

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования

«Красноярский государственный педагогический университет
им. В. П. Астафьева»
(КГПУ им. В.П. Астафьева)

Институт / факультет филологический факультет

Выпускающая(ие) кафедры(ы) кафедра современного русского языка и
методики

Мисинева Ирина Алексеевна

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ


Тема: «Речевой жанр «Мотивирующая история» как поликультурный
феномен»

Направление подготовки / специальность: 44.04.01 – Педагогическое
образование


Магистерская программа: Русский язык и литература в поликультурной среде

ДОПУСКАЮ К ЗАЩИТЕ:


Заведующий кафедрой
канд. филол. наук, доцент Бебриш Н.Н.


_____ «31» мая 2017 г.

Руководитель магистерской программы
докт. филол. наук, доцент Осетрова Е.В.


_____ «31» мая 2017 г.

Научный руководитель
докт. филол. наук, доцент Осетрова Е.В.


_____ «31» мая 2017 г.

Обучающийся Мисинева И.А.


_____ «31» мая 2017 г.

Красноярск 2017

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	2
Глава 1. РЕЧЕВОЙ ЖАНР «МОТИВИРУЮЩАЯ ИСТОРИЯ» КАК ОБЪЕКТ ЛИНГВИСТИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ.....	6
1.1 Проблематика речежанровой лингвистики.....	6
1.2 Речевой жанр «мотивирующая история»: определение и использование в поликультурной профессионально-ориентированной коммуникации.....	14
Глава 2. РЕЧЕВОЙ ЖАНР «МОТИВИРУЮЩАЯ ИСТОРИЯ»: ОПИСАНИЕ И СТРУКТУРА ПОЛИКУЛЬТУРНОГО ФЕНОМЕНА.....	24
2.1 Жанрообразующие характеристики мотивирующей истории в поликультурном контексте	24
2.2 Программа элективного курса по литературе «Истории успеха деловых людей в российской и зарубежной художественной литературе и современной деловой литературе».....	44
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	54
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ.....	60
ПРИЛОЖЕНИЕ «ТЕКСТЫ МОТИВИРУЮЩИХ ИСТОРИЙ».....	68

РЕФЕРАТ

Магистерская диссертация выполнена на материалах текстов мотивирующих историй, опубликованных российскими и иностранными авторами в печатных и электронных изданиях. Диссертация содержит 106 стр., 2 таблицы, 1 приложение, список использованных источников содержит 79 наименований.

Объектом исследования в работе является мотивирующее высказывание в поле профессиональной коммуникации. Предметом исследования является речевой жанр «мотивирующая история». Целью работы является анализ создания структуры речевого жанра «мотивирующая история». При выполнении работы использованы **методы** эмпирического исследования (сравнение, сопоставление), теоретического познания (формализация, восхождение от абстрактного к конкретному), общелогические (анализ, обобщение), «вопросно-ответный» и др.

Структура работы включает в себя введение, две главы – теоретическую, исследовательскую, включая методический раздел – а также заключение, библиографию и приложение.

Магистерская диссертация посвящена изучению актуальных вопросов речезанровой лингвистики. В 1 главе представлены результаты изучения речевого жанра «мотивирующая история» как объекта лингвистических исследований. Глава 2 содержит материалы, описывающие сущностное содержание и характеристику структуры речевого жанра «мотивирующая история». А также представляет материалы методического характера по использованию информации об исследуемом речевом жанре в программе элективного курса по литературе.

Научная новизна работы связана с выделением сущности речевого жанра «мотивирующая история» и предложением авторского определения, с учетом целей его профессиональной направленности. Значимым результатом

является определение характеристик исследуемого жанра речи и выделение основных ситуаций профессиональной коммуникации, где используются «мотивирующие истории».

Теоретическая значимость работы состоит в развитии научной базы лингвистики жанров в направлении пожанрового описания современной речи, используемой в профессиональной, социальной коммуникации. Выявление сущности и описание жанрообразующих характеристик мотивирующей истории может рассматриваться как вклад в решение задачи по систематизации и развитию научных результатов, по созданию «энциклопедии речевых жанров». **Практическая ценность** выполненного анализа заключается в возможности использовать полученные результаты для обеспечения эффективности различных профессиональных коммуникаций, с использованием «мотивирующей истории», и подготовки элективного курса по литературе в средней школе, направленного на профессиональную ориентацию школьника, развитие коммуникативной компетенции, в условиях поликультурной среды, совершенствование навыка самостоятельного поиска информации и работы с текстом.

В качестве **перспективы** работы может быть выбрано направление исследования жанровых языковых форм мотивирующей истории.

Апробация результатов, полученных в магистерской диссертации. По материалам диссертации подготовлены публикации и доклады на нескольких конференциях: 1) подготовка статьи «Речевой жанр «Мотивирующая история»: описание и характеристики» в сборник Всероссийской научно-практической конференции с международным участием «Молодые ученые в решении актуальных проблем науки», проводимой 19 мая 2017 г., в Сиб. гос. ун-т. науки и технологий, г.Красноярск (секция «Гуманитарные проблемы современности»); 2) выступление с докладом «Речевой жанр как объект лингвистических исследований в работах различных ученых» (секция «Фундаментальные и прикладные проблемы гуманитарных наук») и

подготовка тезисов статьи для публикации в сборнике III Международной научно - практической конференции «Актуальные проблемы авиации и космонавтики», посвященной Дню космонавтики (10–14 апреля 2017 г., г. Красноярск, Сиб. гос. аэрокосмич. ун-т.); 3) Подготовка статьи «Современные теоретические проблемы речевых жанров» для публикации в сборнике научной конференции «Актуальные вопросы филологии, проводимой в рамках XVII Междунар. научно-практ. форума студентов, аспирантов и молодых ученых «Молодежь и наука XXI века», посвященному 85-тилетию КГПУ им. В. П. Астафьева, 26-28 апреля 2017 г., Красноярск, КГПУ им. В.П. Астафьева

ABSTRACT

Master thesis performed on the materials of the texts motivating stories published by Russian and foreign authors in print and electronic editions. The thesis contains 106 p., 2 tables, 1 Appendix, list of references contains 79 items

The object of study is the motivational statement in the field of professional communication. The subject of research is the speech genre "motivating story". The aim of this work is the analysis of the structure of the speech genre "motivating story". When the work used empirical research methods (comparison, comparison) and theoretical knowledge (formalization, axiomatic, ascent from the abstract to the concrete), General logical (analysis, synthesis), "question-answering", etc.

The structure of the work includes introduction, two chapters – theoretical research, including methodological section and conclusion, bibliography and Appendix.

Master thesis is devoted to the study of topical issues of linguistics, speech and genre. In Chapter 1 the results of study of the speech genre "motivating story" as an object of linguistic research. Chapter 2 contains descriptions of the essential

content and characteristics of the structure of the speech genre "motivating story". And also provides methodological materials on the use of information about the studied speech genre in the elective course in literature.

Scientific novelty of the work associated with the release of the essence of the speech genre "motivating story" and offer the author's definition, given the purpose of his professional orientation. Another significant result is the determination of the characteristics of the genre of speech and identifying the main situations of professional communication, which uses "motivational stories".

The theoretical importance of work consists in development of the scientific base of linguistics of genres in the direction pojanluoma describe modern speech used in social and professional communication. The identification of essence and description of motivational characteristics as a genre of history can be seen as a contribution to the task of systematization and development of scientific results, to create "the encyclopedia of genres". **The practical value** of the analysis lies in the possibility to use the obtained results for the effectiveness of various professional communications, using the "motivating history," and preparation elective course in literature in secondary school aimed at the professional orientation of the student, the development of communicative competence in the multicultural environment, updating skills of independent information search and work with text.

The Outlook may be chosen direction of study of the genre of language forms a motivating history.

Approbation of the results obtained in the thesis. On materials of thesis prepared by publications and reports at several conferences: 1) the preparation of the article "Speech genre "Motivating history": description and features" a collection of the all-Russian scientific-practical conference with international participation, held on may 19, 2017, in Sib. state University of science and technology, Krasnoyarsk (section "Humanitarian issues"); 2) the report "Speech genre as an object of linguistic research in the works of various scholars" (section

"Fundamental and applied problems of the Humanities") and the preparation of abstracts of articles for publication in the proceedings of the III International scientific - practical conference "Actual problems of aviation and cosmonautics", devoted to Day of Astronautics (April 10-14, 2017, the city of Krasnoyarsk, Sib. state aerocosmic. Univ. of Illinois); 3) preparation of the article "Modern theoretical problems of speech genres" for publication in the proceedings of the scientific conference "Topical issues of Philology, held in the framework of the XVII Intern. nauchno-prakt. forum of students, postgraduates and young scientists "Youth and science of XXI century", dedicated to the 85th anniversary of the University them. V. P. Astaf'eva, 26-28 April 2017, Krasnoyarsk, KSPU them. V. P. Astafiev

ВВЕДЕНИЕ

Современные реальности общения, описываемые понятием речевой жанр, требуют изучения и развития в вопросах объединения лексики с семантикой речи, в вопросах обучения пользования языком, применения в конкретных ситуациях коммуникации и других. На современном этапе развития, в науке нет единого принятого подхода к трактовке понятия «речевой жанр», нет общепринятых схем анализа конкретных речевых жанров. В рамках коммуникативной лингвистики, теории коммуникации, при активном развитии профессиональных, социальных коммуникаций в поликультурной среде, актуализируются вопросы изучения содержания, структуры, специфики использования различных речевых жанров, для достижения целей коммуникации. Среди различных ситуаций профессиональной коммуникации, происходящих в условиях поликультурности, отмечается определенное число, имеющих общие содержательные элементы. Так, например, собеседование с претендентом на вакантную должность, презентация нового продукта, выступление с планом проведения изменений в организации, реализация программы обучения сотрудников и множество других ситуаций коммуникации, в компаниях, действующих в поликультурной среде, может происходить с использованием жанра речи «мотивирующая история».

Актуальность работы определяют задачи изучения мотивирующего высказывания в поле профессиональной коммуникации как поликультурного феномена.

Картотеку автора составляют 182 текста мотивирующих историй, собранных за период 2016 – 2017 гг., представленные как в опубликованных литературных работах различных авторов, так и в ресурсах сети интернет.

Новизна работы связана с уточнением сущностного содержания речевого жанра «мотивирующая история», с учетом целей его

профессиональной направленности. Существующие теоретические положения, в результате исследования, также дополнены определением характеристик жанра речи «мотивирующая история» и выделением особенностей, связанных с поликультурной коммуникативной универсальностью жанра речи «мотивирующая история»

Практическая значимость выполненного анализа заключается в выделении основных ситуаций профессиональной коммуникации, где используются «мотивирующие истории», в определении условий использования «мотивирующих историй» для обеспечения эффективности различных профессиональных коммуникаций, и подготовке элективного курса по литературе для учеников средней школы.

Объектом исследования в работе является мотивирующее высказывание в поле профессиональной коммуникации. Предметом исследования является речевой жанр «мотивирующая история».

Целью работы является анализ создания структуры речевого жанра «мотивирующая история». Постановка данной цели потребовала решения в работе следующих задач:

1. Изучить современную проблематику речевых жанров лингвистики
2. Уточнить содержание речевого жанра «мотивирующая история» и выделить специфику его использования в поликультурной профессионально-ориентированной коммуникации
3. Выделить жанрообразующие характеристики мотивирующей истории в поликультурном контексте
4. Разработать программу элективного курса по литературе «Истории успеха деловых людей в российской и зарубежной художественной литературе и современной деловой литературе»

При выполнении работы использованы **методы** эмпирического исследования при выделении жанрообразующих характеристик речевого жанра «мотивирующая история» (сравнение, сопоставление), теоретического

познания (формализация, при уточнении сущностных характеристик, структуры речевого жанра, восхождение от абстрактного к конкретному – при описании ролей участников ситуации коммуникации, где используются мотивирующая история), общелогические (анализ, обобщение – при выделении основных видов профессиональной коммуникации и решении других задач), «вопросно-ответный» - при проведении опроса для выделения целеориентирующих характеристик РЖ «Мотивирующая история» и др.

Основные результаты, полученные в работе:

- обобщены проблемы и направления развития речезанровой лингвистики;
- предложено определение понятия речевой жанр «мотивирующая история», с учетом его целевой направленности в профессионально-ориентированной коммуникации;
- выполнено изучение и сделано обобщение используемых видов речевого жанра «мотивирующая история»;
- описаны жанрообразующие характеристики речевого жанра «мотивирующая история» в поликультурном контексте;
- разработана методологическая и методическая основа элективного курса по литературе «Истории успеха деловых людей в российской и зарубежной художественной литературе и современной деловой литературе».

Апробация результатов, полученных в магистерской диссертации. Материалы диссертации представлены в публикациях и докладах на конференциях: 1) Всероссийской научно-практической конференции с международным участием «Молодые ученые в решении актуальных проблем науки» (статья «Речевой жанр «Мотивирующая история»: описание и характеристики») 2) III Международной научно - практической конференции «Актуальные проблемы авиации и космонавтики», посвященной Дню космонавтики (доклад, статья «Речевой жанр как объект лингвистических исследований в работах различных ученых», секция «Фундаментальные и

прикладные проблемы гуманитарных наук») 3) научной конференции «Актуальные вопросы филологии, проводимой в рамках XVII Междунар. научно-практ. форума студентов, аспирантов и молодых ученых «Молодежь и наука XXI века», посвященному 85-тилетию КГПУ им. В. П. Астафьева (статья «Современные теоретические проблемы речевых жанров»)

Глава 1. РЕЧЕВОЙ ЖАНР «МОТИВИРУЮЩАЯ ИСТОРИЯ» КАК ОБЪЕКТ ЛИНГВИСТИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

1.1 Проблематика речежанровой лингвистики

Возросший интерес к коммуникативно-функциональным аспектам языка, к речевой деятельности, ее организации и единицам (актам, жанрам) привел к интенсивному изучению жанров речи, вследствие чего создано особое перспективное научное направление, область антропоцентрического языкознания –жанроведение (или генристика).

Как пишет В.В. Дементьев, первый большой всплеск активности жанроведческих исследований в научных центрах России возник в середине 80-х гг. XX в. Он связан с осмыслением вышедших в конце 70-х гг. в Москве на русском языке работ М.М. Бахтина (в частности– статьи «Проблема речевых жанров»), а также статьи Анны Вежбицкой «Genpomy», опубликованной в 1983 г. на польском языке [24, С.110].

Сконца 90-х годов XX века в Саратове выпускалось серийное тематическое издание «Жанры речи»,получившее широкую российскую и международную известность.Начиная с первого тома 1997 г.и до последнего, вышедшего в 2012 г. (всего 8 выпусков), в этом сборнике достаточно подробно отражена не только работа саратовских жанроведов, но и общее состояние теории речевых жанров в России и за рубежом за данный период – в выпусках сборника оказались представлены практически все наиболее актуальные направления изучения речевых жанров.

С 2013 г. в Национальном исследовательском Саратовском государственном университете им. Н.Г. Чернышевского издается международный журнал «Жанры речи», посвященный проблеме речевых жанров, актуальным направлениями изучения. Журнал создан на базеупомянутого вышесборника «Жанры речи».

Главная задача журнала – по возможности адекватно отражать общее состояние теории речевых жанров, представлять наиболее актуальные направления их изучения. По замыслу редакционной коллегии журнала, много внимания уделяется как общетеоретическим проблемам жанроведения, так и конкретным речевым жанрам.

Несмотря на множество работ (В.В. Дементьев [22, 23, 24], К.Ф. Седов [52, 53, 54, 55], Т.В. Шмелева [63, 64], К.А. Долинин [28], М.Н. Кожина [35], Е.В. Осетрова [42, 43, 44, 45] и мн. др.), посвященных этой проблематике, в современной науке до сих пор отсутствует единство в осмыслении языковой и коммуникативной природы объекта. Ученые дают различные варианты понимания речевых жанров, единого же взгляда на их определение, структуру и типологию не выработано.

Первенство в разработке понятия «типичного речевого высказывания» принадлежит М.М. Бахтину, статья которого «Проблема речевых жанров», ставшая сегодня классической, была впервые опубликована в 1978 году (полностью – в 1979г.), а написана еще в 1952–1953 гг. В своем научном труде автор говорит: «Тематическое содержание, стиль и композиционное построение неразрывно связаны в целом высказывания и одинаково определяются спецификой данной сферы общения. Каждое отдельное высказывание, конечно, индивидуально, но каждая сфера использования языка вырабатывает свои *относительно устойчивые типы* таких высказываний, которые мы и называем *речевыми жанрами*» [6, С.161].

Бахтин чрезвычайно широко понимал высказывания и относил к ним как однословную реплику, так и большой роман. Он же ввел понятие первичных (простых) и вторичных (сложных) речевых жанров, к первым относя «жанры, сложившиеся в условиях непосредственного речевого общения», а ко вторым – жанры, возникающие «в условиях более сложного и относительно высокоразвитого и организованного культурного общения (преимущественно письменного)» [6, С.161]. В процессе своего

формирования вторичные жанры вбирают в себя и перерабатывают различные первичные (простые) жанры.

В настоящее время существует множество определений жанра. В.В. Дементьев разделил их на три группы согласно общности концепций:

1. Первая группа опирается на классическое представление жанра (Аристотель, Н. Буало). В этом случае понятие жанра рассматривается либо слишком узко (в рамках художественных произведений), либо слишком широко (монолог, диалог, полилог). Однако концепция малопригодна для лингвистического изучения речи, поскольку подход лишен гибкости и динамизма.

2. Вторая группа описывает отдельные аспекты жанровой организации речи. В.В. Дементьев отмечает ценность этих работ, но указывает на то, что в них нет целостной и четкой концепции речевого жанра. «В целом такой подход характерен для тех лингвистов, которые изучают с разных сторон разговорную речь, а также для стилистов, психолингвистов, социолингвистов, философов, этнографов и антропологов. Интересно, что, несмотря на значительные различия, существующие между конкретными направлениями и школами, большинство из них осознанно или неосознанно приближаются к концепции речевых жанров М.М. Бахтина, предполагающей изучение различных аспектов диалога, (коммуникативного) синтаксиса, когнитивных аспектов коммуникации. Прежде всего это касается «диалогического единства» [24, С.116].

3. Исследователи третьей группы, опираются на концепцию речевых жанров М.М. Бахтина. К ним относятся работы его последователей—современных лингвистов: А. Вежбицкой, Н.Д. Арутюновой, Ст. Гайды, Л.А. Капанадзе, Е.А. Земской, О.П. Ермаковой, И.П. Сусова, В.Е. Гольдина, В.В. Богданова, Г.Г. Почепцова, Е.В. Падучевой, Т.В. Матвеевой, Т.В. Шмелевой, В.И. Карасика, М.Л. Макарова, С.А. Сухих, С.И. Гиндина,

В.В. Колесова и др. Сюда, в эту же группу отнесены работы Дж. Остина и Р. Якобсона [10,16,17, 24, 31, 33, 62, 65].

Кроме проблемы понятия жанра, в лингвистике существует проблема идентификации, или вычленения, речевых жанров. Разные подходы к жанрам различаются типом и набором признаков, лежащих в основе такого анализа.

«В настоящее время не существует единой удовлетворительной типологии РЖ. В лучшем случае, это списки РЖ, по возможности подробные» [22, С.94] (здесь и далее – РЖ – речевой жанр).

Главная трудность при построении типологии жанров, с которой сталкивается исследователь – это поиск ее адекватного основания. В.В. Дементьев указывает на недостатки иллюкативно-перформативного критерия, методики компонентного анализа, отмечая, что «у М.М. Бахтина нет ничего похожего на типологию РЖ. Если и приводятся подряд несколько (названий) РЖ, то в основном как иллюстрация того, как разнородны РЖ и как вследствие этого затруднено их изучение» [22, С.96].

Т.В. Шмелева, опираясь на высказывание М.М. Бахтина о том, что жанр – это «типическая форма высказывания» [6, С.186], предлагает понимать и анализировать речевой жанр как объемную модель, включающую минимум 7 параметров [62]:

1. Коммуникативная цель (намерение, интенция) определяет природу речевого жанра и составляет фундамент типологии речевых жанров. Исходя из этого параметра, жанр будет *информативным, оценочным, этикетным (перформативным)* или *императивным*:

1) *информативные* – коммуникативная цель которых помещается в мире информации, а с самой информацией предполагается целая серия действий: *сообщать, опровергать, удостоверить, соглашаться* и т.д.;

2) *оценочные*– коммуникативная цель которых локализована в «черно-белом» мире оценок, организованном вокруг полюсов «хорошо» и «плохо», и речевые жанры этого типа поляризованы по отношению к похвале и хуле;

3) *императивные*– их коммуникативная цель устремлена в мир реальных действий, а их существо сводится к указанию на характер осуществления неосуществленных, но прогнозируемых действий автора, адресата или третьего лица; это просьба, распоряжение, обещание и десятки их жанровых «собратьев»;

4) *этикетные* – обращенные к миру отношений, регламентированных этикетом, и формирующие фактом своего существования разнообразные события этого сложного мира: приветствия и прощания, поздравления и соболезнования и др.

