

влечению, он достал из кармана рублевку и подал ее чиновнику. (41) А тот всё кланялся и улыбался и принял рублевку, как фокусник, так что она только промелькнула в воздухе...

(42) «Ну, люди...» — подумал помещик, выйдя на улицу, остановился и вытер лоб платком.

(По А.П. Чехову)

В каком(их) варианте(ах) ответа(ов) содержится информация, необходимая для обоснования ответа на вопрос: «Почему чиновник не сразу выполнил просьбу помещика Волдырёва?»

- 1) Герой рассказа, помещик Волдырев, беден и не мог заплатить за справку.
- 2) Он ждал взятку от посетителя: Волдырев дал чиновнику три рубля.
- 3) Происходящее вызывало у Волдырева чувство неловкости, и он не понимал, как себя вести.
- 4) Чиновник – это пожилой занятой человек, он не расслышал просьбу помещика.

Ответ: _____

3

Предложение

(1) Валентин Петрович Передеркин, молодой человек приятной наружности, одел фракную пару и лакированные ботинки с острыми, колючими носками, вооружился шапоκляком и, едва сдерживая волнение, поехал к княжне Вере Запискиной.

(2) Ах, как жаль, что вы не знаете княжны Веры! (3) Это милое, восхитительное создание с кроткими глазами небесно-голубого цвета и с шёлковыми волнистыми кудрями. (4) Волны морские разбиваются об утес, но о волны ее кудрей, наоборот, разобьётся и разлетится в прах любой камень... (5) Нужно быть бесчувственным балбесом, чтобы устоять против ее улыбки, против неги, которою так и дышит её миниатюрный, словно выточенный бюстик. (6) Ах, какую надо быть деревянною скотиной, чтобы не чувствовать себя на вершине блаженства, когда она говорит, смеётся, показывает свои ослепительно белые зубки!

(7) Передеркина приняли...

(8) Он сел напротив княжны и, изнемогая от волнения, начал:

(9) – Княжна, можете ли выслушать меня?

(10) – О да!

(11) – Княжна... простите, я не знаю, с чего начать... Для вас это так неожиданно... Экспромтно... Вы рассердитесь...

(12) Пока он полез в карман и доставал оттуда платок, чтобы отереть пот, княжна мило улыбалась и вопросительно глядела на него.

(13) — Княжна! — продолжал он. — С тех пор, как я увидел вас, в мою душу... запало непреодолимое желание... Это желание не даёт мне покоя ни днём, ни ночью, и... и если оно не осуществится, я... я буду несчастлив.

(14) Княжна задумчиво опустила глаза. (15) Передеркин помолчал и продолжал:

(16) — Вы, конечно, удивитесь... вы выше всего земного, но... для меня вы самая подходящая...

(17) Наступило молчание.

(18)— Тем более, — вздохнул Передеркин, — что мое имение граничит с вашим... я богат...

(19)— Но... в чем дело? — тихо спросила княжна.

(20)— В чем дело? Княжна! — заговорил горячо Передеркин, поднимаясь. — Умоляю вас, не откажите... Не расстройте вашим отказом моих планов. Дорогая моя, позвольте сделать вам предложение!

(21)Валентин Петрович быстро сел, нагнулся к княжне и зашептал:

(22)— Предложение в высшей степени выгодное!.. Мы в один год продадим миллион пудов сала! Давайте построим в наших смежных имениях салотопенный завод на паях!

(23)Княжна подумала и сказала:

(24)— С удовольствием...

(По

А.П. Чехову)

В каком(их) варианте(ах) ответа(ов) содержится информация, необходимая для обоснования ответа на вопрос: «Какие цели преследовал Передеркин на встрече с прелестной княжной Верой?»

- 1) Княжна Вера Засекина очаровала молодого человека, и он предложил ей жениться.
- 2) Валентин Петрович Передеркин – влюблённый в княжну бедный учитель не мог предложить руку и сердце из-за скромности.
- 3) Передеркин и княжна были соседями, поэтому часто приглашали друг друга в гости.
- 4) Передеркин приехал к княжне, чтобы сделать выгодное предложение о совместном деле.

Ответ: _____

4

Красавица

(1)Чиновник казенной палаты, вдовец, пожилой, женился на молоденькой, на красавице, дочери воинского начальника. (2)Он был молчалив и скромн, а она знала себе цену. (3)Он был худой, высокий, чахоточного сложения носил очки цвета йода, говорил несколько сипло и, если хотел сказать что-нибудь погромче, срывался в фистулу. (4)А она была невелика, отлично и крепко сложена, всегда хорошо одета, очень внимательна и хозяйственна по дому, взгляд имела зоркий. (5)Он казался столь же неинтересен во всех отношениях, как множество губернских чиновников, но и первым браком был женат на красавице - все только руками разводили: за что и почему шли за него такие?

