



RUSSIAN A2 – HIGHER LEVEL – PAPER 1
RUSSE A2 – NIVEAU SUPÉRIEUR – ÉPREUVE 1
RUSO A2 – NIVEL SUPERIOR – PRUEBA 1

Monday 22 May 2006 (morning)
Lundi 22 mai 2006 (matin)
Lunes 22 de mayo de 2006 (mañana)

2 hours / 2 heures / 2 horas

INSTRUCTIONS TO CANDIDATES

- Do not open this examination paper until instructed to do so.
- Section A consists of two passages for comparative commentary.
- Section B consists of two passages for comparative commentary.
- Choose either Section A or Section B. Write one comparative commentary.

INSTRUCTIONS DESTINÉES AUX CANDIDATS

- N'ouvrez pas cette épreuve avant d'y être autorisé(e).
- La section A comporte deux passages à commenter.
- La section B comporte deux passages à commenter.
- Choisissez soit la section A, soit la section B. Écrivez un commentaire comparatif.

INSTRUCCIONES PARA LOS ALUMNOS

- No abra esta prueba hasta que se lo autoricen.
- En la Sección A hay dos fragmentos para comentar.
- En la Sección B hay dos fragmentos para comentar.
- Elija la Sección A o la Sección B. Escriba un comentario comparativo.

Выберите Секцию А или Секцию В.

СЕКЦИЯ А

Сравните и проанализируйте следующие тексты.

Рассмотрите сходства и различия между текстами и их темами.

В своем комментарии проанализируйте использование автором таких приемов, как композиция, тон повествования, образность; проанализируйте также другие художественные средства, необходимые для раскрытия основного замысла.

Текст 1 (а)

Знаешь, какая черта есть у всех успешных карьеристов? Они гении общения! Умеют слушать, вовремя сказать нужное слово и расположить к себе собеседника. Причем тот, кто озабочен карьерой, тем и отличается от всех остальных, что умеет общаться с кем угодно. Нравятся ему собеседники или нет, вызывают сочувствие или неприязнь – все это автоматически выносятся за скобки. В скобках остаются суть, выгода, доводы разума. Если хочешь освоить навыки дипломатического общения, прислушайся к советам виртуозов деловых коммуникаций.

Один из известных юристов, основываясь на своем богатом опыте, вывел закономерности, помогающие выстраивать успешные отношения с разными людьми. В деловых отношениях не полагайся на первое впечатление. Обычный молодой человек в джинсах и свитере может оказаться председателем совета директоров крупного банка, а клиент с вооруженными охранниками – директором небольшого продовольственного рынка. Не делай поспешных выводов, понаблюдай за человеком, вникни в суть его вопроса.

Для успешного общения важно также иметь представление о характере партнера. «У меня есть для этого специальный тест, – признается один крупный предприниматель. – Большинство людей, занимающих высокие посты, сейчас не курят, а я заядлый курильщик. В кабинете потенциального клиента я прошу разрешения закурить, прекрасно понимая, что человеку неприятен сигаретный дым. Если собеседник спокойно разрешает мне выкурить сигарету, это значит, что он уважает чужие интересы и мы точно сработаемся. Если хозяин кабинета просит меня потерпеть короткое время, пока мы будем беседовать, объясняя, что у него, к примеру, аллергия на сигаретный дым, мы сработаемся почти наверняка: приятно иметь дело с человеком, который мотивирует свои поступки. Если же визави в категорической форме отказывает мне, я принимаю решение не иметь с ним никаких дел».

Пока ты не достигла такого уровня, когда можешь позволить себе выбирать партнеров, то просто прими к сведению особенности характера и поведения конкретного человека – это поможет тебе в будущем выстроить с ним продуктивные отношения.