Данный пункт «сводится по существу к вопросу «зачем?»: зачем затеяно высказывание? И ответы получаем такие: чтобы произвести некоторую операцию со знаниями, высказать оценку, так или иначе оказать влияние на осуществление реальных событий и, наконец, осуществить одно из действий, предусмотренных этикетом данного общества. Четыре ответа – четыре типа речевых жанров» [63, С. 37].

2. Образ автора – параметр речевого жанра, который предполагает «такие «свойства» автора по отношению к адресату – свой/чужой, старший/равный / подчиненный, авторитетный / неавторитетный, имеющий / неимеющий полномочия, более / менее осведомленный, заинтересованный / незаинтересованный и др.» [64, С.61].

Данный параметр различает жанры одного типа, кроме того, это «обязательный компонент смысловой структуры речевых жанров, он конструируется автором, «разыгрывается» им в соответствии с его замыслами и речевым мастерством» [63, С.39].

3. Образ адресата предполагает аналогичные признаки: свой/чужой, имеющий / не имеющий возможности / полномочия, авторитетный

/неавторитетный, располагающий / не располагающий информацией, иерархически старший / равный / подчиненный.

4. Диктум (событийное содержание) – концепция жанрового события, параметр, имеющий избирательную, фильтрующую природу: «концепция события небезразлична к таким свойствам событий: отнесенность / неотнесенность к личной сфере автора или адресата; временная перспектива события; оценка события; важно и количество событий (эпизодов, поступков)» [64, С.63].

5. Фактор прошлого. Имеется в виду коммуникативное прошлое, событие общения, предшествующее данному речевому жанру. «Этот признак делит все РЖ на жанры с прошлым и жанры без прошлого, или инициативные РЖ и РЖ-реакции» [63, С.39].

6. Фактор будущего. «Высказывание с самого начала строится с учетом возможных ответных реакций, ради которых оно, в сущности, и создается <...>Все высказывание отойдет как бы навстречу этому ответу»[6, С.164]. Данный признак обеспечивает продолжение общения в соответствии с определенными коммуникативными стандартами.

7. Языковое воплощение (формальная организация), то, в каком языковом облике выступает жанр в речи. «Этот параметр проявляется с разной степенью жесткости в разных сферах общения– так, максимально жестко определяется языковое воплощение стереотипных реплик в стандартных ситуациях, деловых документах; минимальны требования к языковому воплощению у литературно-художественных жанров» [64, С.63].

При этом автор указывает на существенную проблему – случаи так называемой «маски жанра», – когда один речевой жанр воплощается в облике другого, и тем не менее содержит в себе знаки (экстралингвистического характера) «иного» прочтения: просьбы – как приказа, вопроса – как просьбы, сообщения – как совета и т.д.

Иначе говоря, согласно Т.В. Шмелевой, речевой жанр определяется тем, *кто, кому, зачем, о чем и как* говорит, учитывая *что было и что потом будет* в общении. Такое элементарное, но не упрощенное, толкование, как показывает опыт, оказывается точным и вполне достаточным для того, чтобы описать жанры, отличая их один от другого.

Исследование показывает, что развитие теории речевых жанров актуализирует необходимость продолжения работы по изучению отдельных жанров, по анализу речи, в контексте жанровой организации в целом, развитию взаимодействия с различными направлениями лингвистики, по систематизации значимых научных результатов.

Ряд ученых высказывает мнение о том, что значительным сдерживающим фактором развития теории речевых жанров является тот факт, что именно само понятие «речевой жанр» является неоднозначным и до конца не уточненным, неопределенным термином. Так, М.М. Бахтин, определяя суть речевого жанра, выделяет три характеристики: тематическое содержание, стиль, композиционное построение [3]. Т.В. Шмелёва характеризует данную категорию, используя семь признаков [9]: коммуникативная цель, образы автора и адресата, прошлого и будущего, тип событийного содержания и языковое воплощение. К.Ф. Седов считает, что в жанровой природе соединяются эталоны социально значимого взаимодействия людей и нормы его речевого оформления [54]. В.В. Дементьев, описывая природу жанра, выделяет [5]: речевой акт и интеракцию, речевое событие, коммуникативный концепт. Изучение сущности определений жанра, предложенных данными учеными, говорит, с одной стороны, об общности взглядов на то, что жанр имеет коммуникативно-речевую природу. С другой стороны, авторы предлагают, для изучения речевого жанра, использовать разный набор характеристик.

Выполненное изучение мнений различных ученых позволяет сделать выводы о трех основных, существующих в науке направлениях, связанных с изучением теории речевых жанров.

Одно из них, по мнению М.Я Гловинской, по сути, является лексическим. В рамках данного направления значительное внимание исследователями уделяется актам речи, использованию глагольных форм в речи [14]. Ряд ученых считает такое представление ограниченным, для того чтобы получить объективное и достаточно полное представление о речевом жанре.

Другим направлением, используемым учеными в своих работах, является использование анализа текстового материала, базирующегося на изучении их жанровой основы, природы. Т.В. Матвеева отмечает, что в данном направлении, предлагаемом называться стилистическим, внимание ученых направлено на исследование композиции текста, использование специфической лексики и другие аспекты, во многом основанные на литературоведческих принципах [41].

Третьим направлением современного изучения теории речевых жанров, является подход, в основе которого лежит постулат о том, что речевой жанр – это особая модель высказывания. Ряд ученых выражает мнение о том, что именно данное направление максимально отражает идеи признанного ученого, основоположника исследований теории речевого жанра, М.М. Бахтина[7,8]. В работах ряда авторов предложено называть его речеведческим, основанном на речеведческом анализе текста. Именно в рамках данного направления возможно создание полной классификации речевых жанров, подчеркивают ученые.

Значительные результаты в данном направлении достигнуты В.В. Дементьевым. Но, к сожалению, и предложенная данным автором типология речевых жанров, в фундаментальной работе «Теория речевых жанров»[22], не является законченной, и требует дальнейшего развития.

Изучение показывает, что теория речевых жанров взаимосвязана со многими смежными областями лингвистики. Например, теория коммуникации использует положения теории речевых жанров при объяснении систем коммуникативных ценностей, которые определенным образом проявляются в процессе коммуникации, в рамках конкретного речевого жанра. В.И. Карасик, Г.Г. Слышкина считают жанровое оформление поведения участников коммуникации одним из основных постулатов коммуникативной лингвистики. В качестве основной цели, которая исследователями определена для жанроведения, называется необходимость представления речевого общения качественно, адекватно, полно, в рамках единой плоскости [36]. Актуальным результатом данной работы будет создание энциклопедии речевых жанров, включающей множество национальных энциклопедий. Внимание ученых страны сегодня направлено на создание специального метаязыка для описания речевого жанра, описание существующих речевых жанров, их классификацию.

В итоге, выполненный научный обзор показывает, что среди значимых теоретических проблем речевых жанров находится поиск и осмысление видов системности и ее форм, или упорядоченности речи, а также поиск тех аспектов, или параметров тексто-речевого общения, которые подлежат упорядочению, работать с которыми помогают речевые жанры.

1.2. Речевой жанр «Мотивирующая история»: определение и использование в поликультурной профессионально-ориентированной коммуникации

С жанровым типом «история» люди сталкиваются на протяжении всей жизни. С древних времен, скорее всего, задолго до возникновения письменности, пересказ актуальных или интересных случаев из реальной или мифической жизни – историй – был одним из типичных режимов

коммуникации между людьми. Сказания о божествах и ритуальные обряды распространялись через истории. Необходимость же в передаче информации о трудовой деятельности из уст в уста, как утверждают некоторые психологи, являлась одним из факторов, оказывающих сильное влияние на развитие головного мозга древнего человека. Сформировавшись и закрепившись в ходе эволюции, такая форма поведения доказала свою эффективность [11].

И в современном мире дети приобретают социальное знание из историй, которые слышат от своих родителей и друзей. Слушая сказочные истории, они узнают о том, как устроен мир, «что такое хорошо и что такое плохо», учатся оперировать категориями, рассуждать, делать выводы и т.д. По мере взросления дети начинают рассказывать истории сами, порой, чтобы оправдаться в том, что невыполнена домашняя работа в школе или, чтобы рассказать о том, как провели каникулы. Истории бывают нужны в различных бытовых и профессиональных коммуникациях, чтобы поддержать беседу, передать информацию и как-то повлиять на людей.

В ряду прочих частных типов «историй» выделяется и речевой жанр «мотивирующая история». Выполненный научный обзор показывает, что единого определения речевого жанра «Мотивирующая история» не предлагается.

При этом общепринято, что мотивирующая история используется в процессе коммуникации, целью которого является активизация участника, на которого направлено воздействие.

При этом данный жанр и по своему универсальному целеполаганию и по интернациональному интересу, который вызывает к себе в научной среде, явно приобретает характеристику поликультурности. Проведенный анализ источников доказывает это в полной мере (см. далее).

Термин «мотив» – русифицированное французское слово «motif», в буквальном смысле слова обозначает «побуждение» (от латинского слова «moveo» – двигаю). Большая Советская Энциклопедия дает следующее

определение данному понятию: «Мотив в психологии – побудительная причина действий и поступков человека. Исходным побуждением человека к деятельности являются его стремления удовлетворить свои материальные и духовные потребности» [49]. Часть исследователей определяет мотивацию как совокупность внутренних и внешних движущих сил, побуждающих человека к деятельности. М. Паркин, в книге «Сказки для управления изменениями. Как использовать сказки и истории для развития людей в организации» пишет о том, что существует множество практических приемов, позволяющих использовать сказки, метафоры, истории для того, чтобы помочь людям и организациям справиться с переменами, совершить переход из одного состояния в другое, мотивировать к действиям [72].

В другой книге – «Победа в войнах историй» (Winning the Story Wars) – Д. Сакс предлагает следующее определение: «Истории – это специфическая разновидность человеческой коммуникации, призванная убедить аудиторию во взглядах рассказчика. Рассказчик достигает этого, помещая персонажей, реальных или вымышленных, на сцену и показывая, что с ними происходит с течением времени. Каждый персонаж преследует цель определенного типа в соответствии со своими ценностями, сталкивается на пути с трудностями и либо добивается успеха, либо терпит неудачу в зависимости от представлений рассказчика о том, как устроен мир». Сакс полагает, что на поле боя идей, в рамках профессиональной коммуникации (маркетинговой), ораторы обладают секретным оружием – убедительно преподнесенной историей. По словам Сакса, современную аудиторию так плотно обстреливают маркетинговыми посланиями, что она проявляет больше сопротивления и скепсиса, чем когда-либо в истории. Однако «та же самая аудитория, если ее вдохновить, готова и способна распространять понравившиеся ей идеи, создавая масштабный вирусный эффект для тех, кто завоевал ее любовь» [48].

Мы считаем, что данное Д. Саксом определение мотивирующей истории может быть уточнено, с учетом целей профессиональной коммуникации. Не оспаривая наличие специфики ситуации коммуникации, в которой используется мотивирующая история, мы считаем, что в основе определения должна быть жанровая характеристика.

Элементы жанра, которые можно выявить в процессе изложения мотивирующей истории, относятся к рассказу. Специалисты определяют рассказ как жанр литературы, который должен ограничиваться описанием какого-то одного события, эпический жанр небольшого объёма [1]. Анализ текстов мотивирующих историй показывает, что все они содержат описание одного или нескольких событий.

В результате автор диссертации предлагает *мотивирующей историей называть рассказ (историю) «со счастливым концом», используемый в ситуации профессиональной коммуникации, который призван убедить аудиторию разделить систему ценностей оратора и побудить ее к определенным действиям.*

Принимая в диссертационном исследовании данное определение как рабочее и заметим, что для целей мотивации аудитории к определенным действиям, в коммуникативном процессе, с учетом выбранной формы коммуникации, могут быть использованы и другие речевые жанры. Например, сказка, бизнес-сказка, притча, анекдот, назидание, пословица, рекламное интервью, шутка, байка, проповедь, метафора и ряд других.

Что касается типологии данного речевого жанра, то их несколько.

Так, автор «Презентации в стиле TED: 9 приемов лучших в мире выступлений» К.Галло, считает, что вдохновляющие коммуникаторы и лучшие ораторы выбирают мотивирующие истории одного из трех видов. Первый – личные истории, непосредственно связанные с темой беседы или презентации; второй – истории о других людях, чей опыт могут перенять

слушатели; третий – истории об успехе или провале продуктов и брендов [66].

Другой автор, М. Паркин, разделяет истории на пять категорий, в соответствии с пятью акцентами на предполагаемых изменениях: 1. Как относиться к изменениям. 2. Изменения и творческие способности. 3. Лидеры и команды. 4. Как справляться со стрессом. 5. Эмоциональный интеллект. [71].

Специалисты многих сфер деятельности в обстоятельствах поликультурного взаимодействия используют истории для решения широкого круга бизнес-задач. Одним из весьма распространенных поводов для «сторителлинга» (буквально – рассказ историй) является просьба менеджера к соискателю вакансии в компании «Расскажите о себе». К сожалению, многие соискатели обходятся лишь перечислением стандартных биографических сведений: «Родился в Москве, учился в 123-й школе, ходил на бокс, учился в университете на факультете, стал работать в компании N». Такой рассказ, по сути, дублирует информацию, которая уже имеется у рекрутера в резюме.

Консультанты по управлению отмечают, что нужно воспользоваться моментом и рассказать историю, которая охватывала бы ключевые биографические события, но также характеризовала бы человека как подходящего кандидата. В историю о себе рекомендуют включить описание важных функций, выполняемых на предыдущем месте работы, компетенции, заметные события, которые являются ценным вкладом в профессиональный опыт. Исследователи отмечают, что сторителлинг как умение рассказывать истории применим в обучении, наставничестве, проведении презентаций, мотивации сотрудников, приеме на работу кандидатов и т.д. и является эффективным средством для выстраивания бизнес-коммуникаций [38, 46,47].

Итак, выполненный анализ показывает, что основные ситуации профессиональной коммуникации, связанные с использованием

мотивирующих историй, это презентации, выступления, деловые беседы, сторителлинг (как умение руководителя рассказывать увлекательные истории), тренинги (как формы обучения) и др.

Вместе с тем, в интернет-пространстве мотивирующие истории активно используются сегодня блогерами, направляющими свое воздействие на самые разные группы коммуникаторов, а не только на профессиональную аудиторию [4, 19, 20, 56]. Среди читателей блогов, кроме сотрудников, занимающихся самообразованием в области управления, встречаются люди с самыми разнообразными культурными основаниями, которые ищут ответы на вопросы, возникающие в определенных жизненных ситуациях. Эти участники коммуникации могут искать новые возможности, испытывать финансовые сложности, хотеть изменить свою жизнь и мир вокруг. История с «хэппи-эндом» помогает им поверить в свои силы и сделать важный шаг, а ее широчайшая адресная аудитория делает саму историю поистине поликультурным феноменом.

ВЫВОДЫ

Выполненное исследование показывает, что среди значимых теоретических проблем речевых жанров находится поиск и осмысление видов системности и ее форм, или упорядоченности речи, а также поиск тех аспектов, или параметров текстоворечевого общения, которые подлежат упорядочению, работать с которыми помогают речевые жанры.

Изучение позволяет сделать выводы о трех основных, существующих в науке направлениях, связанных с изучением теории речевых жанров. Один из них, по мнению М.Я Гловинской, по сути, является лексическим. В рамках данного направления значительное внимание исследователями уделяется актам речи, использованию глагольных форм в речи. Ряд ученых, в числе которых Т.В. Шмелева, считает такое представление ограниченным, для того чтобы получить объективное и достаточно полное представление о речевом

жанре. Другим направлением, используемым учеными в своих работах, является использование анализа текстового материала, базирующегося на изучении их жанровой основы, природы. Т.В. Матвеева отмечает, что в данном направлении, предлагаемом называться стилистическим, внимание ученых направлено на исследование композиции текста, использование специфической лексики и других аспектах, во многом основанных на литературоведческих принципах. Еще одним, выделенным направлением современного изучения теории речевых жанров, является подход, в основе которого лежит постулат о том, что речевой жанр – это особая модель высказывания. Ряд ученых высказывает мнение о том, что именно данное направление максимально отражает идеи признанного ученого, во многом основоположника исследований теории речевого жанра, М.М. Бахтина. В работах ряда авторов предложено называть его речеведческим, основанном на речеведческом анализе текста. Именно в рамках данного направления возможно создание полной классификации речевых жанров.

Изучение показывает, что теория речевых жанров взаимосвязана со многими смежными областями лингвистики. Например, теория коммуникации использует положения теории речевых жанров при объяснении систем коммуникативных ценностей, которые определенным образом проявляются в процессе коммуникации, в рамках конкретного речевого жанра. В.И. Карасик, Г.Г. Слышкина считают жанровое оформление поведения участников коммуникации одним из основных постулатов коммуникативной лингвистики. Ряд ученых высказывает мнение о том, что значительным сдерживающим фактором развития теории речевых жанров является тот факт, что именно само понятие «речевой жанр» является неоднозначным и до конца не уточненным, неопределенным термином. В качестве основной цели, которая исследователями определена для жанроведения, называется необходимость представления речевого общения качественно, адекватно, полно, в рамках единой плоскости. Актуальным

результатом данной работы будет создание энциклопедии речевых жанров, включающей множество национальных энциклопедий.

Изучение показывает, что в России сегодня существует значительный потенциал для развития теории речевых жанров. Выделились несколько научных центров в различных регионах страны. Они успешно работают в таких городах как Санкт-Петербург, Москва, Орел, Волгоград, Краснодар, Саратов, Тверь, Екатеринбург, Пермь, Омск, Новосибирск, Красноярск. Внимание ученых страны сегодня направлено на создание специального метаязыка для описания речевого жанра, описание существующих речевых жанров, их классификацию.

Существующая ситуация актуализирует необходимость продолжения работы по обобщению, систематизации всех значимых научных результатов, теоретических разработок по теории речевого жанра. Требуется развитие опыт практических исследований, включающий продолжение изучения отдельных жанров, вопросы анализа речи, в контексте жанровой организации в целом, развития взаимодействия с другими направлениями лингвистики.

Объектом исследования в работе является мотивирующее высказывание в поле профессиональной коммуникации. Предметом – речевой жанр «мотивирующая история». С жанровым типом «история» люди сталкиваются на протяжении всей жизни. В ряду прочих частных типов «историй» выделяется и речевой жанр «мотивирующая история». Выполненный научный обзор показывает, что единого определения речевого жанра «мотивирующая история» не предлагается.

В результате автор диссертации предлагает *мотивирующей историей называть рассказ (историю) «со счастливым концом», используемый в ситуации профессиональной коммуникации, который призван убедить аудиторию разделить систему ценностей оратора и побудить ее к определенным действиям.*

В диссертационном исследовании данное определение принято как рабочее, и отмечено, что для целей мотивации аудитории к определенным действиям, в коммуникативном процессе, с учетом выбранной формы коммуникации, могут быть использованы и другие речевые жанры. Например, сказка, бизнес-сказка, притча, анекдот, назидание, пословица, рекламное интервью, шутка, байка, проповедь, метафора и ряд других [12, 57, 59].

При этом общепринято, что мотивирующая история используется в процессе коммуникации, целью которого является активизация участника, на которого направлено воздействие. При этом данный жанр и по своему универсальному целеполаганию и по интернациональному интересу, который вызывает к себе в научной среде, имеет и характеристику поликультурности.

Изучение типологии данного речевого жанра, показало, что их несколько. Так, К. Галло, считает, что вдохновляющие коммуникаторы и лучшие ораторы выбирают мотивирующие истории одного из трех видов. Первый – личные истории, непосредственно связанные с темой беседы или презентации; второй – истории о других людях, чей опыт могут перенять слушатели; третий – истории об успехе или провале продуктов и брендов.

Другой автор, М. Паркин, разделяет истории на пять категорий, в соответствии с пятью акцентами на предполагаемых изменениях: 1. Как относиться к изменениям. 2. Изменения и творческие способности. 3. Лидеры и команды. 4. Как справляться со стрессом. 5. Эмоциональный интеллект.

Выполненный анализ позволил выделить основные ситуации профессиональной коммуникации, связанные с использованием мотивирующих историй, это презентации, выступления, деловые беседы, сторителлинг (как умение руководителя рассказывать увлекательные истории), тренинги (как формы обучения) и др. Изучение также показало, что в интернет-пространстве мотивирующие истории активно используются

сегодня блогерами, направляющими свое воздействие на самые разные группы коммуникаторов, а не только на профессиональную аудиторию. История с «хэппи-эндом» помогает читателям блогов, которые ищут ответы на вопросы, возникшие в определенной жизненной ситуации, поверить в свои силы и сделать важный шаг, а ее широчайшая адресная аудитория делает саму историю поистине поликультурным феноменом.