(6)И вот вторая красавица спокойно возненавидела его семилетнего мальчика от первой, сделала вид, что совершенно не замечает его. (7)Тогда и отец, от страха перед ней, тоже притворился, будто у него нет и никогда не было сына. (8)И мальчик, от природы живой, ласковый, стал в их присутствии бояться слово сказать, а там и совсем затаился, сделался как бы несуществующим в доме.

(9)Тотчас после свадьбы его перевели спать из отцовской спальни на диванчик в гостиную, небольшую комнату возле столовой, убранную синей бархатной мебелью.

(10)Но сон у него был беспокойный, он каждую ночь сбивал простыню и одеяло на пол.

(11)И вскоре красавица сказала горничной:

– Это безобразие, он весь бархат на диване изотрет. Стелите ему, Настя, на полу, на том тюфячке, который я велела вам спрятать в большой сундук покойной барыни в коридоре.

(12)И мальчик, в своем круглом одиночестве на всем свете, зажил совершенно самостоятельной, совершенно обособленной от всего дома жизнью, - неслышной, незаметной, одинаковой изо дня в день: смиренно сидит себе в уголке гостиной, рисует на грифельной доске домики или шёпотом читает по складам все одну и ту же книжечку с картинками, купленную еще при покойной маме, смотрит в окна... (13)Спит он на полу между диваном и кадкой с пальмой. (14)Он сам стелет себе постельку вечером и сам прилежно убирает, свертывает ее утром и уносит в коридор в мамин сундук. (15)Там спрятано и все остальное добришко его. (И.А.Бунин)

В каком(их) варианте(ах) ответа(ов) содержится информация, необходимая для обоснования ответа на вопрос: «Почему мальчик был одинок?»

- 1) Пожилой чиновник приказал молодой жене изолировать своего сына.
- 2) Никто не занимается обучением ребёнка.
- 3) Мачеха старалась воспитывать пасынка быть самостоятельным.
- 4) Вторая жена чиновника одарена не только внешней, физической, но и душевной красотой, поэтому она показывала пример для пасынка.

Ответ: _____

5

Зарницы. Зарницы. Зарницы

(1)Земля слушает их. (2)Хлеба слушают их. (3)И то, что нам кажется немостою, для них, может быть, самая сладкая музыка, великий гимн о немыслимо огромном походе хлебов к человеку – от единого колоска, воспрянувшего на груди еще молодой матери-земли, зажавшей внутри огонь -- к этому возделанному человеческими руками полю.

(4)Музыка есть в каждой минуте жизни, и у всего живого есть свои сокровенные тайны, и они принадлежат только той жизни, которой определены природой. (5)И потому, может быть, в те часы, когда по небу ходят сполохи, перестают охотиться звери друг за другом, лосиха и лосёнок замирают с недожёванным листом на губах, замолкают птицы, а человек крещёный осеняет себя, землю, небо трепетным троеперстьем, и некрещённый тоже благоговейно, как я сейчас, останавливается середь поля, охваченный тревожным томлением.

(6)Сколько же стою я среди хлебов? (7)Час, два, вечность? (8)Недвижно все и смиренно вокруг меня. (9)Ночь без конца и края, такая же ночь, какая властвовала в ту пору, когда ни меня, ни этих колосьев, никого еще не было на Земле, да и сама Земля клочкотала в огне, содрогалась от громов, умирив себя во имя будущей жизни.

(10)И быть может, не зарницы эти, а неостывшие голоса тех времен, пластая в ключья темноту, рвутся к нам? (11)Может быть, пробиваются они сквозь толщу веков с молчаливым уже, но все еще ярким приветом, только с виду грозным, а на самом деле животворным, потому что из когда-то дикого пламени в муках и корчах родилось все: пылинки малая и дерево, звери и птицы, цветы и люди, рыбы и мошки...

(12)Я склоняюсь к древнему полю, вдыхающему пламя безмолвных зарниц. (13)Мне чудится, что я слышу, как шепчутся с землею колосья. (14) И, кажется, я даже

слышу, как зреют они. (15) А небо, тревожась и мучаясь, бредит миром и хлебом. (В.П. Астафьев. «Затеси»)

В каком(их) варианте(ах) ответа(ов) не содержится информация, необходимая для обоснования ответа на вопрос: «Как автор учит любить природу?»»

- 1) Виктор Петрович Астафьев советует слушать музыку, которая есть в каждой минуте жизни.
- 2) Глядя на зарницы, человек должен задумываться о мироздании.
- 3) Автор рассказывает о том, как земля родит хлеб.
- 4) Писатель призывает нас заниматься проблемами экологии.