Советы специалиста С. Колосовой, помещенные в статье «Служба контакта» // Журнал для женщин «Лиза», №17, 2005

Текст 1 (b)

В жизни приходится очень много спорить, возражать, опровергать мнение других, не соглашаться. Лучше всего проявляет свою воспитанность человек, когда он ведет дискуссию, спорит, отстаивая свои убеждения. В споре сразу же обнаруживается интеллигентность, логичность мышления, вежливость, умение уважать людей и самоуважение. Если в споре человек заботится не столько об истине, сколько о победе над своим противником, не умеет выслушать своего противника, стремится противника «перекричать», испугать обвинениями, – это пустой человек, и спор его пустой.

Как же ведет спор умный и вежливый спорщик?

Прежде всего он внимательно выслушивает своего противника – человека, который не согласен с его мнением. Больше того, если ему что-либо неясно в позициях его противника, он задает ему дополнительные вопросы. И еще: если даже все позиции противника ясны, он выберет самые слабые пункты в утверждениях противника и переспросит, это ли утверждает его противник.

Внимательно выслушивая своего противника и переспрашивая, спорящий достигает трех целей:

1) противник не сможет возразить тем, что его «неправильно поняли», что он «этого не утверждал»;

2) спорящий своим внимательным отношением к мнению противника сразу завоевывает себе симпатии среди тех, кто наблюдает за спором;

3) спорящий, слушая и переспрашивая, выигрывает время для того, чтобы обдумать свои собственные возражения (а это тоже немаловажно), уточнить свои позиции в споре.

В дальнейшем, возражая, никогда не следует прибегать к недозволенным приемам спора и придерживаться следующих правил:

1) возражать, но не обвинять;

2) не «читать в сердце», не пытаться проникнуть в мотивы убеждений противника («вы стоите на этой точке зрения, потому что она вам выгодна», «вы так говорите, потому что вы сам такой» и т. п.);

3) не отклоняться в сторону от темы спора; спор нужно уметь доводить до конца, то есть либо до опровержения тезиса противника, либо до признания правоты противника.

На последнем своем утверждении я хочу остановиться особо. Если вы с самого начала ведете спор вежливо и спокойно, без заносчивости, то тем самым вы обеспечиваете себе спокойное отступление с достоинством. Помните: нет ничего красивее в споре, как спокойно, в случае необходимости, признать полную или частичную правоту противника.

Отрывок из «Писем о добром и прекрасном», адресованных юношеству, Д.С Лихачева.

Письмо семнадцатое, 1985

СЕКЦИЯ В

Сравните и проанализируйте следующие тексты.

Рассмотрите сходства и различия между текстами и их темами.

В своем комментарии проанализируйте использование автором таких приемов, как композиция, тон повествования, образность; проанализируйте также другие художественные средства, необходимые для раскрытия основного замысла.

Текст 2 (а)

Магия музыки и ее влияние на тело и душу человека будоражили умы еще античных мудрецов. Первые практические выводы были получены после Первой мировой войны, когда появилась музыкотерапия. А первыми пациентами стали солдаты, страдавшие неврозами. В наши дни музыкой лечат, восстанавливают душевное равновесие, развивают интеллект, снимают боль и даже стимулируют рост растений. Хочешь научиться извлекать максимум пользы из любимых мелодий? Тогда давай сначала разберемся, как те или иные звуки воздействуют на наше эмоциональное состояние.

Крупнейшие компании используют музыкальные произведения для повышения производительности труда своих работников. Они руководствуются результатами исследований, согласно которым работа в полной тишине менее продуктивна. Обрати внимание, что в супермаркетах и бутиках часто звучит приятная, эмоциональная и небыстрая музыка, заставляющая покупателя терять счет времени и радостно расставаться с кровно заработанными деньгами в обмен на совершенно ненужные вещи. Дорогие рестораны предпочитают ставить неторопливую классическую музыку или не слишком сложный джаз в расчете на то, что посетители задержатся подольше и закажут побольше. Всевозможные фаст-фуды и кафе быстрого питания, наоборот, отдают предпочтение ритмичной современной музыке, так как под нее людской поток течет с удвоенной скоростью. Главное – выбрать нужный ритм!

