. Пильгун. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 433 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-3044-3. — Текст :

электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/497799> (дата обращения: 27.05.2021).

3) Крючкова, С. Е. Стратегии аргументации в Древнем мире : учебное пособие для вузов / С. Е. Крючкова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 169 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13000-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/511230> (дата обращения: 27.05.2021).

4) Спивак, В. А. Лидерство : учебник для вузов / В. А. Спивак. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 301 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-6921-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/511178> (дата обращения: 27.05.2021).

г) программное обеспечение

1) Корпуса русского языка

1. Национальный корпус русского языка – информационно-справочная система, основанная на собрании русских текстов в электронной форме. – URL: <http://www.ruscorpora.ru/> и <http://www.ruscorpora.ru/corpora-other.html/>
2. Упсальский корпус русского языка. – URL: <http://www.slaviska.uu.se/korpus.htm>.
3. Тюбингенский корпус русского языка. – URL: <http://www.sfb441.uni-tuebingen.de/b1/rus/korpora.html/>
4. Машинный фонд русского языка. – URL: <http://cfri.ru/>
5. Компьютерный корпус текстов русских газет конца XX века. – URL: <http://www.philol.msu.ru/~lex/corpus/>
6. <http://www.fon.hum.uva.nl/praat/>
Ресурсы для фонетического анализа при помощи компьютера
7. <http://wordnet.princeton.edu/>
Лексическая база данных (английский язык)
8. <http://spokencorpora.ru/>
Корпуса русской звучащей речи

д) базы данных, информационно-справочные и поисковые системы

1. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU. – URL: <http://elibrary.ru/>
2. Коллекция журналов издательства «НАУКА». – URL: <http://elibrary.ru/>
3. Журналы Института научной информации по общественным наукам (ИНИОН РАН). – URL: <http://elibrary.ru/>
4. Университетская информационная система РОССИЯ (УИС РОССИЯ). – URL: <http://uisrussia.msu.ru/>

Электронные библиотеки

1. Библиотека филологических текстов (статей, монографий). – URL: <http://www.philology.ru/>

2. Электронная библиотека «Труды ученых ИГУ». – URL: <http://ellib.library.isu.ru/>
3. Библиотека Центра экстремальной журналистики. – URL: <http://library.cjes.org/>
4. ГЛЭДИС Гильдия лингвистов-экспертов по документационным и информационным спорам. – URL: <http://www.rusexpert.ru/>
5. Информационно-аналитический центр «Сова». – URL: <http://www.sova-center.ru/>
6. Региональная общественная организация Алтайского края Ассоциация лингвистов-экспертов и преподавателей «Лексис». URL: <http://lexis.webservis.runwww.lexis.webservis.ru/index.html/>

Другие сайты

1. «The world's largest online linguistic resource»: информация о конференциях, публикации, каталог ссылок на другие лингвистические ресурсы etc. – URL: <http://linguistlist.org/>
2. «Русистика на Вебе»: ссылки на сайты филологических факультетов, отделений русистики и славистики. – URL: <http://www.ruthenia.ru/web/rusweb.html/>
3. Образовательный портал Иркутского государственного университета. – URL: <http://self.isu.ru/>
4. Сайт кафедры русского языка и общего языкознания ИГУ. – URL: <http://www.rus-lang.isu.ru/>

9. Материально-техническое обеспечение дисциплины:

Компьютерный класс, оргтехника, теле- и аудиоаппаратура (всё – в стандартной комплектации для лабораторных занятий и самостоятельной работы); доступ к сети Интернет (во время самостоятельной подготовки).

10. Образовательные технологии

Преподавание дисциплины осуществляется в форме лекционных и практических занятий, а также включает самостоятельную работу студентов по освоению теоретического и дидактического материала. Промежуточная отчетность предполагает выполнение самостоятельных и контрольных работ.

11. Оценочные средства (ОС):

11.1. Оценочные средства текущего контроля

Текущий контроль за усвоением содержания дисциплины осуществляется в следующих формах:

- устный опрос по темам курса;
- контрольные и самостоятельные работы (см. образцы ниже).

Образцы самостоятельных и контрольных работ

Самостоятельная работа по теме «Ошибки в публичном выступлении»

1) Прочитайте текст публичного выступления депутата. Выделите все допущенные оратором ошибки, классифицируйте их.