Глава 2. РЕЧЕВОЙ ЖАНР «МОТИВИРУЮЩАЯ ИСТОРИЯ»: ОПИСАНИЕ И СТРУКТУРА ПОЛИКУЛЬТУРНОГО ФЕНОМЕНА

2.1. Жанрообразующие характеристики мотивирующей истории в поликультурном контексте

Рассмотрим жанрообразующие характеристики мотивирующей истории с акцентом на признаки цели, содержания, автора и адресата, а также эффективности высказывания.

Автор и адресат

Изучение языковых характеристик словосочетания «мотивирующая история» показало, что лексема *история* функционирует как часть устойчивых сочетаний, где замена глагольного компонента ограничена и представляет собой пары конверсивных антонимов: *рассказать, пересказать/выслушать, услышать* [37].

Это указывает на то, что мотивирующая история является речевым высказыванием особого типа: оно имеет диалогический характер (сочетаемость с парами конверсивных антонимов, передающих ситуацию с двух сторон). При данном речевом взаимодействии один из коммуникантов – слушатель – всегда пассивен (выступает в качестве реципиента «звукового сообщения», как «получатель» сообщения – на него направлено мотивирующее воздействие, которое оказывается с помощью истории), а другой – автор, – наоборот, активен (*рассказать, пересказать*). При этом предикат *рассказывать* имплицитно указывает на способ осуществления речевого взаимодействия: его инициатор говорит много и часто монологично, не допуская пауз и хезитаций, как если бы он читал заранее подготовленный текст [18, 25, 34].

Нами также выделены следующие признаки участников данного речевого акта:

- 1) коммуникативная инициатива принадлежит только одному, более авторитетному, опытному, старшему по должности коммуниканту;
- 2) активный коммуникант говорит монологично, излагая содержание своего речевого сообщения непродолжительно, в небольшом рассказе.

Целеполагание

Как отмечает Т.В. Шмелева, у носителей языка есть некая интуитивная жанровая рефлексия, свидетельствующая о существовании в языковом сознании естественной номенклатуры жанров [62], некое особое, жанровое мышление [55].

Нами был проведен опрос двадцати двух информантов–носителей русского языка. На вопрос «Что значит рассказать мотивирующую историю?», мы получили рефлексии, фокусирующиеся на следующих признаках: *сравнение себя с героем истории; рассказать историю из жизни; похожий на меня герой, увлекать действиями, заразить примером* и др. (полная информация приведена в таблице 1).

Целеориентирующие характеристики РЖ «Мотивирующая история», (по результатам опроса)

Таблица 1

Вопрос для информантов–носителей русского языка	Ответы информантов
Что значит рассказать мотивирующую историю?	сравнение себя с героем истории
	рассказать историю из жизни
	похожий на меня герой
	увлекать действиями
	побуждать к действию
	заразить примером
	разжечь энтузиазм в сердцах слушателей
	показать волю к победе

Представленные в таблице целориентирующие характеристики РЖ «Мотивирующая история» указывают на такое восприятие мотивирующей истории, которое связано с оказанием психологического воздействия на

интеллектуально-познавательную и потребностно-мотивационные сферы коммуниканта (адресата).

Содержание

Кроме того, изучение словосочетания *мотивирующая история* показало, что значимым признаком одноименного речевого жанра является ее продолжительность – относительно небольшая.

Выполненное в работе изучение атрибутов, являющихся косвенными признаками жанра, показало возможность распределить их на несколько групп: перцептивно-оценочный признак с позиции слушающего «известность и нерелевантность сообщаемого»: *интересная, важная, помогающая принять новое (перемены) вызывающая желание действовать*; перцептивно-оценочный признак «коммуникативная тональность говорящего»: *убеждающая, увлекающая, позволяющая перевести абстрактные понятия в эмоционально заряженные, осязаемые и запоминающиеся идеи*; признак «интенсивность»: *сильнейшая, основательная, легкая*.

Коммуникативный анализ представления мотивирующих историй в интернет-ресурсах позволяет добавить к портрету РЖ мотивирующей истории такие признаки, как «сообщение информации о ситуации в жизни (личной, абстрактного героя или известного человека), связываемой с некойбудущей выгодой для адресата» (возможность); «сконцентрированность адресанта на управлении поведением адресата».

Вотнесколько примеров, подтверждающих сказанное и расположенных на сайте [http://www. https://topfacts.info/samye-motiviruyushhie-istorii/](http://www.https://topfacts.info/samye-motiviruyushhie-istorii/):

1) *ГарландСандерс (Полковник Сандерс) — основатель KFC (сеть ресторанов быстрого питания KentuckyFriedChicken). Его знаменитый куриный рецепт был отклонен 1009 раз, прежде чем ресторан принял его.*

2) *Авраам Линкольн (AbrahamLincoln) — 16-ый президент США. В молодости он отправляется на войну как капитан и возвращается как*

рядовой (если вы не знакомы с военными званиями, то рядовой самое низкое звание). Позже он начинает многочисленные бизнесы, которые не имеют успеха. Но как раз в государственных делах был успешен и считается национальным героем США.

3) Соичиро Хонда (Soichiro Honda) — основатель автомобилестроительной компании «Honda». Прежде чем построить свою компанию, Соичиро Хонда некоторое время остается безработным и ищет работу в компании Toyota, но там ему отказывают, после чего он сам начинает делать скутеры дома, позже открывает свой собственный бизнес. Сочетание его инженерных и маркетинговых навыков помогли ему построить потрясающий бренд.

4) Генри Форд (Henry Ford) — основатель автомобилестроительной компании «Ford Motor». Прежде чем сделать такую успешную компанию, Генри Форд разорялся 5 раз.

5) Роланд Хасси Мейси (Rowland Macy) — основатель Macy's (одного из старейших и крупнейших сетей розничной торговли в США). Его первые семь бизнесов потерпели неудачу, прежде чем ему удалось сделать такую успешную сеть.

6) Масару Ибука и Акио Морита (Masaru Ibuka & Akio Morita) — они были основателями Sony, но самым первым их продуктом была — электрическая рисоварка. Им удалось продать только 100 таких рисоварок, так как эти рисоварки, вместо варки риса просто сжигали рис. Эта первая неудача не остановила этих людей и они смогли создать много-миллиардную компанию «Sony».

7) Билл Гейтс (Bill Gates) — основатель компании «Microsoft». Самый богатый человек нашей планеты в начале своего первого бизнеса так и не смог заработать денег. Первая его компания Traf-O-Data провалилась.

8) Альберт Эйнштейн (Albert Einstein) — основатель современной теоретической физики, физик. Он не говорил до тех пор, пока ему не

исполнилось 4 года, и не мог читать, пока ему не исполнилось 7, из-за этого учителя и родители думали, что он был умственно отсталым. В конечном счете, он был исключен из школы, и не был допущен в Политехническую школу Цюриха. Но позже благодаря Эйнштейну меняется лицо современной физики и он становится лауреатом Нобелевской премии.

9) Джим Керри (Jim Carrey) — американский актер, комик, продюсер. В возрасте 15 лет ему пришлось бросить школу, чтобы поддержать свою семью. Его семья одно время даже жила в фургоне. Но эти обстоятельства не остановили его в желании стать великим комиком. Он участвует в деятельности комедийных клубов в Торонто и позже, постепенно, благодаря своим ролям, становится одним из самых лучших комедийных актеров Голливуда.

10) Бетани Хэмилтон - профессиональная американская сёрфингистка. Она начала заниматься серфингом, когда была еще ребенком. В возрасте 13 лет, после смертельной атаки акулы, она теряет левую руку. Но через месяц она возвращается в серфинг, и через два года, она занимает первое место в Национальных чемпионатах. В 2011 году на основе ее биографии снимается фильм под названием «Сёрфер души» (Soul Surfer).

11) Бенджамин Франклин - политический деятель, изобретатель. Бенджамин Франклин бросил школу в возрасте десяти лет, потому что родители Франклина уже не были в состоянии содержать его в школе. Несмотря на это, он начинает заниматься самообразованием, ненасытно читает, и, в итоге, изобретает много полезных вещей, среди которых громоотвод и бифокальные очки.

12) Ричард Брэнсон - британский предприниматель, основатель Virgin Group. Брэнсон был довольно плохим студентом — он не получал хороших оценок, и плохо сдавал обычные тесты. Кроме этого он страдает дислексией (болезнь характеризуется трудностями в обучении чтению или интерпретации слов, букв и других символов, но не влияет на

общий интеллект). Несмотря на все это, он является одним из богатейших людей Англии (состояние: \$5 млрд).

13) Томас Эдисон - американский предприниматель и изобретатель. Прежде чем создать лампочку Эдисон потерпел 1,000 или 10,000 неудачных попыток (точное число до сих пор оспаривается) создания лампочки. После этих попыток ему, наконец, удается создать лампочку. Когда его спросили о его неоднократных неудачах, он ответил что он нашел 10,000 способов которые не работали.

14) Шон Кори Картер (Jay-z) — американский рэпер, основатель звукозаписывающей компании Roc-A-FellaRecords. С Jay-Z не подписывали контракт никакие звукозаписывающие компании. После чего он создает свою собственную звукозаписывающую компанию «Roc-A-FellaRecords», которая превращается в безумно прибыльную компанию. На данный момент его состояние превышает пол миллиарда долларов.

15) Франклин Рузвельт (FranklinRoosevelt) — 32-ой президент США. В возрасте 39 лет из-за лихорадки он становится парализованным (на всю жизнь). Несмотря на парализованность он возглавляет США во время Второй мировой войны и мирового экономического кризиса.

Таким образом, на предварительном этапе анализа можно заключить, что речевая форма «мотивирующая история» может быть выделена в отдельный жанр, поскольку данный вид взаимодействия зафиксирован в языке при помощи устойчивых сочетаний ключевой лексики – имени жанра с глаголами речи.

Для изучения содержательной структуры РЖ «Мотивирующая история» выполним анализ типичных примеров жанра.

Пример 1.

Ситуация коммуникации происходит во время выступления Сэра Кена Робинсона, доктора наук и признанного специалиста в таких областях, как творческое мышление и инновации в образовании и бизнесе, на TED-

конференции в 2006 году. Ряд экспертов отмечает, что это самое популярное TED-выступление всех времен (14 млн. просмотров) [66].

TED (аббревиатура от англ. Technology Entertainment Design; Технологии, развлечения, дизайн) – частный некоммерческий фонд в США, известный, прежде всего своими ежегодными конференциями, проводящимися с 1984 года в Монтерее (Калифорния, США). С 2009 года проходит в Лонг-Бич (Калифорния, США). Миссия интеллектуальной конференции состоит в распространении уникальных идей («ideasworthspreading»), избранные лекции доступны на веб-сайте конференции. Темы лекций разнообразны: наука, искусство, дизайн, политика, культура, бизнес, глобальные проблемы, технологии и развлечения. В список выступающих попали такие известные личности, как бывший президент США Билл Клинтон, Нобелевские лауреаты Джеймс Уотсон, Мюррей Гелл-Манн, а также основатель Википедии Джимми Уэйлс.

К. Робинсон, говорит участникам конференции: *Я расскажу вам о женщине, у которой брал интервью. Ее зовут Джиллиан Линн. И возможно мало кому из слушателей знакомо это имя. Зато вы, без сомнения, знакомы с ее работой. Линн — хореограф, работавший над постановкой «Кошек» и «Призрака оперы». Я попросил Линн рассказать, как она стала танцовщицей. Школьная администрация полагала, что у маленькой Джиллиан проблемы с обучаемостью, поскольку та не могла сосредоточиться и постоянно пребывала в движении. Думаю, сегодня ей бы поставили диагноз «Синдром дефицита внимания с гиперактивностью». Согласны? Но дело происходило в 1930-х годах, и такого термина еще не придумали. Он еще не был наготове по любому поводу. Люди и не догадывались, что могут страдать подобным расстройством. По требованиям учителей мать отвела дочь к специалисту-психологу. Пообщавшись с Линн и ее матерью 20 минут, психолог предупредил девочку, что хочет поговорить с ее мамой наедине. Выходя из комнаты, он включил*

стоявшее на столе радио. Как только они оказались в коридоре, врач сказал матери: «Просто стойте и смотрите». Едва оставшись одна, девочка вскочила на ноги и начала двигаться в такт музыке. Они, молча, наблюдали танец несколько минут, а затем психолог обратился к матери Джиллиан: «Миссис Линн, ваша дочь не больна; она танцовщица. Отведите ее в школу танцев». Линн действительно поступила в танцевальную школу, сделала успешную карьеру в Королевской балетной труппе, познакомилась с сэром Эндрю Ллойдом Уэббером и занималась хореографической постановкой величайших мюзиклов в истории театра. TED — это дань уважения человеческому воображению. Мы должны стараться мудро распоряжаться этим даром, не допуская такого развития событий, о котором мы только что говорили. Единственный выход для нас — ценить разнообразие наших творческих способностей и ценить наших детей, ибо они — наша надежда. Наша задача — дать им целостное образование, чтобы они могли смело встретить свое будущее.

Анализируя данный текст, необходимо отметить, что в структуре мотивирующей истории обязательно выделяется такой элемент, как *герой*. В истории К. Робинсона – это женщина, у которой он брал интервью. «Ее зовут Джиллиан Линн. И возможно мало кому из слушателей знакомо это имя. Зато вы, без сомнения, знакомы с ее работой. Линн – хореограф, работавший над постановкой «Кошек» и «Призрака оперы».

Герой мотивирующей истории – это основной персонаж, вокруг которого развиваются события. Героем истории может быть вымышленный персонаж, сам рассказчик, люди, знакомые, как рассказчику, так и слушателю. В хорошей истории содержится краткая характеристика героя, чтобы слушатели как можно лучше понимали контекст и мотивацию поступков героя.

Следующий элемент, входящий в структуру мотивирующей истории – *экспозиция, которая сразу помещает слушателя в контекст*. Пассивный

участник коммуникации видит, с кем (Школьная администрация, маленькая Джиллиан) и в какое время (время действия) будет происходить событие (дело происходило в 1930-х годах). В ряде случаев в экспозицию может быть введено место, характеристика ситуации (где). Например, *на уроке, в кино и т.д.*

Третий элемент мотивирующей истории – это *событие*, которое происходит с героем (в сценарном искусстве также можно увидеть термин «конфликт»). Событие состоит из *проблемы*, с которой сталкивается герой, и *решения*, которое он находит. *«Школьная администрация полагала, что у маленькой Джиллиан проблемы с обучаемостью, поскольку та не могла сосредоточиться и постоянно пребывала в движении» (проблема)*. *«По требованиям учителей мать отвела дочь к специалисту-психологу. ... Они, молча, наблюдали танец несколько минут, а затем психолог обратился к матери Джиллиан: «Миссис Линн, ваша дочь не больна; она танцовщица. Отведите ее в школу танцев» (решение)*.

Описывая событие, рассказчик истории дает слушателям возможность увидеть себя на месте героя (здесь и происходит идентификация мотивируемого с «героем») и «примерить на себя» его опыт. Диада «проблема-решение» является классическим приемом, который используется для привлечения внимания аудитории и демонстрации актуальности предлагаемых идей, считают исследователи процессов коммуникации.

Призыв К.Робинсона «давать целостное образование», прозвучавший в конце рассказанной аудитории истории, вряд ли нашел бы отклик у слушателей, не Расскажи он историю Джиллиан Линн. Большинству людей тяжело воспринимать абстрактные понятия. Ученые отмечают, что истории превращают абстракции в эмоционально заряженные, осязаемые и запоминающиеся идеи.

Пример 2.

Ситуация коммуникации происходит во время выступления Стива Джобса, руководителя компании «Apple» в 2005 году перед выпускниками Стэнфордского университета [74].

Стив Джобс: Для меня большая честь быть с вами сегодня, на выпускном, в одном из лучших университетов мира. Признаюсь, я так и не закончил колледж - и никогда не был ближе к выпускному, чем сейчас. И я хочу рассказать вам три истории из своей жизни. Три истории, только и всего (в работе, для анализа, приведен текст первой истории, тексты второй и третьей истории представлены в приложении).

Первая история – про соединение точек.

Я бросил учебу в Reed college через полгода с момента поступления, но продолжал ходить на лекции и жить в студгородке еще 18 месяцев, пока не забросил это дело окончательно. Так почему я бросил учебу? Эта история началась до моего рождения. Моя биологическая мать, молодая незамужняя аспирантка, решила отдать меня на усыновление. Ей очень хотелось, чтобы меня усыновили люди с высшим образованием. И все было готово для того, чтобы меня взяли на воспитание в семью некоего юриста. Но к моменту моего рождения юрист и его жена вдруг решили, что на самом деле им нужна девочка, а не мальчик. Так что моим будущим родителям, которые были следующими в очереди, позвонили среди ночи с вопросом: «У нас есть внеплановый ребенок. Мальчик. Возьмете его?» И они ответили «Конечно». Позже моя биологическая мать узнала, что моя реальная мать не заканчивала никакого колледжа, и что мой отец не закончил даже средней школы. Она отказалась подписать окончательные бумаги на усыновление. Лишь несколько месяцев спустя моим родителям удалось ее уговорить. Они пообещали, что обязательно отдадут меня в колледж. Так началась моя жизнь.

17 лет спустя я пошел-таки в колледж. По наивности, я выбрал очень дорогой колледж – почти как Стенфорд – и все сбережения моих небогатых родителей уходили на оплату моей учебы. Через полгода я понял, что в учебе нет никакого смысла: я понятия не имел ни чем я хочу заниматься в жизни, ни как колледж поможет мне это понять. При этом на учебу я тратил все, что мои родители скопили за всю свою жизнь. Поэтому я решил бросить учебу и надеяться на то, что все как-нибудь образуется.

Тогда мне от этого было не по себе, но сейчас, оглядываясь назад, я понимаю, что это было одно из самых лучших решений в моей жизни. Меня отчислили. Это значило, что больше не нужно ходить на обязательные курсы – и можно ходить только на то, что кажется интересным.

Конечно, не все было гладко. У меня не было комнаты в общежитии, и ночевать приходилось на полу в комнатах друзей. Я сдавал бутылки из-под колы по 5 центов за штуку, чтобы покупать еду. Каждое воскресенье я ходил пешком по 7 миль через весь город, чтобы раз в неделю хорошо поесть у кришнаитов. Еда там была замечательная (В оригинале "I lovedit'", парафраз знаменитого слогана McDonalds).

Многое из того, что я открыл для себя в те времена, подчиняясь своему любопытству и интуиции, впоследствии оказалось бесценным. Приведу один пример. Reed college тогда предлагал лучшее в стране образование в области каллиграфии. Любой плакат, любая надпись на любом шкафчике в любом месте студенческого городка были замечательно выведены от руки по всем законам искусства каллиграфии. Я был отчислен, мне не нужно было посещать обычные занятия, и я решил изучать каллиграфию. Я узнал многое о гарнитурах шрифтов (serif, sans-serif), о варьировании расстояния между различными сочетаниями букв – обо всем, что делает великолепную типографику великолепной. В этих занятиях была какая-то красота, история, тонкость искусства, недоступная науке... меня это завораживало.

Тогда мне казалось, что все это не имеет ни малейшего шанса на практическое применение. Но 10 лет спустя, когда мы разрабатывали первый Макинтош, все мои знания по каллиграфии вернулись ко мне – и пригодились. Макинтош стал первым компьютером с красивыми шрифтами. Если бы я не стал посещать эти занятия в колледже, в Маках не было бы возможности использовать разные гарнитуры, шрифты не были бы пропорциональными... А поскольку Windows – это всего лишь калька Макинтоша, с большой вероятностью этого не было бы ни у одного компьютера в мире. Итак, если бы я не бросил колледж и не пошел на курсы каллиграфии, у современных компьютеров, вероятно, не было бы тех замечательных шрифтов, которые есть у них сегодня.

Конечно, в колледже я и не предполагал, что в будущем все точки сойдутся, но десять лет спустя стало очевидно – они не могли не сойтись. И опять же, невозможно соединить точки, когда ты смотришь в будущее – их можно соединить, лишь оглядываясь на прошлое. Поэтому в настоящем нужно верить, что в будущем точки как-нибудь сойдутся. Нужно верить во что-нибудь: в Бога, Судьбу, Жизнь, Карму, что угодно. Вера в то, что по ходу движения точки сойдутся, даст вам мужества следовать своему сердцу, даже если сердце уводит вас с качественно протоптанной тропинки. В этом вся разница.

