

KRIEVU VALODA (SVEŠVALODA)

10. KL.

MĀCĪBU GRĀMATA: ПУТЬ

NODAĻA: TU UN PASAULE

TĒMA: VIZĪTKARTES

Sasniedzamais rezultāts stundā:

- Izpētīt, kas ir vizītkarte.
- Iepazīties ar vizītkaršu vēsturi, veidiem.
- Pierādīt, ka vizītkaršu pielietojums ir svarīgs un aktuāls reālajā dzīvē.
- Izstrādāt savu vizītkartes paraugu atbilstoši izvēlētai profesijai.
- Izveidot «dzīvās situācijas» dialogu (lietot pieklājības frāzes ikdienas saziņas situācijā - vizītkartes pasniegšanā).

Metodes un uzdevumu veidi

- Darbs ar tekstu:
- Tulkojums abās valodās: latviešu-krievu, krievu – latviešu.
- Darbs ar leksiku (papildinām savu vārdu krājumu: jauni vārdi, sinonīmi, pieklājības frāzes).
- Darbs pāros, grupās, individuāli.
- PPP likums. Katram skolēnam ir iespēja izteikt savu viedokli, iesaistīties sarunā-diskusijā, papildināt, strādāt radoši, prezentēt sava darba rezultātu, uzdot jautājumus klasesbiedriem, paslavēt sevi un citus.
- Uzdevumi atbilstoši zināšanu līmeņiem.
- Skolēni meklē informāciju dažādos avotos (vārdnīcas, mācību grāmatas un darba burtnīcas, bukleti, žurnāli, internets).
- Skolēni izmanto dažādas domāšanas stratēģijas: analizē iegūto informāciju, parāda savu izpratni, salīdzina, atrod līdzīgo vai atšķirīgo, izstrādā un piedāvā citus variantus.
- Starppriekšmetu saikne (vēsture, informātika, valodas, vizuālā māksla).
- Tehnoloģiju izmantošana (prezentācijas, video ieraksta veidošana).

Darbs ar tekstu latviešu valodā (interneta materiāli) tulkojums, leksika, sinonīmi, problemātika, savs viedoklis, argumenti

- Kas ir vizītkarte?
- Visiem zināms, ka vizītkarte ir mazs papīra gabaliņš, uz kura ir informācija. Bieži vien īsa un precīza.

Sen senos laikos vizītkartes bija augstākās sabiedrības sastāvdaļa. Tās pasniedza īpašos gadījumos, sūtīja pa pastu un ziņneši mēroja lielus attālumus, lai vizītkarti nogādātu adresātam.

Šodien vizītkarte ir ļoti izplatīta lieta. Uzņēmumi vizītkartes izmanto, lai popularizētu preci vai pakalpojumus. Šādas vizītkartes parasti ir pārblīvētas ar informāciju, apdrukātas no abām pusēm. Personu vizītkartes arī ir dažādas gan pēc satura un formas. Labais tonis vizītkarte ir apdrukāta tikai no vienas puses. Tekstam jābūt labi salasāmam, bez liekas informācijas, papīrs – balts, druka – tumšās krāsās, lai viegli salasīt. Nav nepieciešams vizītkartes tulkot angļu, vācu, krievu un citās valodās. Visā pasaulē māk izlasīt un saprast kas ir kas – vārds, uzvārds, adrese un telefons.

- Atcerēsimies, ka vizītkarte rada pirmo iespaidu par tās īpašnieku. Vizītkartei ir jābūt gaumīgai, lietišķai, vienkāršai un neuzbāzīgai. Iztiksīm bez spilgtām krāsām, “kliedzošiem” logotipiem.
- ***Jautājumi***

Согласен ли ты, что текст визитной карточки не обязательно переводить на другие языки? Почему? Объясни свою точку зрения.

ФЕРМА СУЩЕСТВУЕТЪ БОЛЕЕ 40 ЛѢТЪ.

Удостоена на Сибирской Научно-Промышленной выставке въ Екатеринбургѣ серебряною медалью и дипломомъ на Всемирную Промышленную выставку въ Коненгагенѣ.

ФОТОГРАФІЯ
ТЕРЕХОВА

въ Екатеринбургѣ, Вознесенская ул., собств. д.



ПОРТНОЙ
Н. ФЕДОРОВ
въ день заведенія
улица Казанская, № 10

Years for Business and Success.
Charles M. Hight
EXPERT
Pension & Claim
Fifteen Years' Best of Reference

Конкордия Гакенелма
Потапункова.

Ch. M. Hight



Darbs ar tekstiem krievu valodā

Прабабушки визитных карточек появились на свет достаточно давно — более 2500 лет назад. В эпоху 770–476 гг. до н.э., в Древнем Китае произошел стремительный культурный подъем. Именно в это время зафиксировано появление карточек, подобных современным визиткам.

Судя по описаниям, это были особые тонкие дощечки для письма, изготовленные из бамбука или дерева, на одной из сторон которых вертикально наносились иероглифы.

Позднее, в III веке до н.э. наиболее распространенным материалом для письма стал шелк.

В тексте, написанном на такой дощечке или материи, указывалось лицо, подающее прошение или делающее визит, а также кратко излагалась просьба или тема визита. Такие “визитные карточки” изготавливались каллиграфами индивидуально к каждому случаю, а потому не могли быть универсальными. К тому же изготовителям нужно было платить приличные деньги, что могли позволить себе лишь немногие.

Более похожие на современные визитные карточки появились во Франции в середине XVII века во времена Людовика XIV. Именно роскошь двора “короля-солнца” послужила толчком для введения в этикет карточек для визита (*carte de visite*).

Карточками продолжали пользоваться только представители высшего света, и широкого распространения они не получили в основном из-за своей дороговизны.