Добрый день, дорогие избиратели! Мы, «Партия социальной справедливости, также присоединяемся то, что уже сказали наши... тоже партийные деятели. Вот. И, соответственно, тоже также призываем: будьте адекватны, будьте... именно старайтесь быть ими, потому что... всё-таки наша партия—это партия совести, и совесть—это прежде всего ваша

совесть, как раз она сейчас, так сказать, эээ, возможно, показывает наличие всё то, что происходит в стране. А страна, как вы знаете, она сильная, мощная и должна быть такой. И так сказать, взывая опять же о совести, вы всё-таки должны сделать выбор: с кем вы и как вы. И никто вас не должен остановить, так все-таки мы живем в демократической стране. Это сейчас на сегодняшний день, так сказать, в действительности возможно, и мы готовы тоже так же идти на выборы именно с этими лозунгами и, соответственно, поддерживать всё то, что вы хотите.

Самостоятельная работа по теме «Средства, используемые для создания выразительного текста»

Прочитайте стенограмму выступления Ирины Хакамады. Выделите и классифицируйте все средства и приёмы, используемые оратором для создания эффективного выступления.

Нас одолевает огромное количество эмоций ежедневно, особенно в это время – непредсказуемое, турбулентное, когда во всём мире, и в России, и везде происходят события, которые никто не может предсказать. К сожалению, большая часть (ну иногда не большая, значит, повезло), но очень большой удельный вес в этих эмоциях занимают негативные эмоции. Нас одолевает то гнев, то страх, то какая-нибудь абсолютная печаль. И нам каждый раз хочется как-то всё это убрать. Нам хочется быть сдержанными, хладнокровными, при этом решать все проблемы очень точно и никому не показывать. Что с нами происходит. Может быть, именно поэтому нам всем так нравится смотреть голливудское кино или японское кино, и образ самураев, который там показан. Самурай хладнокровен, наносит чёткий удар, несмотря на то что накануне произошла какая-нибудь драма или трагедия.

Встаёт вопрос: как это сделать? Что можно с этим сделать? Есть три сценария поведения, общеизвестные. Первый сценарий: эмоции можно отпускать, можно им отдаваться, можно идти по их волне. У вас негативная эмоция, и все об этом узнали. Но вы же понимаете, что в этом случае вы останетесь просто один. Почему? Потому что люди разбегутся, перепугаются, и вы всем знакомым, коллегам, в бизнесе и в семье будете крайне неприятны.

Конечно, эмоции можно подавлять, что мы и пытаемся делать, копируя самураев. Нам кажется, что они всё подавляют. То есть у вас от злости бьётся сердце в висках, вы ненавидите этого человека, при этом вы себе говорите: «Я Будда, я самурай». Как вы думаете, какие будут последствия? Последствия будут очень плохие: вы разрушите свою печень, и вас точно прихватит очень рано инфаркт, потому что организм не в состоянии жить в таком режиме, ведь эмоции – вещь реактивная, эмоции – то, без чего человек не может жить, и поэтому в конечном счёте, подавляя её, вы начинаете разрушать своё здоровье.

Тогда возникает элементарная идея: эмоциями можно управлять. Тезис известный, его эксплуатирует огромное количество коучей и тренеров, для того чтобы показать, как управлять эмоциями. Я попыталась разобраться в этом вопросе. Оказывается, в принципе это невозможно, потому что эмоция – это спонтанная реакция, идущая из вашего подсознания на любой раздражитель из внешнего мира. Как же можно её управлять, если это то, что объединяет нас вообще-то со всеми животными?! Это то, благодаря чему вообще мы ощущаем себя живыми! Если вы будете её управлять, значит, вы управляете своим подсознанием, своими естественными реакциями. Огромное количество психологов, учёных и других представителей науки пришли к выводу, что это невозможно.

Тогда возникает вопрос: а как же быть самураем? Получается, что ни один вариант не работает: нельзя распускаться и публично сливать свои эмоции. Нельзя их подавлять, иначе разрушишься сам. И при этом ими невозможно управлять. Тогда что с ними делать:

эмоций бояться или всё-таки как-то с ними бороться? Их любить или не любить? Негативные, я имею в виду. Я пришла к выводу, что, конечно, любить.