Анализ выступления С. Джобса показывает, что в структуре истории представлены *герой и экспозиция* – «Я (Стив Джобс) бросил учебу в Reedcollege через полгода с момента поступления, но продолжал ходить на лекции и жить в студгородке еще 18 месяцев, пока не забросил это дело окончательно (*экспозиция*)».

Событие, как структурный элемент своей мотивирующей истории автор описывает так: «Я был отчислен (*проблема*), мне не нужно было посещать обычные занятия, и я решил изучать каллиграфию (*решение*)». В данном примере мы видим, что решение следовать своему *любопытству и*

интуиции» не является явным решением, его польза автору в тот момент не понятна. Он говорит: «Тогда мне казалось, что все это не имеет ни малейшего шанса на практическое применение». Явным решением заняться каллиграфией станет позже: «Но 10 лет спустя, когда мы разрабатывали первый Макинтош, все мои знания по каллиграфии вернулись ко мне – и пригодились. Макинтош стал первым компьютером с красивыми шрифтами. Если бы я не стал посещать эти занятия в колледже, в Маках не было бы возможности использовать разные гарнитуры, шрифты не были бы пропорциональными... А поскольку Windows – это всего лишь калька Макинтоша, с большой вероятностью этого не было бы ни у одного компьютера в мире. Итак, если бы я не бросил колледж и не пошел на курсы каллиграфии, у современных компьютеров, вероятно, не было бы тех замечательных шрифтов, которые есть у них сегодня».

Анализируя историю С. Джобса, рассказанную им лично себе, необходимо отметить, что именно данная характеристика, личная принадлежность, по мнению ряда ученых, делает данный тип мотивирующих историй наиболее привлекательными для слушателей.

Ряд ученых указывают на такое условие успешности: мотивирующая история должна достигать сердец слушателей. Только такая история, которая рассказана от всей души, имеет наибольший потенциал. Это происходит вследствие того, что, рассказывая о своем *личном* опыте, оратор гораздо эмоциональнее и живее подает информацию.

Отмечено, как оживлялись различные аудитории, например, студенческая аудитория во время лекции, аудитория слушателей курсов повышения квалификации другие, когда преподаватель вдруг переходил на примеры из жизни. Психологи отмечают, что у оратора меняется тембр голоса, появляется жестикуляция, используются образы и наглядные иллюстрации, ощущается энергетика рассказчика [51].

Любой пересказ фильма или события, который многим приходилось слушать, в сравнении с любой *личной историей*, которая произошла с самим собеседником (даже необязательно, чтобы он спасал весь мир, достаточно даже одного котенка), будет проигрывать, с точки зрения передачи эмоциональной составляющей. Когда история произошла лично с рассказчиком, он рассказывает ее с большей отдачей, чувствуется, что именно он ее пережил и ему, в свою очередь, сильнее сопереживают.

Если самую интересную, драматичную историю рассказать, не сопровождая соответствующей эмоциональной поддержкой, то она пройдет мимо, не задержится в сознании слушателей, и не будет иметь нужного мотивирующего воздействия. Внимание аудитории в большей степени привлекают личные истории, поэтому им больше верят. Слушатели с большей охотой доверятся совету человека, который лично пережил определенный опыт, чем, например, сотням рекомендаций и положительных отзывов на сайте.

Грамотно выстроенная структура истории позволит не упустить важные для слушателей детали, широко осветить ситуацию и способы преодоления препятствий, из которых аудитория сделает необходимые выводы, отмечают ученые.

Коммуникативную тональность данных примеров следует охарактеризовать как «направляющую, убеждающую, поддерживающую». Уже в самом выборе формы коммуникации ораторы задают основные параметры коммуникативного вклада каждого из участников интеракции: информация будет передаваться от них. Слушатели имеют возможность задать вопросы авторам, рассказавшим данные истории.

Эффективность речевого жанра

В процессе изучения жанровых характеристик нами также отмечено, что спецификой жанра «мотивирующая история» является его коммуникативная направленность, связанная с достижением целей,

связанных с изменениями в поведении одного из участников, того, на кого направлено воздействие в процессе коммуникации.

Ряд ученых отмечает, что именно сторителлинг, как технология рассказывания, делает коммуникацию данного вида эффективной. Для достижения требуемого результата в данной коммуникации рассказчику необходимо умение своевременно подобрать и передать нужную историю, грамотно продемонстрировать ценность описываемых событий для слушателя, подвести его к нужным умозаключениям и найти способы решения стоящих задач, через проживание сюжета. В процессе следования за рассказчиком, у слушателя возникает чувство идентификации с «героем».

Нами отмечено, что мотивирующие истории рассказываются в тех случаях, когда в них есть указание на способ решения какой-либо задачи, наглядный пример, иллюстрация какого-нибудь действия, процесса. Во многом, описываемая в истории ситуация может как прямо, так и косвенно отражать происходящее с самим слушателем. Благодаря этому он мысленно встает на место «героя» мотивирующей истории и проходит с ним событийный ряд.

Другой причиной эффективности использования именно мотивирующих историй, в определенных коммуникативных ситуациях, является то, что их проблематика является близкой и актуальной слушателю. В статье «В историях – жизнь. Storytelling-технологии в бизнесе» приводится пример использования мотивирующих историй на Welcome-тренингах или конференциях сетевых компаний: *«Собирается большая аудитория, состоящая из новичков, приглашаются энергичные спикеры — достигшие успеха сотрудники и топ-менеджеры, которые начинают рассказывать «новобранцам» свои successstories. На глазах у публики разворачивается драматическое действие, в котором оратор откровенно делится тем, как начинал свой путь, когда у него было в кармане только 20 долларов. Он рассказывает обо всех трудностях, с которыми ему довелось столкнуться,*

приправляет фразами «но я верил в себя», а в итоге зрители видят, как у него «все получилось» [11].

Данный пример демонстрирует использование приема идентификация аудитории с героем истории, который рассказал ее лично, и близость, понятность происходящих с ним событий. Так же как и спикер – герой истории, многие из пришедших на конференцию людей ищут новые возможности, возможно, испытывают финансовые сложности, хотят изменить что-то в своей работе, своей жизни. Рассказанная история с «хэппи-эндом» помогает им поверить в свои силы и мотивирует сделать важный шаг.

Еще одной причиной эффективности использования историй, для достижения целей мотивации слушателей, является возможность обращения к метафоричности и образности. В различных ситуациях коммуникации, участники часто используют прием сторителлинга, с целью пояснения, иллюстрации обсуждаемых категорий, решений, перевода их в систему категорий, ценностей понятных для адресата, объяснения «сложных вещей простыми словами», «на языке слушателя». Для этого автор мотивирующей истории, рассказчик использует метафоры и аналогии, эмоциональные образы. В одном интервью, известный в нашей стране, бизнес-тренер Марк Кукушкин рассказал об одном своем наблюдении: *На одной из встреч со стартапами мне однажды довелось услышать, как один лидер проекта долго объяснял ментору, в чем суть его бизнес-идеи. После нескольких вариантов объяснения, ментор «упаковал» витиеватую мысль в одну фразу «у тебя это как Фейсбук для собак.*

В данном случае участником коммуникации – ментором – используется подобранная аналогия, которая понятна и доступна слушателю, и позволяет достигнуть лучшего понимания презентуемой идеи.

Другой важной причиной, влияющей на результативность коммуникации, с использованием мотивирующей истории, является возможность аудитории сделать из услышанного значимые для нее выводы.

Делая выводы, слушатель, приходит к новому для него знанию: понимает суть происходящих событий, видит способы решения задач, переосмысливает факты, поступки, находит ответы на интересующие его вопросы. Наличие «сути», «морали», которая зачастую может даже не озвучиваться рассказчиком, помогает слушателю самостоятельно придти к нужным инсайтам. Известное выражение «сказка ложь, да в ней намек» отражает задачи использования сторителлинга в ситуации коммуникации.

В рамках эффективного коммуникативного взаимодействия, включающего рассказ мотивирующей истории, происходит оказание психологического воздействия на адресата. Влияние на интеллектуально-познавательную сферу слушателя призвано создавать у него социально-психологическую установку (аттитюд). «Установка – это внутренняя психологическая готовность человека к каким-либо действиям».

Ученые выделяют несколько основных уровней психологического воздействия [49]:

- когнитивный (передача информации, сообщения);
- аффективный (формирование отношения);
- суггестивный (внушение);
- конативный (определение поведения).

Сущность когнитивного воздействия состоит в передаче определенного объема информации, совокупности данных, факторов, характеризующих его ситуацию и т.п.

Целью аффективного воздействия является превращение массива передаваемой информации в систему установок, мотивов и принципов получателя обращения. Инструментами формирования отношения являются частое повторение одних и тех же аргументов, приведение логических доказательств сказанного, формирование благоприятных ассоциаций и т.д.

Внушение предполагает использование, как осознаваемых психологических элементов, так и элементов бессознательного. Результатом

внушения может быть убежденность, получаемая без логических доказательств. Необходимо отметить, что внушение возможно, во-первых, в том случае, если внушение соответствует потребностям и интересам адресата и, во-вторых, если в качестве источника информации может быть использован человек, обладающий высоким авторитетом и пользующийся безусловным доверием.

Конативное воздействие обращения реализуется в «подталкивании» получателя к действию, подсказывание ему ожидаемых от него действий.

Влияние на потребностно-мотивационную сферу слушателя при рассказе мотивирующей истории происходит чаще всего путем аффективного и конативного воздействия. Влияние на интеллектуально-познавательную сферу оказывается путем создания образа альтернативного будущего, которое зависит от выбора, который необходимо сделать слушателю после знакомства с конкретной мотивирующей историей.

ВЫВОДЫ

Таким образом, проведенный анализ речевого жанра мотивирующей истории, позволяет:

- а) объяснить и уточнить некоторые предварительно выделенные нами признаки жанра мотивирующей истории,
- б) выбрать средства оказания психологического воздействия в общении коммуникаторов в жанре мотивирующей истории.

Мы можем наблюдать неравное распределение коммуникативного времени между говорящими: имеющий больший авторитет и жизненный опыт коммуникатор, рассказывающий историю, доминирует в интеракции. Анализ материала подтверждает, что интеракция длится с точки зрения коммуникативного времени долго (от 5 до 20 минут), но содержательно затрагивает лишь тему.

Выполненное изучение жанровых характеристик мотивирующей истории позволяет нам сделать вывод об универсальности данного жанра в части использования в коммуникациях, осуществляемых в различных культурах.

Эта поликультурная коммуникативная универсальность наблюдается как в отношении к культурам различных стран и национальностей, религиозных конфессий, так и в культурах профессионально-обособленных, культурах социальных сообществ.

Многие другие речевые жанры не имеют такой универсальности в том смысле, что их конкретная реализация и содержание значительно отличаются, например, в национальных культурах.

Так, если обратиться к характеристикам такого известного речевого жанра как «анекдот», то можно отчетливо наблюдать присутствие особенностей связанных с различием национальных культур. Содержательная часть анекдота для англичан и русских будет различной. Анекдоты в культурах восточных стран также будут отличаться.

Речевой жанр «мотивирующая история» не имеет такой специфики. Так, Маргарет Паркин – основательница компании Training Options (Великобритания), консультант по организационному развитию, которая более 20 лет ведет тренинги и семинары в компаниях по всему миру, в своей книге «Сказки для управления изменениями. Как использовать сказки и истории для развития людей в организации» приводит известную буддистскую историю «Горчичное зерно». При этом она считает, что мораль этой истории «Изменения неизбежны» будет понятна людям любой национальности, любой профессиональной принадлежности, любой культуры [71].

Феномен поликультурности речевого жанра «мотивирующая история» проявляется и в современной профессионально-ориентированной коммуникации.

Специалисты, характеризуя корпоративную культуру различных организаций, говорят и о наличии в ней локальных культур, субкультур. Изучая современную ситуацию в бизнес-среде, можно отметить, что развитие компаний связано с расширением их международного присутствия, открытием филиалов и отделений в зарубежных странах, расширением масштабов до уровня транснациональных компаний.

Это, в свою очередь, требует выстраивания деловой коммуникации в такой компании по единым корпоративным стандартам. Поэтому и использование мотивирующей истории, в рамках таких ситуаций деловой коммуникации, как собеседование с претендентом на должность в компании, обучение сотрудников организации, презентация стратегии развития, и множества других, не требует от участника – рассказчика, докладчика изменения ее содержания.

Многие международные компании имеют практику по разработке единого содержания документов, образовательных программ, презентаций, тренингов, по которым корпоративные специалисты по обучению, бизнес-тренеры, ведут работу в отделениях компании, расположенных в разных странах.

Эти образовательные программы содержат и подобранные, с учетом целей обучения, мотивирующие истории, которые успешно транслируются, без изменения содержания, в условиях различных локальных бизнес-культур. Что также подтверждает характеристики речевого жанра «мотивирующая история» как поликультурного феномена.

2.2. Программа элективного курса «Истории успеха деловых людей в российской и зарубежной художественной литературе и современной деловой литературе»

Выпускник современной школы, который будет жить и трудиться в постиндустриальном обществе и в условиях поликультурности, должен уметь самостоятельно, активно действовать, принимать решения, гибко адаптироваться к изменяющимся условиям жизни. Совершенно очевидно, что, используя только объем информации, изучаемой в рамках обязательной программы обучения, решить эту проблему невозможно, в школе необходимо создать условия, способные обеспечить следующие возможности:

- вовлечение каждого учащегося в активный познавательный процесс;
- совместная работа в сотрудничестве для решения разнообразных проблем;
- широкое общение со сверстниками из других школ, регионов, стран;
- свободный доступ к необходимой информации в информационных центрах всего мира с целью формирования своего собственного независимого аргументированного мнения по различным проблемам [58].

Цель современного обучения – подготовка конкурентоспособной личности, готовой к эффективному участию в социальной, эмоциональной и политической жизни страны.

Задачами современного обучения являются: воспитание патриотизма, уважения к правам и свободам человека, формирование компетентной, активной, творческой личности, готовой к успешной и эффективной деятельности в условиях поликультурной среды, стремящейся к получению образования на протяжении всей жизни, а кроме того, формирование социально-адаптированной личности, имеющей социально одобряемые ценностные ориентации, ответственной за свои действия и исполнение

социальной роли в семье, обществе, коллективе, ведущей здоровый образ жизни.

В программе развития поликультурного образования, разработанной Министерством образования и науки РФ в 2010 г., отмечается, что одним из системообразующих качеств современного мира является понятие «поликультурность», включающее в себя жизненное, личное и профессиональное пространства, в которых развивается деятельность человека. Н.Б. Крылова отмечает, что поликультурность – это способность образования выразить разнообразие и многообразие культуры, отразить культуру как сложный процесс взаимодействия всех типов локальных культур: религиозных, профессионально-обусловленных, культур социальных сообществ; способность создать условия для формирования культурной толерантности [39].

Автором диссертации разработана методологическая и методическая основа элективного курса по литературе «Истории успеха деловых людей в российской и зарубежной художественной литературе и современной деловой литературе».

Элективный курс по литературе предназначен для учащихся 11 классов, рассчитан на 1 час в неделю (34 часа в год) и направлен на изучение образа делового человека в российской и зарубежной литературе, образа современного делового человека и профессиональную ориентацию школьников.

Ученики имеют возможность изучить литературные произведения российской классической литературы и зарубежной (французской, американской и др.), а также биографии, опыт, принципы, которыми руководствовались современные известные бизнесмены, и, как следствие – развивать коммуникативную компетенцию в условиях поликультурной среды, совершенствовать навык самостоятельного поиска информации и работы с текстом.

Материал для курса включает три группы текстов.

Планируемые к изучению литературные произведения российских авторов:

А.С. Грибоедов (комедия «Горе от ума»), Н.В. Гоголь (поэма «Мертвые души»), А.Н. Островский (пьеса «Свои люди, сочтемся»), Ф.М. Достоевский (роман «Преступление и наказание»), Л.Н.Толстой (роман-эпопея «Война и мир»), А.П. Чехов (комедия «Вишневый сад»).

Планируемые к изучению литературные произведения зарубежных авторов:

Оноре де Бальзак «Гобсек», Чарльз Диккенс «Домби и сын» и др.

Современная деловая литература:

1. Стив Джобс и Я (I, Woz). Подлинная история Apple

Авторы: Джина Смитт, Стив Возняк

2. Стив Джобс. Уроки лидерства

Автор: Джей Эллиот, Уильям Саймон

3. iКона

Авторы: Джеффри Янг, Уильям Саймон

4. Стив Джобс от первого лица

Автор: Джордж Бим

5. Стив Джобс

Автор: Уолтер Айзексон

6. Правила Джобса. Универсальные принципы успеха от основателя Apple

Автор: Кармин Галло

7. За кулисами Apple или тайная жизнь Джобса

Автор: Дэниэл Лайонс

8. Стив Джобс о бизнесе. 250 высказываний человека, изменившего мир

Автор: Алан Томас

9. iПрезентация. Уроки убеждения от лидера Apple Стива Джобса

Автор: Кармин Галло

10. Becoming Steve Jobs. Становление Стива Джобса

Автор: Брент Шлендер, Рик Тетцели

11. Стив Джобс. Человек, который думал иначе

Автор: Карен Блюменталь

12. О чем думает Стив

Автор: Ландер Кени

13. Дорога в будущее («The Road A head»)

Автор: Билл Гейтс

14. Бизнес со скоростью мысли (Business the Speed of Thought)

Автор: Билл Гейтс

15. Гражданин мира

Авторы: Карлос Гон, Филипп Риэ

16. Моя жизнь, мои достижения

Автор: Генри Форд

17. Моя жизнь

Автор: Генри Форд

18. Сегодня и завтра

Автор: Генри Форд

19. История моего успеха

Автор: Генри Форд

20. Форд и Рокфеллер

Авторы: Форд Генри, Рокфеллер Джон Дэвисон

21. Джек Уэлч. История менеджера

Авторы: Джек Уэлч, Джон Бирн

22. Ответы на 74 ключевых вопроса о современном бизнесе

Авторы: Джек Уэлч, Сюзи Уэлч

23. Вместо MBA. Полезные советы от легендарных менеджеров

Авторы: Джек Уэлч, Сюзи Уэлч

24. Карьера менеджера

Автор: Ли Якокка

25. К черту всё! Берись и делай!

Автор: Ричард Брэнсон

26. Бизнес в стиле Virgin. Чему вас не научат в бизнес-школе

Автор: Ричард Брэнсон

27. Мои правила. Слушай, учись, смейся и будь лидером

Автор: Ричард Брэнсон

28. К черту «бизнес как всегда»

Автор: Ричард Брэнсон

Кроме того, в процессе занятий рекомендуем привлекать тексты таких литературных жанров, как «биография» и «мемуары», произведения документальной литературы, зарубежной деловой литературы и публицистики.

При организации обучения, по разработанному элективному курсу, предлагается использовать концептный метод, который относится к числу личностно-ориентированных. Теоретическим фундаментом концептного метода явилась разработанная лингвистами, культурологами и литературоведами теория концептов [58].

Слово «концепт» происходит от лат. «conceptum» – «познавать, постигать» и обозначает философское понятие, обладающее субъективной множественностью смыслов. В трактовке Ю.С. Степанова, «концепт – это смысл слова», а также «концепт – основная ячейка культуры в ментальном мире человека»[50].

Индивидуальные знания человека о мире организуются в концептуальную систему. Знания организуются вокруг концептов, с каждым из которых ассоциирована возможная информация. Общеизвестным является тот факт, что человек мыслит концептами, комбинируя их и формируя новые в ходе мышления. Мышление – это и есть оперирование

концептами как единицами структурного знания. Следовательно, в основе мировоззрения каждого человека лежит определенная система концептов.

Они формируются в сознании человека:

- из его непосредственного чувственного опыта, восприятия действительности органами чувств;
- из непосредственных операций человека с предметами, из его предметной деятельности;
- из мыслительных операций человека с другими, уже существующими в сознании концептами – такие операции могут привести к образованию новых концептов;
- из языкового общения (концепт может быть сообщен, разъяснен человеку в языковой форме, например, в процессе обучения, в образовательном процессе);
- из самостоятельного познания человеком реальности [49].

Кроме того, поскольку, по мнению Д.С. Лихачева, «художественный мир воспроизводит действительность в некоем «сокращенном», условном варианте», то «...можно говорить о «художественном мире» как системе «концептов» в творчестве данного автора (или данной эпохи)». Концепты представляют собой «...некие подстановки значений, скрытые в тексте «заместители», некие «потенции» значений...»[40].

Таким образом, работа по выявлению смысловых уровней концептов на уроках литературы может способствовать их переосмыслению и насыщению новыми значениями в сознании каждого ученика. Для работы подобного рода особенно значимым является положение теории концептов, утверждающее представление о сложной природе концептов, которая включает ряд элементов или ряд уровней: универсальный, общенациональный, групповой и индивидуальный.