Практически у каждого вида музыки есть магический потенциал. Григорианские церковные песнопения, в которых используются ритмы естественного дыхания, идеально подходят для занятий медитацией. Они позволяют расслабиться и снять стресс. Медленная музыка в стиле барокко (Бах, Гендель, Вивальди) хороша в качестве фона для работы или учебы. Скрипичные произведения Гайдна и Моцарта повышают концентрацию внимания, улучшают память и пространственное восприятие. Музыка композиторов-романтиков (Чайковского, Шопена, Листа) рекомендуется для любовного свидания или для встречи со старым близким другом, так как она пробуждает взаимную симпатию и усиливает искренние чувства. Импрессионизм (Дебюсси или Равель) генерирует творческие импульсы и рождает приятные, нередко фантастические образы. Джаз, блюз и прочая музыка с африканскими корнями больше подойдет для приятельских вечеринок: эти музыкальные направления обостряют чувство юмора, стимулируют общение и настраивают присутствующих на веселый лад.

Отрывок из статьи «Нотная грамота» // Журнал «Древо познания», №72, 2004

Текст 2 (b)

Надежда Филаретовна задает ему (Чайковскому) новый вопрос – извечный вопрос, задаваемый композиторам о программной музыке, – касательно Четвертой симфонии.

- «Вы спрашиваете меня, есть ли определенная программа этой симфонии? – отвечает он. – Обыкновенно, когда по поводу симфонической вещи мне предлагают этот вопрос, я отвечаю: никакой. И в самом деле, трудно отвечать на этот вопрос. Как пересказать те неопределенные ощущения, через которые переходишь, когда пишется инструментальное сочинение без определенного сюжета. Это чисто лирический процесс. Это музыкальная исповедь души, на которой многое накопело и которая, по существенному свойству своему, изливается посредством звуков, подобно тому, как лирический поэт высказывается стихами. Разница только та, что музыка имеет несравненно более могущественные средства и более тонкий язык для выражения тысячи различных моментов душевного настроения. Обыкновенно вдруг самым неожиданным образом является *зерно* будущего произведения. Если почва благодатная, т.е. если есть расположение к работе, зерно это с непостижимой силой и быстротой пускает корни, показывается из земли, пускает стебелек, листья, сучья и, наконец, цветы. Я не могу иначе определить творческий процесс, как посредством этого уподобления. Вся трудность состоит в том, чтобы явилось зерно и чтоб оно попало в благоприятные условия. Все остальное делается само собой. Напрасно бы я старался выразить вам словами все неизмеримое блаженство того чувства, которое охватывает меня, когда явилась главная мысль и когда она начинает разрастаться в определенные формы. Забываешь все, делаешься точно сумасшедший, все внутри трепещет и бьется, едва успеваешь намечать эскизы, одна мысль погоняет другую. Иногда посреди этого волшебного процесса вдруг какой-нибудь толчок извне разбудит от этого состояния сомнамбулизма. Кто-нибудь позвонит, войдет слуга, прозвонят часы и напомнят, что нужно идти по делу...
- Тяжелы, невыразимо тяжелы эти перерывы. Иногда на несколько времени вдохновение отлетает; приходится искать его и подчас тщетно. Весьма часто совершенно холодный, рассудочный, технический процесс работы должен прийти на помощь. Может быть, вследствие этого и у самых великих мастеров можно проследить моменты, где недостает органического сцепления, где замечается шов, части целого, искусственно склеенные. Но иначе невозможно. Если бы то состояние души артиста, которое называется вдохновением и которое я сейчас пытался описать Вам, продолжалось бы непрерывно, нельзя было бы и одного дня прожить. Струны лопнули бы, и инструмент разбился бы вдребезги. Необходимо только одно: чтобы главная мысль и общие контуры всех отдельных частей явились бы не посредством искания, а сами собой, вследствие той сверхъестественной, непостижимой и никем не разъясненной силы, которая называется вдохновением».

Отрывок из романа-биографии Н. Берберовой «Чайковский», 1937