Ну почему надо любить свои эмоции? Во-первых, в этом случае мы ощущаем себя живыми. Во-вторых, в этом случае мы эмоциональны, чувственны, мы восприимчивы и поэтому не похожи ни на каких роботов и монстров.

Любить их, конечно, сложно, но здесь помогает философия жизни: если вы никогда не испытывали страха, то вы никогда не сможете стать смелым. Если вы никогда не находились в печали, вы никогда не сможете оценить радость. Если вы никогда не разбивали своё сердце в гневе, то вы никогда не сможете быть сдержанным. Всё познаётся только в сравнении. Поэтому, конечно, эмоции надо уважать. Их необходимо любить, потому что без них мы вообще не похожи ни на что живое.

Самостоятельная работа по теме «Речевые стратегии и тактики, используемые для эффективной деловой коммуникации»

Прочитайте предложенный текст. Выделите все стратегии и тактики, используемые автором.

Дорогие земляки! На выборы я иду в качестве независимого кандидата, за которым не стоит ни политическая партия, ни какое-либо избирательное объединение. Но, выдвигая свою кандидатуру, я надеялся на такой мощный ресурс, как поддержка моих избирателей. И мои надежды оправдались.

Я выражаю свою бесконечную благодарность всем жителям города Орла, отдавшим свои подписи в поддержку моего выдвижения кандидатом в депутаты облсовета: пенсионерам, рабочим, сотрудникам бюджетной сферы, студентам, предпринимателям. В мою поддержку вы поставили в два с лишним раза больше подписей, чем было необходимо для регистрации. Примите слова моей искренней признательности за это.

18 сентября жителям региона предстоит избрать новый состав Орловского областного совета народных депутатов. По сути – решить, кто от нашего с вами имени будет определять курс развития нашей области, кто будет защищать интересы и отстаивать права ее жителей. Вот почему так важно прийти в этот день на избирательные участки.

Я обращаюсь к вам, мои уважаемые земляки, и прошу вас проявить гражданскую активность и обязательно принять участие в голосовании на выборах 18 сентября. Потому что никто кроме вас, жителей Орла и Орловской области, не вправе определять ваше будущее. Давайте покажем, что орловские избиратели – не пассивный электорат, мнение которого никого не интересует, а ответственные граждане, имеющие свое мнение, свои убеждения, свою принципиальную гражданскую позицию. Давайте не позволим воспользоваться нашими голосами в чьих-то корыстных целях. Не исключаю, что такие попытки будут предприниматься. Поэтому обращаюсь ко всем избирателям с просьбой голосовать так, как вам подсказывают ваши убеждения, как велит ваша совесть, не оглядываясь на посулы и угрозы. А в случае обнаружения нарушений законодательства в ходе голосования обязательно сообщать о них наблюдателям, сотрудникам правоохранительных органов, в Центральную избирательную комиссию Российской Федерации.

Только от вашего выбора зависит, кому мы вручим судьбу Орловской области на долгие пять лет. От вашего выбора зависит, будут ли депутаты стремиться эффективно решать ваши проблемы и защищать ваши права.

За пять лет моей депутатской работы в округе, общаясь с вами, я не только приобрел бесценный опыт, но и узнал, что среди моих избирателей много активных, инициативных граждан, которые любят свой город и хотят, чтобы жизнь в нем стала лучше и комфортнее. В ходе этой избирательной кампании я снова убедился в том, как много у нас неравнодушных людей.

11.2. Оценочные средства для промежуточной аттестации (в форме экзамена).

Экзамен предполагает выполнение письменного анализа текста (см. образец ниже) и публичное выступление с презентацией (см. примерный список тем ниже). Оценка выставляется по результатам выполнения обоих заданий.

Образец письменного задания

Прочитайте предложенный текст. Выделите основные средства создания успешного выступления, привлечения внимания читателя. Определите, какие стратегии и тактики использует оратор для воздействия на аудиторию.

В рамках нашего проекта «Тинькофф-бизнес», вы все знаете, что у нас такой есть суперуспешный проект – банковское обслуживание и любое финансовое обслуживание для предпринимателей, называется он «Тинькофф-бизнес». Это банковский финансовый сервис для предпринимателей.