Это означает, что выявление различных смысловых «этажей» концепта будет не только обогащать индивидуальное сознание учащегося, на уровне его

личного мировоззрения, но и расширять границы его представлений о важнейших национальных, бытийных, философских, религиозных, общечеловеческих концептах – от узколичных значений до универсальных, а работа по осмыслению ключевых концептов произведений литературы, изучаемых в школе, может повлиять на становление ценностно-смысловой сферы учащихся.

На основе использования концептного метода далее предлагается план-конспект 1-го урока элективного курса «Истории успеха деловых людей в российской и зарубежной художественной литературе и современной деловой литературе».

План-конспект 1-го занятия элективного курса «Истории успеха деловых людей в российской и зарубежной художественной литературе и современной деловой литературе»

Актуализация (3 мин)

Вступительное слово учителя: Рекламный ролик компании «Apple», выпущенный в 1997 г. утверждал: Безумцы, уверенные, что способны поменять мир, на самом деле его меняют.

Вопрос: такое качество как уверенность необходимо человеку, чтобы быть успешным? Или для того, чтобы достигнуть успеха нужно быть человеком сомневающимся? Какими именно качествами обладали успешные деловые люди, что помогло им достигнуть успеха?

Исследованием этих вопросов, на основе изучения образа делового человека, созданного в произведениях российских и зарубежных писателей, сопоставления с характеристиками современных известных бизнесменов, мы займемся на сегодняшнем уроке. Обучающиеся высказывают свои точки зрения.

Обучающиеся делают вывод о том, какими качествами обладали герои известных литературных произведений (Молчалин в комедии Грибоедова «Горе

от Ума», Чичиков в поэме Гоголя «Мертвые души», Лужин в романе Достоевского «Преступление и наказание», Гобсек в одноименном произведении Бальзака и др.). Размышляют о необходимости изучения опыта, принципов, правил, которыми руководствовались в жизни успешные люди, учета того, как изменилась жизнь и деловые ценности, чтобы выработать свои жизненные принципы.

Какова тема сегодняшнего занятия?

Молчалин, Гобсек и Стив Джобс: что делает успешным делового человека?

Что будет целью занятия?

Изучить правила, принципы выбранных литературных героев и Стива Джобса, представленные в классических литературных произведениях и современной деловой литературе. Обосновать современную актуальность правил Молчалина, Гобсека, С.Джобса, возможности и сложности их применения.

Объяснение нового материала (7 мин)

Обзор литературных источников российских и зарубежных авторов, посвященных деловым людям в художественных произведениях и деловой литературе, с использованием презентации.

Выступление учащихся (10 мин)

В качестве домашнего задания было найти высказывания литературных героев Молчалина и Гобсека, а также С. Джобса и др. героев и исторических личностей, которых Вы считаете выделенными, и проанализировать их жизненные и профессиональные принципы.

Практический этап (20 мин)

Работа в группах по изучению семи Правил Стива Джобса как современного представителя успешного делового человека и во многом противоположных им принципов литературных героев Молчалина и Гобсека.

Правила С.Джобса представлены в книге Кармина Галло «Правила Джобса: универсальные принципы успеха от лидера Apple». В оригинале

книга называется The Innovation Secrets of Steve Jobs: Insanely Different Principles for Breakthrough Success – что на русский язык переводится как «Инновационные секреты Стива Джобса: до безумия необычные принципы феноменального успеха».

Заполнение таблицы на компьютере с использованием раздаточных материалов.

Принципы С.Джобса	Возможности применения принципа	Принципы Молчалина	Возможности применения принципа	Принципы Гобсека	Возможности применения принципа
1. Делайте то, что любите					
2. Оставьте след во Вселенной					
3. Встряхните ваше сознание					
4. Продавайте мечты, а не продукты					
5. Скажите «нет» тысяче вещей					
6. Создайте безумно великий опыт					
7. Овладейте посланием					

Презентация результатов, обсуждение и выводы по таблице.

Закрепление (5 мин)

Таблица на экране.

Рефлексия (2 мин)

Домашнее задание: взять интервью у известных людей г.Красноярска на тему, какие правила используют они в своей жизни, знакомы ли им Правила Молчалина, Гобсека, С.Джобса и что они думают о правилах деловых людей.

Заключение (3мин)

Микеланджело: *Самая большая опасность для всех нас заключается не в том, чтобы установить свою цель слишком высоко и не достичь её, а в том, чтобы установить её слишком низко и достичь своей отметки.*

Каждому человеку важно понять, в чем состоят его собственные цели и что следует делать для их достижения.

Выставление оценок за лучшую презентацию.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Выполненное исследование показывает, что среди значимых теоретических проблем речевых жанров находится поиск и осмысление видов системности и ее форм, или упорядоченности речи, а также поиск тех аспектов, или параметров тексто-речевого общения, которые подлежат упорядочению, работать с которыми помогают речевые жанры.

Изучение позволяет сделать выводы о трех основных, существующих в науке направлениях, связанных с изучением теории речевых жанров. Один из них, по мнению М.Я Гловинской, по сути, является лексическим. В рамках данного направления значительное внимание исследователями уделяется актам речи, использованию глагольных форм в речи. Ряд ученых, в числе которых Т.В. Шмелева, считает такое представление ограниченным, для того чтобы получить объективное и достаточно полное представление о речевом жанре. Другим направлением, используемым учеными в своих работах, является использование анализа текстового материала, базирующегося на изучении их жанровой основы, природы. Т.В. Матвеева отмечает, что в данном направлении, предлагаемом называться стилистическим, внимание ученых направлено на исследование композиции текста, использование специфической лексики и других аспектах, во многом основанных на литературоведческих принципах. Еще одним, выделенным направлением современного изучения теории речевых жанров, является подход, в основе которого лежит постулат о том, что речевой жанр – это особая модель высказывания. Ряд ученых высказывает мнение о том, что именно данное направление максимально отражает идеи признанного ученого, во многом основоположника исследований теории речевого жанра, М.М. Бахтина. В работах ряда авторов предложено называть его речеведческим, основанном на речеведческом анализе текста. Именно в рамках данного направления возможно создание полной классификации речевых жанров.

Изучение показывает, что теория речевых жанров взаимосвязана со многими смежными областями лингвистики. Например, теория коммуникации использует положения теории речевых жанров при объяснении систем коммуникативных ценностей, которые определенным образом проявляются в процессе коммуникации, в рамках конкретного речевого жанра. В.И. Карасик, Г.Г. Слышкина считают жанровое оформление поведения участников коммуникации одним из основных постулатов коммуникативной лингвистики. Ряд ученых высказывает мнение о том, что значительным сдерживающим фактором развития теории речевых жанров является тот факт, что именно само понятие «речевой жанр» является неоднозначным и до конца не уточненным, неопределенным термином. В качестве основной цели, которая исследователями определена для жанроведения, называется необходимость представления речевого общения качественно, адекватно, полно, в рамках единой плоскости. Актуальным результатом данной работы будет создание энциклопедии речевых жанров, включающей множество национальных энциклопедий.

Изучение показывает, что в России сегодня существует значительный потенциал для развития теории речевых жанров. Выделились несколько научных центров в различных регионах страны. Они успешно работают в таких городах как Санкт-Петербург, Москва, Орел, Волгоград, Краснодар, Саратов, Тверь, Екатеринбург, Пермь, Омск, Новосибирск, Красноярск. Внимание ученых страны сегодня направлено на создание специального метаязыка для описания речевого жанра, описание существующих речевых жанров, их классификацию.

Существующая ситуация актуализирует необходимость продолжения работы по обобщению, систематизации всех значимых научных результатов, теоретических разработок по теории речевого жанра. Требуется развитие опыт практических исследований, включающий продолжение изучения отдельных

жанров, вопросы анализа речи, в контексте жанровой организации в целом, развития взаимодействия с другими направлениями лингвистики.

Объектом исследования в работе является мотивирующее высказывание в поле профессиональной коммуникации. Предметом – речевой жанр «мотивирующая история». С жанровым типом «история» люди сталкиваются на протяжении всей жизни. В ряду прочих частных типов «историй» выделяется и речевой жанр «мотивирующая история». Выполненный научный обзор показывает, что единого определения речевого жанра «мотивирующая история» не предлагается.

В результате автор диссертации предлагает *мотивирующей историей называть рассказ (историю) «со счастливым концом», используемый в ситуации профессиональной коммуникации, который призван убедить аудиторию разделить систему ценностей оратора и побудить ее к определенным действиям.*

В диссертационном исследовании данное определение принято как рабочее, и отмечено, что для целей мотивации аудитории к определенным действиям, в коммуникативном процессе, с учетом выбранной формы коммуникации, могут быть использованы и другие речевые жанры. Например, сказка, бизнес-сказка, притча, анекдот, назидание, пословица, рекламное интервью, шутка, байка, проповедь, метафора и ряд других.

При этом общепринято, что мотивирующая история используется в процессе коммуникации, целью которого является активизация участника, на которого направлено воздействие. При этом данный жанр и по своему универсальному целеполаганию и по интернациональному интересу, который вызывает к себе в научной среде, имеет и характеристику поликультурности.

Изучение типологии данного речевого жанра, показало, что их несколько. Так, К. Галло, считает, что вдохновляющие коммуникаторы и лучшие ораторы выбирают мотивирующие истории одного из трех видов.

Первый – личные истории, непосредственно связанные с темой беседы или презентации; второй – истории о других людях, чей опыт могут перенять слушатели; третий – истории об успехе или провале продуктов и брендов.

Другой автор, М. Паркин, разделяет истории на пять категорий, в соответствии с пятью акцентами на предполагаемых изменениях: 1. Как относиться к изменениям. 2. Изменения и творческие способности. 3. Лидеры и команды. 4. Как справляться со стрессом. 5. Эмоциональный интеллект.

Выполненный анализ позволил выделить основные ситуации профессиональной коммуникации, связанные с использованием мотивирующих историй, это презентации, выступления, деловые беседы, сторителлинг (как умение руководителя рассказывать увлекательные истории), тренинги (как формы обучения) и др. Изучение также показало, что в интернет-пространстве мотивирующие истории активно используются сегодня блогерами, направляющими свое воздействие на самые разные группы коммуникаторов, а не только на профессиональную аудиторию. История с «хэппи-эндом» помогает читателям блогов, которые ищут ответы на вопросы, возникшие в определенной жизненной ситуации, поверить в свои силы и сделать важный шаг, а ее широчайшая адресная аудитория делает саму историю поистине поликультурным феноменом.

Проведенный анализ речевого жанра мотивирующей истории, позволяет:

- а) объяснить и уточнить некоторые предварительно выделенные нами признаки жанра мотивирующей истории,
- б) выбрать средства оказания психологического воздействия в общении коммуникаторов в жанре мотивирующей истории.

Мы можем наблюдать неравное распределение коммуникативного времени между говорящими: имеющий больший авторитет и жизненный опыт коммуникатор, рассказывающий историю, доминирует в интеракции. Анализ материала подтверждает, что интеракция длится с точки зрения

коммуникативного времени долго (от 5 до 20 минут), но содержательно затрагивает лишь тему.

Выполненное изучение жанровых характеристик мотивирующей истории позволяет нам сделать вывод об универсальности данного жанра в части использования в коммуникациях, осуществляемых в различных культурах.

Эта поликультурная коммуникативная универсальность наблюдается как в отношении к культурам различных стран и национальностей, религиозных конфессий, так и в культурах профессионально-обособленных, культурах социальных сообществ.

Многие другие речевые жанры не имеют такой универсальности в том смысле, что их конкретная реализация и содержание значительно отличаются, например, в национальных культурах.

Феномен поликультурности речевого жанра «мотивирующая история» проявляется и в современной профессионально-ориентированной коммуникации.

Это, в свою очередь, требует выстраивания деловой коммуникации в такой компании по единым корпоративным стандартам. Поэтому и использование мотивирующей истории, в рамках таких ситуаций деловой коммуникации, как собеседование с претендентом на должность в компании, обучение сотрудников организации, презентация стратегии развития, и множества других, не требует от участника – рассказчика, докладчика изменения ее содержания.

Многие международные компании имеют практику по разработке единого содержания документов, образовательных программ, презентаций, тренингов, по которым корпоративные специалисты по обучению, бизнес-тренеры, ведут работу в отделениях компании, расположенных в разных странах.

Эти образовательные программы содержат и подобранные, с учетом целей обучения, мотивирующие истории, которые успешно транслируются, без изменения содержания, в условиях различных локальных бизнес-культур. Что также подтверждает характеристики речевого жанра «мотивирующая история» как поликультурного феномена.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ

1. Азимов, Э.Г. Щукин, А.Н. Новый словарь методических терминов и понятий (теория и практика обучения языкам). – М.: Издательство ИКАР, 2009.- 448 с.
2. Алефиренко Н. Ф. Теория речевых жанров и прагматика дискурса // Филология Вестник КемГУ – 2012. – № 4 (52) Т. 3 – С.16-21.[Электронный ресурс]. Режим доступа: file:///H:/на%20ВКР/teoriya-rechevyh-zhanrov-i-pragmatika-diskursa.pdf.
3. Алпатов В.М. Проблема речевых жанров в работах М.М. Бахтина // Жанры речи. Саратов: «Колледж».– 2002. – №3. –318 с.
4. Андрианова, Н. С. Жанры Интернет-коммуникации: о некоторых подходах [Электронный ресурс].– Луганск. –2008. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.nbu.gov.ua/portal/Natural/Vdpu/Movozn/2008_14/article/3.pdf.
5. Балашова Л.В. Номинация речевых жанров и их компонентов в современном русском языке // Жанры речи. – Саратов: «Наука».–2009. –№6.
6. Бахтин, М.М. Проблема текста в лингвистике, филологии и других гуманитарных науках. Опыт философского анализа [Текст] / М.М. Бахтин // Эстетика словесного творчества. М.: Искусство, 1979. — 307с.
7. Бахтин, М.М. Собрание сочинений [Текст] В 7 т. Т. 5. Работы 1940-1960 гг. / М.М. Бахтин. – М.: Русские словари, 1996. — 798с.
8. Бахтин М.М. Проблема речевых жанров // Бахтин М.М. Собр. соч. – М.: Русские словари. – 1996. – Т.5: Работы 1940-1960 гг. – С.159-206.
9. Богин Г.И. Речевой жанр как средство индивидуации текста // Жанры речи. –Саратов: «Колледж». – 1997. –№ 1. –212 с.
10. Вежбицкая А. Речевые жанры // Жанры речи. – Саратов: «Колледж». – 1997.–№ 1. –212 с.

11. В историях – жизнь. Storytelling-технологии в бизнесе. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.oratorica.com/news/articles/storytelling_yanyhbash
12. Волынкина С.В. Речевые жанры похвалы и комплимента в бытовой сфере общения и коммуникативной среде телевизионного ток-шоу: Автореф. ... канд. филол. наук. Красноярск, 2009.
13. Вопросы стилистики: Вып. 26. Язык и человек / Под ред. О.Б. Сиротининой. Саратов, 1996.
14. Гловинская, М.Я. Семантика глаголов речи с точки зрения теории речевых актов [Текст] / М.Я. Гловинская // Русский язык в его функционировании. Коммуникативно-прагматический аспект. - 1993. С. 158-218
15. Голубева И.В. Об исследовании электронного гипертекста в свете теории речевых жанров //Альманах современной науки и образования в 3-х ч. Ч. III.. – Тамбов: Грамота. – 2007.– № 3 (3) – С. 58-62. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.gramota.net/materials/1/2007/3-3/25.html.
16. Гольдин В.Е. Проблемы жанроведения // Жанры речи.– Саратов: «Колледж». – 1999. –№ 2. –300 с.
17. Гольдин В.Е. Имена речевых событий, поступков и жанры русской речи // Жанры речи. –Саратов: «Колледж». – 1997. –№ 1.– 212 с.
18. Гордон Д., Лакофф. Постулаты речевого общения // Новое в зарубежной лингвистике: Вып. 16. Лингвистическая прагматика. М., 1985.
19. Горошко Е.И. Современные интернет-коммуникации: структура и основные характеристики // Современная интернет-коммуникация: структура и основные параметры (коллективная монография). – М.: Изд-во Наука, Изд-во Флинта. – 2012. – 323с. – С.9-52.
20. Горошко Е.И. Теоретический анализ Интернет-жанров: к описанию проблемной области // Жанры речи. –Саратов: «Наука». – 2007. –№ 5.– 440 с.

21. Грайс Г.П. Логика и речевое общение // Новое в зарубежной лингвистике: Вып. 16. Лингвистическая прагматика. М., 1985.
22. Дементьев, В.В. Теория речевого жанра [Текст] / В.В. Дементьев. - М.: Знак, 2010.- 600с.
23. Дементьев В.В. Вторичные речевые жанры (онтология непрямо́й коммуникации) // Жанры речи. –Саратов: «Колледж». – 1999.–№ 2. –300 с.
24. Дементьев В.В. Изучение речевых жанров: обзор работ в современной русистике // Вопросы языкознания.– 1997. – № 1.– С.109-121.
25. Дементьев В.В. Изучение речевых жанров: Обзор работ в современной русистике // Вопросы языкознания. 1997. № 1.
26. Дементьев В.В. Непрямая коммуникация и ее жанры. Саратов 2000.
27. Дементьев В.В. Непрямая коммуникация. М., 2006.
28. Долинин К. А. Интерпретация текста / К. А. Долинин. – М.: Просвещение. – 1985. – 304 с.
29. Жанры речи [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://zhanry-rechi.sgu.ru/ru/info>.
30. Жанры речи: сборник научных статей [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.sgu.ru/structure/philological/linghist/sbornik-zhanry-rechi/materialy-vypuskov>.
31. Земская Е.А. К построению типологии коммуникативных неудач (на материале естественного русского диалога) // Русский язык в его функционировании – прагматический аспект. М., 1993.
32. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи: Монография / Омск. гос. ун-т. Омск, 1999.
33. Капанадзе Л. А. Структура и тенденции развития электронных жанров // Русский язык. Приложение к газете «Первое сентября». – 2002. –№ 21. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://rus.1september.ru/article.php?ID=200202107>.

34. Китайгородская М. В., Розанова Н. Н. Языковое существование современного горожанина: На материале языка Москвы. М., 2010.
35. Кожина М.Н. Речевой жанр и речевой акт (некоторые аспекты проблемы) // Жанры речи. – Саратов: «Колледж». – 1999. –№ 2. –300 с.
36. Красноперова Ю.В. О понятии «речевой жанр» в современной лингвистике // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – №6. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=7894>.
37. Колмогорова А.В. Так детство миновало. Ты твердила нотации и я примерным стал...: жанр нотации как речевая форма психологического воздействия в семейном общении Вопросы психолингвистики №2 (27) 2016 С.140-151
38. Краснянский, Д.Е. Основы теории коммуникации. Пособие по изучению дисциплины. – М.: МГТУ ГА, 2009. – 154 с.
39. Крылова, Н.Б., Леонтьева, О.М. Основные идеи продуктивного образования [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://educ.wikireading.ru/5784>
40. Лихачев, Д.В. Внутренний мир художественного произведения // Вопросы литературы, № 8, 1968. – С. 74-87.)
41. Матвеева, Т.В. К лингвистической теории жанра [Текст] / Т.В. Матвеева // Collegium.- 1995.- № 1-2. - С. 65-71
42. Осетрова Е.В. Неавторизованная информация в современной коммуникативной среде: речеведческий аспект: Автореф. ... докт. филол. наук. Красноярск, 2010.
43. Осетрова, Е.В. Модусная рамка речевого жанра слухов: «источники» и «оправдания» [Текст]: Речевые жанры современного общения: Тезисы докладов международной конференции / Институт русского языка им. В.В. Виноградова РАН .- Москва: ИРЯ им. В.В. Виноградова , 2015. - С. 119-122.

44. Осетрова, Е.В. О «Речевой жизни» жанра: некоторые наблюдения и идеи [Текст] / Е.В. Осетрова // Коммуникация. Мышление. Личность: материалы Международной научной конференции, посвященной памяти профессоров И.Н. Горелова и К.Ф. Седова. Саратов, 2012. С. 448-456.
45. Осетрова, Е.В. Коммуникативная роль эксперта в новейшем исполнении [Текст] / Е.В. Осетрова // Русский язык сегодня. X Шмелевские чтения: сборник докладов / Институт русского языка им. В.В. Виноградова РАН. М., 2012. – С. 337-348.
46. Основы теории коммуникации: Учебник /Под ред. проф. М.А. Васирика. — М.: Гардарики, 2003. — 615 с.
47. Руденский Э. Сказка как элемент управления. Новые методы тренингов более востребованы [Электронный ресурс] / Э. Руденский // Режим доступа:http://befocus.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=7709&Itemid=33
48. Сакс Д., Победа в войнах историй [Электронный ресурс] / Д. Сакс // Режим доступа: <http://biznes-knigi.com/>
49. Словарь-справочник по социальной работе. — СПб.: Питер. М. А. Гулина. 2008. – 400с.
50. Степанов Ю. С. Константы: Словарь русской культуры М.: Академический Проект, 2004. - 991 с.
51. Проблемы речевой коммуникации: Межвуз. Сб. науч. тр. Саратов, 2006.
52. Седов, К. Ф. Анатомия жанров бытового общения / К. Ф. Седов // Вопросы стилистики.– Саратов. – 1998. – № 27. –С 9-20. 133.
53. Седов, К. Ф. О жанровой природе дискурсивного мышления языковой личности / К. Ф. Седов // Жанры речи. – Саратов: Изд-во ГосУНЦ «Колледж». – 1999. – С. 13–26. 134.
54. Седов, К. Ф. Предисловие / К. Ф. Седов // Антология речевых жанров: повседневная коммуникация. – М.: Лабиринт. – 2007. – С. 5-6.