Правда, справедливости ради, нужно сказать, что это был благоприятный период в истории визитки: в оформлении карточек принимали участие художники, изготавливались они вручную, каждая была уникальна.

В России первые визитные карточки появились во времена правления Екатерины II Великой, то есть ко второй половине XVIII века. Это был так называемый “золотой век” дворянства, когда все должно было быть роскошно и красиво, не хуже, чем в “какой-то там Франции”.

Визитные карточки, или визитные билеты (“в народе”), продолжали оставаться отличительным знаком лиц благородного происхождения и, например, купец, даже очень богатый и известный не имел права пользоваться ими.

Таким образом, визитные карточки стали неотъемлемой частью этикета.

В послереволюционной России визитная карточка надолго уходит в “подполье”. Применение визиток в советский период относится только к дипломатическому протоколу и внешнеэкономической деятельности государства.

Вот как трактует понятие Большая Советская Энциклопедия: “Визитная карточка — документ, уведомляющий о посещении (визите); широко применяется в протокольной дипломатической практике”.

Возрождение визитных карточек в России началось только в конце 80-х годов XX века, на закате советской власти. В процессе развития частного предпринимательства возникла достаточно обширная группа людей, которым по роду деятельности было просто необходимо при деловом общении обмениваться своими координатами. Визитная карточка снова становится неотъемлемым атрибутом делового мира России.

Vizītkartes un profesijas



SHERMAN SMITH,
WHOLESALE AND RETAIL DEALER IN
RICH DRESS GOODS,
Shawls, Cloaks, Mantles,
HOUSEKEEPING GOODS,
TOGETHER WITH A FIRST CLASS ASSORTMENT OF
Carpets, Oil Cloths and Paper Hangings
No. 300 CHAPEL STREET,
NEW HAVEN, CONN.



E. J. LAMPARTER,
Glue Manufacturer,
CONESTOGA GLUE FACTORY,
ROCKLAND ST., LANCASTER, PA.
ESTABLISHED 1858
Telephone Connection. All Orders by Mail or Telegraph will receive prompt attention. Highest Cash Prices Paid for Old Stock of Every Description.

Vizītkaršu izstrāde



Липевая
сторона



Задняя сторона

Etikete

Kā mēs pasniegsim vizītkartīti

- Карточку нужно передавать партнеру текстом к нему.
- При отсутствии адресата визитку оставляют с загнутым верхним правым углом.
- Визитные карточки можно оставлять у адресата дома в его отсутствие. Если вы доставили карточку лично, то можете отогнуть правый верхний угол. Загиб на карточке означает, что вы лично оставили визитную карточку в знак глубокого уважения и почтения.
- Нельзя мять карточки, вертеть, делать на них пометки на глазах у владельца.
- Не рекомендуется отправлять визитные карточки по почте, но можно отправлять их с шофером или курьером.
- Посылают по почте визитку лишь в исключительных случаях. Если вы получили визитную карточку по почте, то вы также должны отослать свою визитку в течение суток с момента получения.
- Визитные карточки можно использовать для передачи поздравлений, благодарности, соболезнований. Для этого в левом углу ставится соответствующая пометка (принятые во всем мире сокращения)

принятые во всем мире сокращения:

- *p. f. (pour fete)* — поздравление по случаю праздника;
- *p. f. N. a. (Nouvel An)* — поздравление по случаю Нового года;
- *p. p. c. (pour prendre conge)* — прощание перед продолжительным отъездом;
- *p. c. (pour condoleances)* — выражение соболезнования;
- *p. g. (pour remerciez)* — выражение благодарности;
- *p. f. c. (pour fair connaissance)* — выражение удовлетворения знакомством;
- *p. p. (pour presentation)* — представление.

- Предпринимателю полезно всегда иметь при себе не менее десяти визитных карточек. Их вручают человеку, с которым хотят познакомиться по ближе или же собираются продолжить с ним деловые отношения. При этом рекомендуется соблюдать правила бизнес-этикета.
- Визитные карточки чаще всего вручают лично. При этом не стоит выражать благодарность или какие-либо другие чувства.
- Визитку вручают стоя, внятно произнося имя (и отчество), фамилию.
- Первым визитку вручает старший по должности или по возрасту.
- Если должности и возраст одинаковы, то большого значения не имеет, кто первым вручит визитную карточку.
- Женщины первыми рекомендуются мужчинам.
- Во время переговоров визитные карточки рекомендуется располагать на столе в том же порядке, в каком сидят партнеры.
- Во время деловой встречи с иностранными партнерами в вашей фирме первыми должны вручить визитную карточку вы.
- Когда вы находитесь за рубежом, то первыми визитные карточки вручают ваши партнеры.

Диалог культур

Правила этикета при обмене визитками в разных странах

- Не нужно навязывать свою визитку!
- Деловым партнерам из таких стран, как Япония, Тайвань, Сингапур, визитку нужно вручать **двумя руками**, совершая при этом поклон.
- *Представителям ряда стран Азии ни в коем случае нельзя подавать визитку левой рукой – в соответствии с местными традициями она считается «грязной».
- *Получая визитку, внимательно рассмотрите ее (впрочем, не обязательно делать это слишком долго): так вы выразите свое почтение. Обязательно произнесите вслух имя или должность того, кто вручил вам карточку, озвучивая, таким образом, элементарную фразу вежливости: «Благодарю вас, господин Венедиктов», «Мне очень приятно, Ирина Владимировна!» Пренебрежение этим правилом – не что иное, как бессловесная демонстрация пренебрежения самим человеком. Многие из нас, увы, не осознают важность описанной рекомендации, принимая визитку в полном молчании.



Lomu spēle (dialogi) un skolēnu vizītkaršu prezentācija