Я бы хотел рассказать о двух главных проблемах российских предпринимателей. Проблема номер один – это проблема того, что у нас, конечно, у русских, нет горизонта планирования. То есть чем дальше и больше будет горизонт планирования, тем более успешным будет ваш бизнес. Будет такой же успешный, как бизнес «Тинькофф», «Дарья-Пельмени» и все что угодно. То есть ты должен планировать. Это основная и первая проблема. Всего две, хотя Бог любит троицу, но третьей даже не будет. Прекратите планировать, пожалуйста, на два года или там на три года, это не подходит. Вы должны планировать как минимум на 5 лет, а лучше на 10–15 лет.

Вы ещё все молодые, вам где-то 25, через 15 лет вам будет только 40 – обратите внимание! Поэтому планируйте на 15 лет, тогда ваш бизнес будет успешным. Опять же основная и главная проблема неудач. Здесь мы рассказываем, почему бизнесы в России неудачны. Потому что очень короткий горизонт планирования, нужно планировать свой бизнес на 5–10–15 лет, и не вытаскивать дивиденды первые три года, и не стараться купить квартиру в «Москве-сити» или в вашем престижном районе в новостроящейся новостройке там в Петербурге, Перми, Саратове или Ленинске-Кузнецком. Вот. То есть планируйте надолго, а не вытаскивайте деньги из бизнеса.

Вторая проблема российских предпринимателей – это отсутствие понимания «Win-win». Есть такое понятие, оно называется «Win-win». «Win-win» – это выгодно тебе – выгодно твоему контрагенту. К сожалению, зачастую я это вижу, кстати, вот на Украине я бывал, пытался делать бизнес, там это ещё более распространено. Это всё для себя, а ему ничего. Но смотрите: если у вас есть вот такой пирог, вы делите этот пирог и делите его пополам, то есть «win-win», да? Вернее это я, это ты, понимаете? Что сейчас происходит в российской парадигме? Люди сейчас начинают откусывать от него свой такой небольшой пирожок. От чтоб у меня было вот так, да? А у него было вот так. То есть, соответственно, это не «win-win», у тебя больше. А тот хочет в обратную сторону откусить, чтоб у тебя было меньше. И идёт вот эта извечная борьба, деление пирога, то есть у нас предприниматели пытаются обмануть своего контрагента, обхитрить там и так далее, и так далее. Принципиально неправильная парадигма. Это неправильно, потому что это основная ошибка российских предпринимателей. Нужно что сделать? Нужно увеличить этот пирог! То есть вместо того чтобы делить и вот здесь бодаться, сделайте его больше. Пирог должен быть таким, и поделите, и теперь смотрите: даже пополам, «win-win», то есть и вам выгодно, и ему. И теперь посмотрите, насколько больше синего стало, и также насколько больше стало зелёного, понимаете? То есть это несравнимо: то, на что вы хотите друг друга обмануть и наказать, с тем, что вы заработаете, принципиально увеличив этот пирог. А кстати, как правило, даже вот такой маленький пирог на, так сказать, при

подходе «win-win», он всё равно приведёт к увеличению, потому что будет ещё один бизнес, ещё один и ещё один). Поэтому я вас очень прошу: не повторяйте типичные ошибки предпринимателей. Открывайте счёт в «Тинькофф-бизнес» (неявная самопрезентация) и помните: горизонт планирования и «win-win», то есть контрагент, партнёр, коллега или там продавец или покупатель должен получить от вашей сделки такую же прибыль, какую получите вы.

Примерный список тем для публичного выступления

- ✓ выступление-напутствие перед выпускниками вашей родной школы/вашего университета
- ✓ презентация нового бизнес-проекта перед руководителями
- ✓ отчёт о работе компании за текущий год
- ✓ презентация стартапа для потенциальных инвесторов
- ✓ выступление с предложениями по изменению дизайна офиса компании (особенностей работы компании и т.п.)

Разработчик:


(подпись)

доцент
(занимаемая должность)

А.А. Айсанова
(инициалы, фамилия)

Программа рассмотрена на заседании кафедры русского языка и общего языкознания

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 45.04.02 «Лингвистика».

«29» января 2025 г.
Протокол № 4

зав. кафедрой _____ Ю.А. Арская



Настоящая программа не может быть воспроизведена ни в какой форме без предварительного письменного разрешения кафедры-разработчика программы.