55. Седов, К. Ф. Типы языковых личностей и стратегии речевого поведения (о риторике бытового конфликта) / К. Ф. Седов // Вопросы стилистики. – Саратов. – 1996. – №26.– С. 8-14. 132.
56. Современный русский язык в интернете / ред. Я. Э. Ахапкина, Е. В. Рахилина. – М.: Языки славянской культуры. – 2014. – 328с.
57. Тарасенко, Т.В. Этикетные жанры русской речи: благодарность, извинение, поздравление, соболезнование: Автореф. дис. ... канд. филол. наук. Красноярск, 1999.
58. Технологии и методики обучения литературе: уч. пособие под ред. В.А. Кохановой.- М.: Флинта: Наука, 2011.-248с.
59. Федосюк, М.Ю. Комплексные жанры разговорной речи: ”утешение”, “убеждение” и “уговоры” // Русская разговорная речь как явление городской культуры. Екатеринбург, 1996. С. 73-94.
60. Федосюк, М.Ю. Нерешенные вопросы теории речевых жанров / М. Ю. Федосюк // Вопросы языкознания. –1997.– № 5. – С. 105-108.
61. Федосюк, М. Ю. Исследование средств речевого воздействия и теория жанров речи / М. Ю. Федосюк // Жанры речи.–Саратов. – 1997. – № 1.– С. 66-87.
62. Шмелева, Т.В. Модель речевого жанра [Текст] / Т.В. Шмелева // Жанры речи. -1997.- №1.- С.88-98
63. Шмелева, Т.В. Речевой жанр. Возможности описания и использования в преподавании языка // Russistik. Русистика. –1990. –№ 2.
64. Шмелева, Т.В. Речевой жанр: опыт общепилологического осмысления // Collegium.– Киев. – 1995.– № 1-2. – С. 57-65.
65. Якобсон, Р. Лингвистика и поэтика // Структурализм «за» и «против» – М., 1975. – С.193-230с.

ИСТОЧНИКИ

66. Галло, К. Презентации в стиле TED: 9 приемов лучших в мире выступлений. — М.: Альпина Паблишер, 2015.

67. Иванов А.Н., Притчи и истории для тренера и консультанта Год: 2007
Издательство: Речь 175с.
68. Коваленко, И. Мотивирующая история [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://igorkovalenko.com/2013/07/11/motiviruyushhaya-istoriya/>
69. Кононович, К. Метафоры для тренера [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.studmed.ru/docs/document36609/content>
70. Оуэн, Н. Магические метафоры. 77 историй для учителей, терапевтов и думающих людей / Пер. с англ. Е. Рачковой. - М.: Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2002. - 320 с.
71. Паркин, М. Сказки для коучинга: Как использовать сказки, истории, метафоры в работе с отдельными людьми и малыми группами / Пер. с англ. – М.: ООО «Издательство «Добрая книга», 2005.- 304с.
72. Паркин, М. Сказки для управления изменениями. Как использовать сказки для развития людей и организаций / Пер. с англ. – М.: ООО «Издательство «Добрая книга», 2005.- 240с.
73. Притча о зоне комфорта <http://emosurf.com/post/5910>
74. Русский текст выступления Стива Джобса перед выпускниками Стэнфордского университета [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.subguru.ru/2008/01/blog-post_10.html
75. Ряковская Г. Полезные бизнес-сказки [Электронный ресурс] / Г. Ряковская // Режим доступа: <http://edumarket.ru/librori/hr/5741/>
76. Самые мотивирующие истории [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.https://topfacts.info/samye-motiviruyushhie-istorii/>
77. Тарасов, В.К. Философские рассказы для детей от шести до шестидесяти лет. Опыт обычной жизни / В.К. Тарасов.- М.: Издательство «Добрая книга», 2012.- 200с.
78. Чего вы сможете достигнуть, если никто не сообщит вам о невозможности этого? [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://davydych.com/?p=886>

79. Яковлев, В.Ф. Захотела и смогла! / В. Яковлев. - М.: Издательство: Манн, Иванов и Фербер, 2014.- 52 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Тексты мотивирующих историй

Авокадо

В одном королевстве жил король, который страстно любил авокадо. Он употреблял авокадо в пищу каждый день, он приказал все в королевстве засадить деревьями авокадо. У него был специальный слуга, который готовил ему блюда из авокадо. Король говорил: «Авокадо божественный фрукт, который послал на землю сам Бог». И слуга все время соглашался с ним, говоря, что авокадо божественный фрукт. Но вот, однажды, король заболел. Словно все авокадо, которое он съел за свою жизнь, начали войну у него в желудке. С каждым днем ему становилось все хуже и хуже. Король стал ругать авокадо. Он говорил: Авокадо послал на землю Дьявол. Нет ничего хуже авокадо». Король приказал вырубить все авокадо в королевстве, и продолжал ругать авокадо. Его слуга также ругал авокадо. И тогда король обратился к слуге с вопросом: «Не ты ли совсем недавно хвалил авокадо, а теперь ругаешь его, почему?». И слуга ответил: «Дело в том, Ваше Величество, что я Ваш слуга, а не слуга авокадо».

Источник: Кононович К. Метафоры для тренера
<http://www.studmed.ru/docs/document36609/content>

Хорошее образование

Как-то раз один человек, который не научился в школе даже читать и писать, решил стать мусорщиком. Когда он пришел наниматься на работу, его попросили заполнить анкету. Он не смог этого сделать, и обнаружилось, что у него нет никакого образования. На работу его не взяли. Расстроенный, человек покинул офис. Но ему нужно было на что-то жить. Он всегда любил

природу и сады, и вот, на рынке в своем городке он поставил цветочный киоск и стал продавать цветы и растения. Его бизнес шел успешно, и скоро у него было уже два киоска, потом четыре, а потом очень много киосков по всей стране. Постепенно его империя все росла и росла, и он даже стал чем-то вроде местной знаменитости, заслужив уважение своей энергией, энтузиазмом и творческими способностями. Однажды один из его многочисленных служащих предложил ему написать книгу об истории создания такого успешного бизнеса, чтобы другие могли последовать этому примеру. Как же был поражен этот служащий, когда обнаружил, что его патрон не умеет ни читать, ни писать. "Только подумайте! - воскликнул он. - Чего бы вы смогли достичь, если бы умели читать!" "Как это чего? - удивился человек. - Я стал бы мусорщиком".

Источник: "Сказки для управления изменениями" М.Паркин

<http://asalsa.livejournal.com/55859.html>

Чего вы сможете достигнуть, если никто не сообщит вам о невозможности этого?

Как-то раз один студент немного опоздал на экзамен по математике. В аудитории царил тишина, все работали, и преподаватель просто протянул ему задание. Оно состояло из пяти задач на первой странице и двух на второй. Студент сел и приступил к решению. Первые пять задач он решил за половину отведенного времени, но две следующие оказались гораздо сложнее. Все закончили работу и ушли, поэтому к окончанию отведенного времени в аудитории остался лишь наш студент. Последнюю задачу он решил как раз перед звонком. На следующий день ему в общежитие позвонил преподаватель.

— Это невероятно! Вы решили две последние задачи!

— Да, — ответил студент, — а что в этом такого?

— Это были головоломки, — объяснил преподаватель. — Перед экзаменом я

сказал всем, что они не будут учитываться при подсчете баллов, но, поскольку вы опоздали, то не слышали этого. Но вряд ли кто-нибудь смог бы решить их так быстро. Должно быть, вы гений! Иногда «гениальность» подразумевает недостаток осведомленности о невозможности чего-либо. Временами вы задумываетесь о том, как же справиться со всем тем, что вы на себя берете. Вы спрашиваете себя, почему вы решили, что сможете соперничать с более крупными игроками из вашей сферы, не говоря о том, чтобы создать компанию, которая будет что-то из себя представлять. Такие времена неизбежно наступят, но и они проходят, оставляя вас с чувством гордости от осознания того, что ваши возможности намного превосходят ожидаемые. Каждый успешный предприниматель хоть раз сталкивался с трудностями, как внутреннего, так и внешнего порядка: Стива Джобса уволили из Apple; Фреда Смита из FedEx, говорили, что его идея с использованием синих чернил для пометки экспресс-доставки, совершенно непрактична, а Джеку Боглу из Vanguard Group намекнули, что его идея для компании, предоставляющей финансовые услуги, обречена на провал.

Единственное лекарство в таком случае – это вера в себя и в свою идею, но больше – в себя. Ведь, в конце концов, любой бизнес-план неправилен в своем изначальном виде, т.к. предпринимательский гений заключается в том, чтобы уметь быстро все изменить. Например, Дженнифер Хайман из Rentthe Runway полагала, что цель ее бизнеса – помочь женщинам сэкономить на деловом гардеробе. Однако, увидев, как одна из ее покупательниц примеряла наряд от-кутюр, она тут же поняла, что на самом деле ее бизнес помогает женщинам почувствовать себя Золушками. Меняются идеи, но не предприниматели. Способность достигать невозможного предпринимателям дает вера. Вера заставляет вас спрашивать: «Что возможно?», а потом «Что еще возможно?» Вам придется заниматься этим, если вы хотите выжить. Положительное отношение, творческий подход

и решительность – вот составляющие подлинной гениальности. Бывшая первая леди Нэнси Рейган вспоминает историю о гениях великого поколения. «Однажды в Университете Калифорнии один из студентов заявил, что людям ее поколения невозможно понять молодежь.— Вы выросли в другое время, — сказал он. – Сегодня у нас есть телевидение, самолеты, ракеты, ядерная энергетика, компьютеры... Когда студент остановился, чтобы сделать вдох и продолжить фразу, Нэнси перебила его: — Вы правы. Когда мы были молоды, у нас всего этого не было. Но это мы изобрели все это».

Мораль: Чего вы сможете достигнуть, если никто не сообщит вам о невозможности этого?

Источник: <http://davydych.com/?p=886>

Мотивирующая история

Как-то раз один бизнесмен находился по уши в долгах и не видел из сложившейся ситуации выхода. На него наседали кредиторы. Оплаты требовали поставщики. Он сидел в парке на скамейке, опустив на руки голову, и гадал, что его бизнес может спасти от банкротства.

Внезапно перед ним появился какой-то старик. – Я вижу, Вы чем-то обеспокоены, — проговорил он. После того как он выслушал бизнесмена, то сказал, — «Думаю, что я смогу Вам помочь». Он поинтересовался у него как того зовут, выписал чек и дал ему, приговаривая: «Возьмите эти деньги. Ровно через год мы здесь встретимся, и Вы их мне сможете отдать». Потом он повернулся и пропал так же быстро, как и пришёл.

Бизнесмен увидел в руке чек на сумму 500 тысяч долларов, который был подписан именем Джоном Рокфеллером, в те времена одним из самых богатых людей на планете!

Я в одно мгновение могу покончить со своими проблемами! – подумал он. Но вместо этого, бизнесмен решил этот чек положить в сейф. Сама мысль

о его наличии давала ему силы выработать методику сохранения своего бизнеса.

С возросшим оптимизмом он заключил большое количество выгодных сделок и расширил условия оплаты. Также он смог продать несколько кофейных аппаратов. На протяжении нескольких месяцев он выбрался из долгов и опять начал зарабатывать деньги.

Ровно через год, он пришёл в парк с тем самым чеком. В назначенное время пришёл тот же старик. В тот момент, когда бизнесмен хотел уже вернуть чек и рассказать собственную историю успеха подбежала медсестра и схватила старика. Наконец-то я его поймала! – радостно воскликнула она. – Я надеюсь, что он Вас не побеспокоил. Он постоянно убегает из дому, и всем говорит, что он Джон Рокфеллер.

Бизнесмен, удивляясь, стоял просто ошеломлённый. На протяжении всего года он делал бизнес, продавая и покупая, убеждённый, что у него было 500 000 долларов.

Внезапно он осознал, что не деньги воображаемые или реальные, перевернули его жизнь. Это была его новая уверенность, придававшая ему силы, чтобы он смог добиться того, что он теперь имеет.

Друзья, Вы должны взять на себя инициативу и играть в собственную игру. В решающий момент уверенность отыграет решающую роль.

Источник: <http://igorkovalenko.com/2013/07/11/motiviruyushhaya-istoriya/>

Как осуществить мечту: реальные мотивирующие истории

Вот только несколько историй, которые вдохновляют.

1. Знакомьтесь – Виладин Зедан.

Ей всю жизнь было не до высшего образования. Она вела хозяйство, воспитывала пятерых детей, работала в сувенирном магазинчике и — в качестве общественной нагрузки — водила в походы отряды скаутов. После

смерти мужа, с которым они прожили больше 50 лет, она переехала в город Фон-дю-Лак, штат Висконсин, к своей дочери. И ради интереса записалась на теологический курс местного университета. Ей был 71 год. Каждый семестр ВиладинЗедан добавляла по одному-два новых предмета, аккуратно посещала семинары и лекции и честно сдавала экзамены. Постепенно, за 14 лет, она освоила все предметы, необходимые для получения диплома.

Одногруппники и преподаватели относились к студентке Зедан дружелюбно и уважительно. Правда, во время обучения она не посещала вечеринок в кампусе. Ей хватало домашних забот: на момент получения диплома у ВиладинЗедан было 15 внуков и 26 правнуков. Кстати, для некоторых внуков ее успехи стали стимулом к продолжению учебы. Стыдно не поступить в университет, если там учится даже твоя бабушка.

Практически сразу после выпускного ВиладинЗедан получила предложение о работе — этим могут похвастаться далеко не все молодые специалисты. Сейчас она ассистент собственного врача-терапевта. «Я навещаю его пожилых пациентов, которым трудно выйти из дома, — рассказывает она. — Разговариваю с ними, выслушиваю истории их жизни. Часто людям просто нужно, чтобы их кто-то выслушал. Мы беседуем, молимся вместе, и еще я регулярно присылаю им открытки с добрыми словами и обзваниваю, чтобы узнать, как у них дела». От внимания, заботы и участия Зедан многие пациенты действительно становятся бодрее и чувствуют себя лучше.

Сама ВиладинЗедан уверена, что главный секрет здоровья в ее возрасте — активная работа. «Нужно постоянно нагружать свой мозг, — советует она. — У меня было много подруг, которые, выйдя на пенсию, сели перед телевизором, взялись за вязание и перестали думать. Это очень опасно. От этого мозг усыхает и развивается деменция».

Помимо работы ВиладинЗедан нагружает свой мозг еще и тем, что пишет книгу воспоминаний. И принимает активное участие в работе местной организации скаутов.

2. А это — Жаклин Мэрдок

Несколько лет назад Жаклин Мэрдок прогуливалась по улице Нью-Йорка. Вдруг к ней обратился молодой человек и попросил разрешения ее сфотографировать. Молодым человеком был АриСетКоэн, автор блога о стильных мужчинах и женщинах зрелого возраста. Мэрдок дала согласие на съемку: к ней и раньше подходили на улицах незнакомые люди и выражали восхищение ее внешностью. «Мой внук даже посоветовал мне сделать футболку с надписью: Разрешения можно не спрашивать, просто фотографируйте», — признается она. Но встреча с Ари стала для Мэрдок особенной.

Фотографии, опубликованные в его блоге, через какое-то время заметили сотрудники марки Lanvin — они как раз искали зрелую модель для осенней рекламной кампании. «Через три года после нашей первой встречи Ари позвонил мне и сказал, что меня приглашают на рекламную съемку, — вспоминает она. — Только придя в студию, я узнала, что речь идет о Lanvin». Так Жаклин Мэрдок осуществила мечту своей юности.

«Когда я была молодой, для черной девочки из Гарлема карьера модели была невозможной. Мои родители хотели, чтобы я выучилась на секретаря, но с моим цветом кожи в те годы нереально было устроиться даже секретаршей».

Поэтому в 17 лет Мэрдок начала танцевать. Она танцевала всю жизнь, выступала на сцене, и с удовольствием танцует до сих пор. «Меня спрашивают, что я делаю для того, чтобы оставаться в форме, — рассказывает она. — Честно говоря, я не делаю ничего особенного. Я танцую, как и всегда, живу активно, не увлекаюсь едой. Точнее, я люблю вкусно поесть, но совершенно не завишу от еды: легко могу пропустить завтрак или обед. Чтобы чувствовать себя комфортно, мне достаточно полноценно поесть один раз в день». Фотография строгой, подтянутой

Жаклин Мэрдок в облегающем зеленом платье обошла модные издания всего мира.

У Мэрдок осталась всего одна нереализованная мечта. «Я всю жизнь хотела побывать в Париже, но так и не собралась. Теперь точно решила накопить денег и съездить туда».

3. Ингеборг Моотц — ей 92 года, и она миллионер.

Ингеборг Моотц вообще относится к деньгам крайне серьезно. Дело в том, что первые 75 лет своей жизни она буквально считала каждый пфенниг и была очень стеснена в средствах. Покойный муж был уверен, что Ингеборг не должна работать, и выдавал ей столько денег, сколько сам считал нужным. После его смерти вдова Моотц обнаружила среди бумаг мужа документы на покупку акций. Она решила использовать этот капитал, чтобы играть на бирже. В первый же год она удвоила свои активы. Еще через год Домохозяйка Ингеборг Моотц начала играть на бирже, когда ей было 75 лет, — без специального образования, опыта и без больших сбережений. За последующие 15 лет она стала одним из самых успешных игроков Германии, заработала на бирже миллион евро и написала книгу о торговле на фондовых рынках.

Состояние Ингеборг Моотц росло с каждым годом. Все это время фрау Моотц обходилась без компьютера: она совершала сделки по телефону, а для хранения информации использовала обыкновенную тетрадь в клеточку. Всего два года назад, в 90 лет, Ингеборг Моотц не выдержала и (скорее из любопытства) купила-таки ноутбук.

Она совершенно не делает секрета из своего метода. Во-первых, покупать исключительно акции. Моотц не доверяет инвестиционным фондам и сложным финансовым продуктам. Во-вторых, не покупать акции компаний, которые моложе 100 лет. «Если фирма продержалась сто лет, вероятно, она протянет еще некоторое время», — рассуждает фрау Моотц. В-

третьих, перед покупкой проверить данные о стоимости акций компании за последние пять лет. Никакой спешки. Никакой интуиции. Голые вычисления. Ингеборг Моотц не гонится за моментальной прибылью и легко может ждать год-полтора, прежде чем продать свои акции по выгодной цене. Несмотря на богатство, Ингеборг Моотц живет довольно скромно: она даже не сменила обстановку своей маленькой квартирке. Фрау Моотц принципиально не тратит капитал и живет исключительно на дивиденды от акций. Впрочем, счет ее текущих доходов идет уже на десятки тысяч евро — так что этого хватает и на то, чтобы путешествовать, и на то, чтобы иногда позволять себе дорогие наряды.

«Главный секрет веселой, здоровой и счастливой жизни после 50 вовсе не в физических занятиях или специальных диетах. По-моему, главный секрет — в особенном стиле жизни. Суть этого стиля жизни в том, чтобы не строить бесконечных воображаемых альтернативных сценариев происходящих с нами событий и не плодить бесконечных «могло бы быть...», «если бы было», «жаль, что нет» и «правильнее было бы». Вместо этого надо стараться получить максимум удовольствия от того, что есть здесь и сейчас».

Источник: Владимир Яковлев, книга «Захотела и смогла», в которой собраны удивительные истории о женщинах, которые доказали, что никогда не поздно исполнить свою невероятную мечту детства. Раз что-то возможно сделать в 60 лет, а то и позже, то в 30 – это осуществить.

<http://www.msk.kp.ru/daily/26196/3083804/>

Счастье

Ранним утром, когда Хинг Ши прогуливался со своим учеником по саду, к ним подошёл молодой человек. Несколько смущаясь, он поприветствовал Хинг Ши и его ученика, а затем спросил: - Учитель, я очень сильно люблю одну девушку, и наши родители не против того чтобы мы поженились, но меня одолевают страхи и сомнения.

- О чём ты беспокоишься и чего боишься, – спросил Хинг Ши.
- Я боюсь разочароваться в ней, в семейной жизни... ведь я не могу заранее знать, что поступаю верно, – ответил крестьянин.
- Возвращайся домой и женись на этой девушке, если ты её любишь и ваша любовь взаимна, – ответил Хинг Ши. После того, как юноша, поблагодарив мудреца за совет, ушёл, ученик спросил:
- Скажи, Учитель, почему ты посоветовал юноше жениться, если он боится разочарования. Разве не следует ему повременить и отложить женитьбу?
- Рассуждая так, ты забываешь о том, что разочарование – слишком малая плата за возможное счастье, – ответил Хинг Ши, улыбаясь.

Источник: <http://motivational.ru/motivacionnye-rasskazy>

Ресурсы

Я с детства любил мотоциклы! Но не мог себе позволить приобрести хотя бы один! Тогда я пошёл работать в мастерскую за 50 центов в час! Это очень мало! Но я никогда не жалел о своём выборе! Там я собрал свой первый мотоцикл и стал гонщиком! Сейчас у меня 20 мотоциклов в гараже! Скажу вам одно, если у вас нет ресурсов - это не значит, что вы не можете!

Источник: <http://motivational.ru/motivacionnye-rasskazy>

Цех

В одном цеху на предприятии Чарльза Шваба работал некий начальник, рабочие которого не справлялись со сменным заданием. Шваб недоумевал: «Как так получилось, что такой способный человек, как вы, не мог добиться выполнения задания?» Инженер отвечал хозяину: «Сам не понимаю. Я и уговаривать их пытался, и подгонял, и бранил их, рвал и метал,

грозил, что прокляну их и потом уволю. Но результатов так и не было. Они просто не хотят хорошо работать». Этот диалог имел место в конце рабочего дня, перед самым приходом ночной смены. «Подайте мне кусок мела, – попросил Шваб. Затем он обратился к ближайшему рабочему с вопросом: сколько плавков дала сегодня ваша смена?» «Шесть» Шваб, не проронив больше ни слова, нарисовал на полу мелом большую цифру «шесть» и ушел. Когда в цех пришли рабочие со второй смены, они увидели нарисованную на полу цифру и заинтересовались, что она означает. «Сам хозяин сегодня приходил, – отвечали рабочие дневной смены. – Он спрашивал, сколько мы дали за смену плавков, мы ответили, что шесть. Он записал это мелом на полу». Утром следующего дня Шваб снова зашел в литейный цех. Ночная смена стерла «шестерку», а взамен её написала большую «семерку». Когда пришли рабочие дневной смены, то также увидели нарисованную на полу цифру «семь». Ага, так, значит, ночная смена работает лучше дневной? Ладно, они им покажут! Рабочие с энтузиазмом взялись за работу, а вечером, уходя, нарисовали мелом на полу «десятку». Прошло совсем немного времени, и этот цех был первым на заводе по сменной выработке.

Источник: <http://motivational.ru/motivacionnye-rasskazy>

Лекарство

Я в шестом классе, и у меня болеет младший брат. Мне сказали купить ему лекарство, как сейчас помню, хлористый кальций. Я иду в аптеку, а по дороге, поскольку я был мальчик начитанный, книжный, название в моей голове преобразовалось. Я прихожу в аптеку и заявляю: «Дайте мне цианистый калий». Удивленная женщина, с вот такими вот глазами, спрашивает меня: «Мальчик, тебе зачем?» И я ей отчетливо говорю так: «Для брата». Провизор растерялась, и побежала звать заведующую, и они мне стали говорить, что «Мы не делаем такого, у нас такого нет». Я же понимал,

что они зажимают лекарство, что это, наверное, дефицит. Я говорил, что мне очень нужно, что для брата.

Поучительная история, а ее смысл — получая информацию, обязательно нужно уточнить дополнительные данные, которые позволят выполнить задание. В том случае мне нужно было спросить, для чего это лекарство — хлористый кальций, или записать название на бумажке.

Источник: Марк Кукушкин

<http://bishelp.ru/rich/uspeh-12517/skazka-kak-element-upravleniya-novye-metody-treningov-bolee-vostrebovany>

Ожоговое отделение как источник вдохновения

Профессор психологии и поведенческой экономики в Университете Дьюка и автор бестселлеров Дэн Ариели проводит интересные исследования, объясняющие, почему люди принимают заведомо иррациональные решения. Он задумался об этом после того, как попал в ожоговый центр. «Я получил очень сильные ожоги. А если вы проводите много времени в больнице, то видите массу различных иррациональностей. В ожоговом отделении меня очень беспокоил способ, которым медсестры снимали с меня бинты», — поведал Ариели аудитории TED в 2009 году.

В красочных подробностях он пояснил, что бинты можно снимать либо медленно, либо резко, одним рывком. Если вы мыслите так же, как большинство людей (и в том числе медсестры Ариели), то, вероятно, считаете, что повязку лучше сдирать быстро, чтобы как можно скорее покончить с болезненными ощущениями. У медсестер уходил час на то, чтобы снять повязки. Ариели, мучаясь от ужасной боли, умолял их не торопиться и снимать два часа, чтобы хоть немного ослабить боль. Но сестры возражали, что им виднее, и Ариели продолжал терпеть мучения. Три года спустя Ариели выписался из больницы (он получил ожоги 70% тела) и поступил в Тель-Авивский университет. Там он изучил вопрос о том,

как снимать бинты с ожоговых пациентов. «Я выяснил, что медсестры ошибались. Это были милые женщины с добрыми намерениями и большим опытом — и тем не менее они предсказуемо и постоянно ошибались. Все дело в том, что продолжительность боли воспринимается организмом иначе, чем интенсивность боли. Я бы страдал меньше при большей длительности, но меньшей интенсивности боли».

Источник: Кармин Галло. Презентации в стиле TED: 9 приемов лучших в мире выступлений.

Мамин персональный фискальный обрыв

Я начал свою карьеру журналиста в 1989 году — последнем году президентства Рональда Рейгана. Рейган, прозванный Великим коммуникатором, умел облечь в историю любую идею. Когда я оставил работу журналиста и открыл собственную компанию в области коммуникаций, то вспомнил, что наделяло Рейгана харизмой: его умение рассказать историю.

Сегодня я даю генеральным директорам и политикам один и тот же совет: если хотите, чтобы вас цитировали, рассказывайте истории, и чем более личные, тем лучше. Истории оправдывают себя практически во всех случаях. Например, в декабре 2012 года американские СМИ всю трубили о «фискальном обрыве» — сочетании автоматических мер сокращения бюджетных расходов и повышения налогов, которые вступят в силу, если законодатели не договорятся о бюджетном контроле. Новый член Конгресса позвонил мне примерно за час до назначенного телеинтервью. Он хотел обсудить со мной кое-какие моменты выступления. Но я услышал лишь сухое изложение материала и поэтому вежливо предложил рассказать какую-нибудь историю.

Мы решили, что ему стоит рассказать о своей матери, медсестре, и о том, как экономическая ситуация в стране отразится на ее жизни.

Конгрессмен рассказал историю, репортер передал ее в эфир, и политик использовал ее во всех последующих интервью. Иногда ему удавалось донести свои мысли, иногда нет, но история про маму всегда производила фурор.

Источник: Кармин Галло. Презентации в стиле TED: 9 приемов лучших в мире выступлений.

Школы, которые воспитывают креативность, а не губят ее

Самая любопытная и захватывающая история Робинсона повествует не о нем самом. Ее главный герой — женщина, у которой Робинсон брал интервью. Ее зовут Джиллиан Линн, и мало кому из слушателей знакомо это имя. Зато они, без сомнения, знакомы с ее работой. Линн — хореограф, работавший над постановкой «Кошек» и «Призрака оперы». Робинсон попросил Линн рассказать, как она стала танцовщицей. Школьная администрация полагала, что у маленькой Джиллиан проблемы с обучаемостью, поскольку та не могла сосредоточиться и постоянно пребывала в движении. «Думаю, сегодня ей бы поставили диагноз СДВГ. Согласны? Но дело происходило в 1930-х годах, и такого термина еще не придумали. Он еще не был наготове по любому поводу. Люди и не догадывались, что могут страдать подобным расстройством», — сухо заметил Робинсон под смех аудитории.

Далее Робинсон рассказал о том, как мать отвела дочь к специалисту-психологу. Пообщавшись с Линн и ее матерью 20 минут, психолог предупредил девочку, что хочет поговорить с ее мамой наедине.

«Выходя из комнаты, он включил стоявшее на столе радио. Как только они оказались в коридоре, врач сказал матери: “Просто стойте и смотрите”. Едва оставшись одна, девочка вскочила на ноги и начала двигаться в такт музыке. Они молча наблюдали танец несколько минут, а затем психолог обратился к матери Джиллиан: “Миссис Линн, ваша дочь не больна; она танцовщица.

Отведите ее в школу танцев”». Линн действительно поступила в танцевальную школу, сделала успешную карьеру в Королевской балетной труппе, познакомилась с сэром Эндрю Ллойдом Уэббером и занималась хореографической постановкой величайших мюзиклов в истории театра.

Этой историей Робинсон подводит аудиторию к заключительной части презентации, где он резюмирует свою главную мысль: «TED — это дань уважения человеческому воображению. Мы должны стараться мудро распоряжаться этим даром, не допуская такого развития событий, о котором мы только что говорили. Единственный выход для нас — ценить разнообразие наших творческих способностей и ценить наших детей, ибо они — наша надежда. Наша задача — дать им целостное образование, чтобы они могли смело встретить свое будущее».

Призыв Робинсона «давать целостное образование» вряд ли нашел бы отклик у слушателей, не расскажи он историю Джиллиан Линн. Большинству людей тяжело воспринимать абстрактные понятия. Истории превращают абстракции в эмоционально заряженные, осязаемые и запоминающиеся идеи. Источник: Кармин Галло. Презентации в стиле TED: 9 приемов лучших в мире выступлений.

Священник, достойный TED, рассказывает истории с кафедры

Пастор Лейквудской церкви Джоэль Остин, одна из его проповедей начиналась такими словами: «Сегодня я хочу поговорить с вами о вашем будущем». Далее последовала короткая занимательная история, приключившаяся с его приятелем. Приятель многие годы работал не покладая рук. Однажды его начальник ушел на пенсию, и на освободившееся место претендовало несколько кандидатов. Приятель Остина больше подходил по старшинству и много лет преданно служил компании, однако вакантное место занял более молодой и менее опытный сотрудник. Приятель чувствовал себя обманутым, но «не обозлился

и не перестал старательно исполнять свои обязанности». Через два года старший вице-президент покинул свой пост, и приятель Остина получил заслуженное повышение. «Новая руководящая должность была на несколько ступеней выше прежней, — рассказывал Остин. — Возможно, сейчас у вас в жизни полоса сплошных “нет”, но грядут положительные изменения. Придет исцеление. Придет повышение. Скажите себе: “Я не позволю себе застрять в “нет”. Я знаю, что скоро придет “да”».

От пафоса Остин перешел к логосу и поделился следующей статистикой: 90% компаний при первой попытке терпят крах. 90% компаний со второй попытки добиваются успеха, однако 80% предпринимателей никогда не решаются на вторую попытку. «Они даже не подозревают, что находились всего в нескольких “нет” от успеха».

За статистикой последовало еще много историй. Среди их героев были библейские фигуры, прихожане Лейквудской церкви, исторические личности (Альберт Эйнштейн терпел неудачу 2000 раз) и мать Остина, сидевшая в первом ряду. Остин привел в пример одного своего друга, владевшего вполне успешным мелким бизнесом. Друг захотел расширить бизнес и обратился в банк, с которым вел дела уже многие годы. На руках у него был бизнес-план и подтверждение результатов работы. Но банк ответил отказом. Во втором банке ему также отказали. «10 банков, потом 20 банков... наверное, вы думаете, он сделал выводы, — заметил Остин. — 30 банков дали отказ. Затем еще один. 31 банк сказал “нет”. А вот в банке под номером 32 сказали: “Нам нравится ваша идея. Мы, пожалуй, дадим вам шанс”. Когда Господь вкладывает в ваше сердце мечту, вы знаете, что обязательно добьетесь успеха. Каждое “нет” означает, что вы еще на шаг приблизились к “да”».

Источник: Кармин Галло. Презентации в стиле TED: 9 приемов лучших в мире выступлений.

О хлебе под маркой Wonder Bread

Парень, которого звали Отто Роведдер, изобрел нарезанный хлеб и сосредоточился, как и большинство изобретателей, на патенте и производстве. А с изобретением нарезанного хлеба связана одна фишка: первые 15 лет после появления нарезанного хлеба на прилавках никто его не покупал; никто о нем ничего не знал; это был полный и абсолютный провал. Причина тут в том, что, пока не появилась ContinentalBaking со своей чудо-маркой хлеба и не стало понятно, как распространять идею хлеба в нарезке, он никому не был нужен. Успех нарезанного хлеба, как и успех практически всего, о чем говорится на этой конференции, не всегда обусловлен патентом или производством, — все дело в том, сможете вы распространить свою идею или нет.

Источник: Кармин Галло. Презентации в стиле TED: 9 приемов лучших в мире выступлений.

Здание, спроектированное известным архитектором Фрэнком Гери

Фрэнк Гери не просто спроектировал музей; он изменил экономику целого города, создав одно здание, посмотреть на которое съезжаются люди со всего мира. И сегодня на бесчисленных собраниях в... ну, скажем, в городском совете Портленда или еще где, говорят, мол, нам нужен архитектор — мы можем заполучить Фрэнка Гери? Потому что он сотворил нечто из ряда вон выходящее.

Источник: Кармин Галло. Презентации в стиле TED: 9 приемов лучших в мире выступлений.

О соевом молоке марки Silk

Поставьте продукт, которому не нужен холодильник, рядом с молоком в холодильной секции. Продажи увеличились втрое. Почему? Молоко, молоко, молоко, молоко... не молоко. Люди, которые ищут товар в этой секции, обращали на него внимание. Компания увеличила продажи втрое не за счет рекламы, а за счет примечательного хода.

Источник: Кармин Галло. Презентации в стиле TED: 9 приемов лучших в мире выступлений.

Удобство для богатых и спасение для бедных

Я вырос в Лимпопо, в маленьком городишке под названием Мотетема. Водоснабжение и электричество здесь так же непредсказуемы, как и погода, поэтому расти приходилось в жестких условиях. Как-то зимой, когда мне было 17 лет, мы с друзьями отправились загорать. В Лимпопо солнце зимой припекает очень сильно. Пока мы загорали, мой лучший друг сказал мне: “Эх, вот бы кто-нибудь изобрел такую штуку, чтобы нанести на кожу и потом не нужно было мыться”. А я сел и подумал: “А ведь я бы такую купил!”» Маришейн пришел домой, провел изыскания и обнаружил шокирующую статистику. Оказалось, что полноценных санитарных условий лишены свыше 2,5 млрд жителей планеты, 5 млн из которых проживают в Южной Африке. В таких условиях процветают ужасные болезни.

Например, от трахомы ежегодно слепнут 8 млн людей. «Самым шокирующим в этой статистике было то, что для предотвращения инфицирования трахомой достаточно просто умывать лицо», — сказал Маришейн. Не имея ничего, кроме мобильного телефона и весьма ограниченного доступа в Интернет, молодой человек провел исследование и написал 40-страничный бизнес-план. Через четыре года он получил

патент — и на свет появился DryBath. Его ценностное предложение звучит так: «Удобство для богатых, спасение для бедных».

Источник: Кармин Галло. Презентации в стиле TED: 9 приемов лучших в мире выступлений.

Гладуэлл, счастье и соус для спагетти

Компания Campbell's Soup обратилась к Московицу с просьбой создать соус для спагетти, способный конкурировать с «Рагу» — соусом, который господствовал на магазинных полках в 1970–80-х годах. «Прего», который выпускала Campbell's, проигрывал конкуренту, несмотря на более высокое качество. Московиц в сотрудничестве с компанией разработал 45 разновидностей соуса для спагетти. После этого он отправился к потребителям, предлагая среднестатистическим покупателям пробовать и оценивать каждый из видов.

Если сесть и проанализировать всю информацию касательно соуса для спагетти, неизбежно приходишь к выводу, что американцы делятся на три группы. Одна группа любит обычный соус без всяких приправ; вторая предпочитает пикантный соус; третья отдает предпочтение соусу с твердыми кусочками. И среди этих трех фактов третий был самым показательным, поскольку в то время, в начале 1980-х, вы не нашли бы соус с твердыми кусочками в магазине. Представители «Прего» удивились: «Вы хотите сказать, что треть американцев обожает густой соус с кусочками и при этом никто до сих пор не удовлетворил их потребность?» И Московиц ответил: «Да!» «Прего» полностью видоизменили рецепт соуса и выпустили линию с твердыми кусочками, которая моментально перевернула бизнес соусов для спагетти в стране. За последующие десять лет линия соусов с кусочками принесла им \$600 млн прибыли.

Вся пищевая промышленность взяла на заметку анализ Московица. Вот почему на рынке представлены «14 различных видов горчицы и 71 вид

оливкового масла», утверждает Гладуэлл. «Рагу» даже наняла Московица, и сегодня в нашем распоряжении есть 36 соусов для спагетти марки «Рагу». Гладуэлл потратил на рассказ о Московице 10 минут. Оставшиеся 7 минут ушли на перечисление полезных выводов, которые можно сделать из этой истории. Например, люди не знают, чего хотят, а даже если и знают, то не могут толком выразить свое желание словами.

Прежде пищевая промышленность руководствовалась одной-единственной предпосылкой: чтобы выяснить, что люди хотят есть, — что делает их счастливыми, — нужно просто их спросить. И на протяжении многих, многих, многих лет «Рагу» и «Прего» собирали фокус-группы, рассаживали их и спрашивали: «Что вы хотите видеть в соусе для спагетти?» И все эти годы — 20 или 30 лет — никто ни в одной фокус-группе не заявил, что хочет густой соус с кусочками. Хотя в глубине души по меньшей мере треть из них хотела именно этого. «Принимая непохожесть людей, мы найдем самый верный путь к настоящему счастью».

Источник: Кармин Галло. Презентации в стиле TED: 9 приемов лучших в мире выступлений. — М.: Альпина Паблишер, 2015.

Русский текст выступления Стива Джобса перед выпускниками Стэнфордского университета

Для меня большая честь быть с вами сегодня на выпускном в одном из лучших университетов мира. Признаюсь, я так и не закончил колледж - и никогда не был ближе к выпускному, чем сейчас. И я хочу рассказать вам три истории из своей жизни. Три истории, только и всего.

Первая история – про соединение точек

Я бросил учебу в Reedcollege через полгода с момента поступления, но продолжал ходить на лекции и жить в студгородке еще 18 месяцев, пока не забросил это дело окончательно. Так почему я бросил учебу?

Эта история началась до моего рождения. Моя биологическая мать, молодая незамужняя аспирантка, решила отдать меня на усыновление. Ей очень хотелось, чтобы меня усыновили люди с высшим образованием. И все было готово для того, чтобы меня взяли на воспитание в семью некоего юриста. Но к моменту моего рождения юрист и его жена вдруг решили, что на самом деле им нужна девочка, а не мальчик. Так что моим будущим родителям, которые были следующими в очереди, позвонили среди ночи с вопросом: «У нас есть внеплановый ребенок. Мальчик. Возьмете его?» И они ответили «Конечно». Позже моя биологическая мать узнала, что моя реальная мать не заканчивала никакого колледжа, и что мой отец не закончил даже средней школы. Она отказалась подписать окончательные бумаги на усыновление. Лишь несколько месяцев спустя моим родителям удалось ее уговорить. Они пообещали, что обязательно отдадут меня в колледж. Так началась моя жизнь.

17 лет спустя я пошел-таки в колледж. По наивности, я выбрал очень дорогой колледж – почти как Стенфорд – и все сбережения моих небогатых родителей уходили на оплату моей учебы. Через полгода я понял, что в учебе нет никакого смысла: я понятия не имел ни чем я хочу заниматься в жизни, ни как колледж поможет мне это понять. При этом на учебу я тратил все, что мои родители скопили за всю свою жизнь. Поэтому я решил бросить учебу и надеяться на то, что все как-нибудь образуется.

Тогда мне от этого было не по себе, но сейчас, оглядываясь назад, я понимаю, что это было одно из самых лучших решений в моей жизни. Меня отчислили. Это значило, что больше не нужно ходить на обязательные курсы – и можно ходить только на то, что кажется интересным.

Конечно, не все было гладко. У меня не было комнаты в общежитии, и ночевать приходилось на полу в комнатах друзей. Я сдавал бутылки из-под колы по 5 центов за штуку, чтобы покупать еду. Каждое воскресенье я ходил пешком по 7 миль через весь город, чтобы раз в неделю хорошо поесть у

кришнаитов. Еда там была замечательная (В оригинале "I lovedit", парафраз знаменитого слогана McDonalds).

Многое из того, что я открыл для себя в те времена, подчиняясь своему любопытству и интуиции, впоследствии оказалось бесценным. Приведу один пример. Reedcollege тогда предлагал лучшее в стране образование в области каллиграфии. Любой плакат, любая надпись на любом шкафчике в любом месте студенческого городка были замечательно выведены от руки по всем законам искусства каллиграфии. Я был отчислен, мне не нужно было посещать обычные занятия, и я решил изучать каллиграфию. Я узнал многое о гарнитурах шрифтов (serif, sans-serif), о варьировании расстояния между различными сочетаниями букв – обо всем, что делает великолепную типографику великолепной. В этих занятиях была какая-то красота, история, тонкость искусства, недоступная науке... меня это завораживало.

Тогда мне казалось, что все это не имеет ни малейшего шанса на практическое применение. Но 10 лет спустя, когда мы разрабатывали первый Макинтош, все мои знания по каллиграфии вернулись ко мне – и пригодились. Макинтош стал первым компьютером с красивыми шрифтами. Если бы я не стал посещать эти занятия в колледже, в Маках не было бы возможности использовать разные гарнитуры, шрифты не были бы пропорциональными... А поскольку Windows – это всего лишь калька Макинтоша, с большой вероятностью этого не было бы ни у одного компьютера в мире. Итак, если бы я не бросил колледж и не пошел на курсы каллиграфии, у современных компьютеров, вероятно, не было бы тех замечательных шрифтов, которые есть у них сегодня.

Конечно, в колледже я и не предполагал, что в будущем все точки сойдутся, но десять лет спустя стало очевидно – они не могли не сойтись. И опять же, невозможно соединить точки, когда ты смотришь в будущее – их можно соединить, лишь оглядываясь на прошлое. Поэтому в настоящем нужно верить, что в будущем точки как-нибудь сойдутся. Нужно верить во

что-нибудь: в Бога, Судьбу, Жизнь, Карму, что угодно. Вера в то, что по ходу движения точки сойдутся, даст вам мужества следовать своему сердцу, даже если сердце уводит вас с качественно протоптанной тропинки. В этом вся разница.

Моя вторая история – о любви и потере

Мне повезло. Я рано нашел свое любимое дело. Мне было 20 лет, когда мы с Возом (Стив Возняк) основали «Apple» в гараже моих родителей. Мы много работали, и за 10 лет наше «гаражное предприятие» стало компанией стоимостью 2 миллиарда долларов, со штатом более 6 тысяч человек. За год до этого мы выпустили свое лучшее творение – Макинтош, и мне только что исполнилось 30 лет. И тут меня уволили.

Но как тебя могут уволить из компании, которую ты же и основал? Произошло следующее. Компания росла, и мы наняли одного, на мой взгляд талантливого, человека, чтобы он управлял компанией вместе со мной. Год или около того все было в порядке. Но постепенно мы разошлись в своем видении будущего, и в какой-то момент окончательно разругались. Совет Директоров в тот момент принял его сторону. И в 30 лет меня с шумом уволили. Все, чему я посвятил свою сознательную жизнь – исчезло, и я чувствовал опустошенность. Несколько месяцев я вообще не знал, что делать. Мне казалось, что я подвел предыдущее поколение предпринимателей – они передавали мне эстафетную палочку, а я ее выронил. Я встречался с Дэвидом Паккардом и Бобом Нойсом и пытался извиниться за то, что все испортил. Мой провал был настолько публичным, что я даже думал о том, чтобы сбежать из Долины.

Но понемногу я стал приходить в себя. Я чувствовал, что по-прежнему люблю свое дело. То, как все сложилось с Apple, ничего не изменило во мне. Я был отвергнут, но по-прежнему любил. И я решил начать все сначала. В тот момент я, конечно же, не понимал, что увольнение из Apple – это лучшее, что могло со мной случиться. Тяжкое бремя успеха сменилось

чувством легкости: я опять новичок. Менее уверенный по поводу всего происходящего. С этого чувства начался один из самых творческих периодов в моей жизни. В течение 5 последующих лет я основал компании NeXT и Pixar и влюбился в прекрасную женщину, которая стала моей женой. Студия Pixar выпустила первый в мире компьютерный мультфильм, «Историю игрушек». Сегодня она является самой успешной мультипликационной студией в мире. В силу замечательного стечения обстоятельств, компания Apple купила компанию NeXT и я, таким образом, вернулся в Apple. Технология, которую мы разработали в NeXT, легла в основу нынешнего возрождения Apple. И у нас с Лорин замечательная семья.

Я уверен, что ничего этого не случилось бы, если бы меня не уволили из Apple. Лекарство было ужасным на вкус, но, похоже, пациент в нем нуждался. Иногда жизнь будет бить вас ключом по голове – не теряйте веры. Я убежден, что единственная вещь, благодаря которой я продолжал идти вперед – это то, что я любил свое дело. Нужно найти то, что вы любите – и это верно как для работы, так и для личной жизни. Работа будет занимать много места в вашей жизни, а потому единственный способ быть по-настоящему довольным жизнью – делать то дело, которое считаешь великим. А единственный способ сделать великое дело – любить то, что ты делаешь. Если вы еще не нашли того, что любите – продолжайте искать, не успокаивайтесь. Как и со всеми делами сердца, когда найдете - поймете, что это – то самое. И как любые настоящие отношения, эти отношения с годами будут только улучшаться. Так что ищите. Не успокаивайтесь.

Моя третья история – о смерти

Когда мне было 17 лет, я прочитал мысль о том, что «Если будешь проживать каждый день, как если бы он был последним – однажды наверняка окажешься прав». Это произвело на меня сильное впечатление, и с тех пор вот уже 33 года я каждое утро смотрюсь в зеркало и спрашиваю себя: «Если бы сегодня был последний день моей жизни, захотел бы я заниматься тем,

чем собираюсь заняться»? И всякий раз, когда отвечаю себе «Нет» слишком много дней подряд, я понимаю, что нужно что-то менять.

Память о том, что все мы скоро умрем, лучше всего помогает мне принимать большие решения в жизни. Ведь перед лицом смерти почти все теряет значение – мнение окружающих, амбиции, страх позора или провала – и остается только то, что по-настоящему важно. Память о том, что умрешь – это лучший известный мне способ избежать мысленной ловушки, которая заставляет тебя думать, что тебе есть, что терять. Ты уже голый. И нет никаких причин не следовать своему сердцу.

Около года назад мне поставили диагноз – рак. В полвосьмого утра я прошел сканирование, которое отчетливо показало опухоль в поджелудочной железе. Я и понятия не имел о том, что у меня есть поджелудочная железа. Врачи сказали, что это почти наверняка неизлечимый вид рака, и что жить мне осталось от 3 до 6 месяцев.

Мой врач посоветовал мне идти домой и привести в порядок свои дела, что на языке врачей означает: «Подготовься к смерти». Это значит собраться и сказать своим детям все то, что ты хотел им сказать. Тебе казалось, у тебя на это есть следующие десять лет, а оказалось – всего пара месяцев. Это значит подготовить все так, чтобы твоей семье было как можно проще со всем справиться. Это значит попрощаться со всеми.

Я жил с этим диагнозом целый день. Позже вечером я прошел биопсию: эндоскоп через горло и желудок засунули мне в кишечник, ввели иглу в поджелудочную железу и взяли несколько клеток из опухоли для анализа. Я был под наркозом, но моя жена, которая при этом присутствовала, рассказала, что, когда врачи посмотрели на образцы клеток под микроскопом, они начали плакать. Оказалось, что у меня очень редкий вид рака поджелудочной железы, который лечится при помощи хирургической операции.

Мне сделали операцию и, слава богу, я теперь в порядке.

Это было самое близкое столкновение со смертью в моей жизни, и я надеюсь, в течение следующих 20 лет ближе сталкиваться с ней мне не придется. Пережив это, я теперь могу сказать вам гораздо увереннее, чем раньше, когда смерть была для меня полезным, но исключительно умозрительным конструктом:

Никто не хочет умирать. Даже люди, которые хотят попасть в Рай, не хотят умирать, чтобы туда добраться. И, тем не менее, смерть – это общая для всех нас конечная остановка. Дальше никто не проедет.

И так оно и должно быть, поскольку Смерть, видимо, - лучшее изобретение Жизни. Для Жизни она - агент изменений. Она расчищает старое, чтобы дать место Новому. Сейчас Новое – это вы, но пройдет немного времени, и вы постепенно станете тем Старым, что нужно убрать с дороги. Я прошу прощения за драматизм, но так оно и есть.

Ваше время ограничено, так что не тратьте его, проживая чью-то чужую жизнь. Не попадайтесь в ловушку догмы – не живите чужими мыслями. Не давайте шуму чужих мнений заглушать собственный внутренний голос. И самое главное – имейте мужество следовать своему сердцу и уму. Они каким-то образом уже знают, кем ты должен стать. Все остальное - вторично.

Во времена моей молодости выпускался замечательный журнал, «Каталог всего на свете». Он был одной из библий моего поколения. Парень, которого звали Стюарт Бранд, издавал его неподалеку отсюда, в Менло Парк.

Это было в конце 60х, до компьютеров и компьютерной верстки, так что делалось все вручную, при помощи печатных машинок, ножниц и поляроида. Это было что-то вроде Гугла в бумажной форме, но за 35 лет до возникновения Гугла. Издание было идеалистическим, полным замечательных инструментов и идей.

Стюарт и его команда сделали несколько номеров журнала, и, когда тот выполнил свою миссию, решили выпустить финальный.

Это было в середине 70х, я тогда был вашего возраста. На задней обложке журнала была фотография сельской дороги, сделанная ранним утром. Такой дороги, по которой обычно путешествуют автостопом любители приключений. Под этой фотографией были слова: «Оставайся голодным. Оставайся глупым». Они выходили из игры, и это было их прощальным посланием. Оставайся голодным. Оставайся глупым. Я всегда желал этого для себя. И теперь, когда вы выпускаетесь из университета, чтобы начать все по-новому, – я желаю этого вам.

Оставайтесь голодными. Оставайтесь глупыми.

Большое вам спасибо

Источник: http://www.subguru.ru/2008/01/blog-post_10.html

Притча о зоне комфорта

Один знатный дворянин увлекался соколиной охотой. Как-то раз егерь принес из леса крошечного и едва живого птенца сокола. Герцог сам выкормил малыша и отдал ловчему для обучения. Птенец вырос и превратился в сильного и красивого сокола. Вот только никто и никогда не видел его в небе – все дни он проводил на ветке дерева, на которую попал крохотным птенцом. Герцог любил, стоя на балконе, наблюдать за тренировками своих охотничьих птиц – ловчий отлично знал свое дело, и в небе парили хорошо обученные орлы и коршуны. Но любимый сокол герцога по-прежнему не покидал своего места. Раздосадованный дворянин послал гонцов во все уголки своих владений с приказом найти человека, который научит сокола летать. Как-то утром герцог вышел на балкон и увидел в небе над замком своего любимца. Он был очень обрадован и велел немедленно привести к нему человека, сотворившего это чудо. Через несколько минут в покои вошел простой крестьянин. Удивленный дворянин обратился к нему с вопросом:

– Как тебе удалось заставить его взлететь?

– Это было несложно, ваша светлость, - ответил крестьянин, - я всего лишь спилил ветку, на которой сидел сокол. Лишившись привычного места, он вспомнил что у него есть крылья и взлетел.

Источник: <http://emosurf.com/post/5910>

Самые мотивирующие истории известных людей

Не всегда у успешных, известных нам людей бывало все гладко. Многие из них терпели неудачи: разорялись, теряли работу, или по иным причинам не сразу стали успешными. Знакомая ситуация не так ли? У нас у всех бывают порой такие трудности, неудачи. В таких ситуациях как говорят великие люди: Если вам в первый раз не удалось, попробуйте еще раз. И никогда не сдавайтесь. Вот именно этого и делали успешные и известные люди прежде чем добиться вершины.

1. Генри Форд (HenryFord) — основатель автомобилестроительной компании «FordMotor». Прежде чем сделать такую успешную компанию, Генри Форд разорялся 5 раз.

2. РолендХассиМейси (RowlandMacy) — основатель Macy's (одного из старейших и крупнейших сетей розничной торговли в США). Его первые семь бизнеса потерпели неудачу, прежде чем сделать такую успешную сеть.

3. Соичиро Хонда (SoichiroHonda) — основатель автомобильной компании «Honda». Прежде чем построить свою компанию, Соичиро Хонда некоторое время остается безработным и ищет работу в компании Toyota, но там ему отказывают, после чего он сам начинает делать скутеры дома, позже открывает свой собственный бизнес. Сочетание его инженерных и маркетинговых навыков помогли ему построить потрясающий бренд.

4. Масару Ибука и Акио Морита (Masaru Ibuka & Akio Morita) — Они были основателями Sony, но самым первым их продуктом была — электрическая рисоварка. Им удалось продать только 100 таких рисоварок, так как эти рисоварки, вместо варки риса просто сжигали рис. Эта первая неудача не остановила этих людей создать много-миллиардную компанию как » Sony».

5. Билл Гейтс (Bill Gates) — Основатель компании «Microsoft». Самый богатый человек нашей планеты в начале своего первого бизнеса так и не смог сделать деньги. Первая его компания Traf-O-Data провалилась.

6. Альберт Эйнштейн (Albert Einstein) — основатель современной теоретической физики, физик. Он не мог говорить до тех пор, пока ему было 4 года, и не мог читать, пока ему не исполнилось 7, из-за этого учителя и родители думали, что он был умственно отсталым. В конечном счете, он был исключен из школы, и не был допущен в Политехническую школу Цюриха.

7. Джим Керри (Jim Carrey) — актер, комик, продюсер. В возрасте 15 лет ему пришлось бросить школу чтобы поддержать свою семью. Его семья одно время даже жили в фургоне. Но эти обстоятельства не остановили его стать великим комиком, он участвует в комедийных клубах в Торонто и позже постепенно своими ролями становится одним из самых лучших комедийных актеров Голливуда.

8. Бетани Хэмилтон - профессиональная американская сёрфингистка. Она начала заниматься серфингом, когда она была еще ребенком. В возрасте 13 лет, после смертельной атаки акулы она теряет левую руку. Но через месяц она возвращается в серфинг, и через два года, она занимает первое место в Национальных чемпионатах. В 2011 году на основе ее биографии снимается фильм под названием «Сёрфер души» (Soul Surfer).

9. Бенджамин Франклин - политический деятель, изобретатель. Бенджамин Франклин бросил школу в возрасте десяти лет, потому что родители Франклина уже не были в состоянии содержать его в школе.

Несмотря на это, он сам начинает заниматься самообразованием через ненасытные чтения, и в конечном итоге изобретает громоотвод и бифокальные очки.

10. Ричард Брэнсон - британский предприниматель, основатель Virgin Group. Брэнсон был довольно плохим студентом — он не получал хороших оценок, и плохо сдавал обычные тесты. Кроме этого он страдает дислексией (характеризуется трудностями в обучении чтению или интерпретировать слова, буквы и другие символы, но не влияет на общий интеллект). Несмотря на все это, он является одним из богатейших людей Англии (состояние: \$5 млрд).

11. Томас Эдисон - американский предприниматель и изобретатель. Прежде чем создать лампочку Эдисон потерпел 1,000 или 10,000 неудачных попыток (точное число до сих пор оспаривается) создания лампочки. После этих попыток ему наконец удается создать лампочку. Когда его спросили о его неоднократных неудачах, он ответил что он нашел 10,000 способов которые не работали.

12. Шон Кори Картер (Jay-Z) — американский рэпер, основатель звукозаписывающей компании Roc-A-FellaRecords. Никакие компании звукозаписи не подписывали контракт с Jay-Z. После чего он создает свою собственную звукозаписывающую компанию «Roc-A-FellaRecords» которая превращается в безумно прибыльную компанию. Данный момент его состояние превышает пол миллиарда долларов.

13. Винсент Ван Гог (VincentVanGogh) - нидерландский художник, считается одним из величайших художников всех времен. Но несмотря на все великие картины которые он создал, он жил в бедности (в своей жизни он продал только одну картину). Признание к нему пришла после его смерти, теперь его картины продаются за несколько миллионов долларов.

14. Франклин Рузвельт (FranklinRoosevelt) — 32-ой президент США. В возрасте 39 лет из-за лихорадки он становится парализованным (на всю

жизнь). Несмотря на парализованность он возглавляет США во время Второй мировой войны и мирового экономического кризиса.

15. Уолт Дисней (WaltDisney) — основатель компании «WaltDisney». В начале своей карьеры его увольняют с работы за нехватку воображения и хороших идей. Позже создает несколько бизнесов которые терпят неудачу и банкротство. Позже создает сказочную компанию как «WaltDisney» которая превратится в мультимедийную империю.

16. ГарландСандерс (Полковник Сандерс) — основатель KFC (сеть ресторанов быстрого питания KentuckyFriedChicken). Его знаменитый куриный рецепт был отклонен 1009 раз, прежде чем ресторан принял его.

17. Чарльз Дарвин (CharlesDarwin) — английский путешественник и натуралист. В своих ранних лет, Дарвин отказывается от медицинской карьеры. Его учителя и собственный отец считают его мальчиком с низким уровнем интеллекта. Наверное они слишком рано судили, ведь сегодня Дарвин хорошо известен своими научными исследованиями.

18. Роберт Годдард (RobertGoddard) — американский ученый, один из пионеров ракетостроения. Сегодня Годдарду благодарны за его исследования и эксперименты с ракетами (на жидком топливе), но во времена его жизни, его идеи были отвергнуты, считались возмутительными и невозможными. Сегодня ракеты и космические путешествия не кажутся невозможными благодаря работе этого ученого.

19. Исаак Ньютон (IsaacNewton) — английский физик, математик. На раннем стадии он имеет трудности с математикой. В школе тоже учится не особо, позже его дядя отправляет его в Кембридж, где он, наконец, превращается в ученого которого мы знаем сегодня.

20. Братья Райт (Уилбур Райт и Орвил Райт) — первые создатели самолёта (хотя до сих пор оспаривается кто именно создал первый самолет). После многочисленных попыток создания летательных аппаратов, несколько

лет напряженной работы, и тонны неудачных прототипов, братья, наконец, создают самолет, который может взлетать и оставаться в воздухе.

21. Уинстон Черчилль (WinstonChurchill) — Лауреат Нобелевской премии, дважды избранный премьер-министр Соединенного Королевства. Много лет терпел политические неудачи, проигрывал все выборы пока он, наконец, не стал премьер-министром в преклонном возрасте 62 лет.

22. Авраам Линкольн (AbrahamLincoln) — 16-ый президент США. В молодости он отправляется на войну как капитан и возвращается как рядовой (если вы не знакомы с военными званиями, то рядовой самое низкое звание). Позже он начинает многочисленные бизнесы которые не имеют успеха. Но как раз в государственных делах был успешен и считается национальным героем США.

23. Джоан Роулинг (J. K. Rowling) — британская писательница, автор книг «Гарри Поттер». Прежде, чем она опубликовала серию романов она была почти без гроша в кармане, в тяжелой депрессии, разведена, пытаюсь вырастить ребенка самостоятельно, она продолжала писать романы. Сегодня она является одной из успешных писательниц мира (ее состояние оценивается в 1 миллиард долларов).

24. Клод Моне (ClaudeMonet) — знаменитый французский живописец. Сегодня его картины продаются за миллионы долларов и они висят в некоторых из самых престижных организаций в мире. Тем не менее, во время своего времени, он был осмеян и отвергнут художественными элитами.

25. Джек Лондон (JackLondon) — Хорошо известный американский писатель не всегда был таким успешным. Его первый рассказ был отказан 600 раз, прежде чем его наконец-то приняли.

26. Элвис Пресли (ElvisPresley) — американский певец, актёр, король рок-н-ролла. Он является одним из самых продаваемых артистов всех

времен. Но в свое время когда он пока не был ни кем, с первого же исполнения он был уволен с радиопередачи GrandOleOpry.

27. Стив Джобс (SteveJobs) — Основатель компании Apple. Когда-то он был уволен из собственной компании, но позже возвращают его обратно. Сейчас Apple самый дорогой бренд благодаря Стиву Джобсу.

28. Роберт Кийосаки (Robert Kiyosaki) — американский инвестор, предприниматель, писатель и преподаватель, автор нескольких книг бестселлеров. Несколько раз терпел неудачи в бизнесе, 2 раза разорялся, и наконец 3-ий его бизнес был успешен.

Источник: <https://topfacts.info/samyе-motiviruyushhie-istorii/>