Ответ: _____

ОПИСАНИЕ

– это тип текста, в котором называются, описываются признаки чего-либо или кого-либо: предметов, природы, мест, людей, животных. Эти признаки проявляются в один и тот же период времени.

Типичный вопрос для таких текстов – это вопрос, начинающийся с вопросительного слова «что» (например, описание определенного места в книге о путешествиях или дневнике, географическая карта, онлайн-расписание полетов или описание характера, функции или процесса в техническом руководстве).

Самостоятельная работа

Част 1

1. Прочитайте текст и выполните задания.

Российская Федерация обладает колоссальными запасами берёзовых лесов. Но это дерево активно обживает новые места. Особенно охотно и быстро поселяется берёза на участках вырубленного ельника, соснового бора, а также на лесных пожарищах. В короткий срок её всходы занимают обширные площади, образуя березняки. Ежегодно берёза засеивает огромные просторы миллионами семян. Очень малы семена берёзы, а заключены они в чуть бóльшие берёзовые плоды с двумя маленькими крылышками.

Любопытно наблюдать берёзу в «работе». Идешь между слегка позолоченными первым дыханием осени белоствольными деревьями, едва шелестит листвой ветерок, кружатся первые пожелтевшие листья. Вслед за листьями начинают разлетаться созревшие двукрылые плоды-орешки, в одном грамме которых содержится около 5000 семян. А ведь на гектаре* берёза высевает от 35 до 150 килограммов плодов-орешков.

Не заставят долго ждать себя и берёзовые всходы. Правда, прорастёт лишь незначительное количество семян, но некоторые всходы успевают пробиться из почвы ещё осенью. А уж как сойдёт снег, так дружно появится первая берёзовая озимь. Даже не верится, что из этих былинки вырастут статные белокорые деревья.

Более того, берёзы даже не лишены воинственности. Они не только способны мирно осваивать земли, но часто могут завоёвывать, казалось бы, неприступные для деревьев места. Известны случаи, когда берёзы много лет успешно растут на кирпичных стенах, на куполах заброшенных церквей, даже в дуплах крупных деревьев. (По И.С. Ивченко)

* Гектар – единица измерения площади земли, равная 10 000 м².

Задания

1. Озаглавить текст. _____
2. Напишите главную мысль текста.

3. Какие высказывания в тексте являются главными (ключевыми)? Выпишите некоторые.

2. Прочитайте тексты и выполните задания.

Текст № 1. О рекламе

Знаете ли вы, что успех рекламы зависит не только от её смысловой части, но и от способа преподнесения? Именно поэтому при создании рекламного слогана часто используют креативный и главное – ни на что не похожий заголовок. Как известно, всем нравится свежая информация. Если вы хотите подкупить клиента, исследуйте его ожидания. Это поможет вам придать описанию товара новизну и заинтересовать потребителя.

Всех без исключения привлекают запоминающиеся рисунки, поэтому сделайте свою рекламу красочной. Уделите также внимание её различным деталям, например, решите, какой шрифт вы будете использовать. Подумайте, будет ли легко и удобно читать текст рекламы, будет ли она в целом привлекательна и интересна? Обязательно сделайте упор на самой важной для потребителя информации (скидки, достоинства товара, сувениры для клиентов). Если хотите поставить себе плюс как создателю рекламы, пригласите для участия в рекламной кампании популярную личность или используйте общеизвестные цитаты из кинофильмов. Постарайтесь употреблять поменьше выражений с отрицательными частицами, избегайте оборотов с отрицанием. Еще один совет. Рекламный текст не должен быть слишком подробным, потому что человек не в состоянии усвоить слишком большое количество информации. А ведь реклама должна быть действенной! Само собой разумеется, что информация должна всегда быть честной, без подлога и надувательства.

Один из действенных способов привлечения потенциального клиента – поставить вопрос в заголовке рекламного текста. Теоретики рекламы советуют не употреблять такие отдельные слова, как «дешево», «надёжно», «красиво», «вкусно»,

«гарантировано», так как они не запоминаются в контексте рекламы. Заверяйте заказчика, что покупка конкретного товара – это удобно и полезно. И даже не из-за привлекательной стоимости! В рекламном тексте также важно употреблять слова «советуем вам», «представляем вам», «потребность», «объявляем», «стремительно», «в считанные секунды» и т.п. Основной посыл вашей рекламы нужно использовать два раза: в начале сообщения и в представлении выгоды потребителю. Самое важное – не мериться силами с конкурентами. Это настораживает покупателей и противоречит закону о рекламе.

Напоследок не забудьте упомянуть о своей компании в рекламном объявлении. Юридический адрес офиса, адрес электронной почты, контактный телефон – это то, что обязательно нужно назвать будущему покупателю.

Задания

1. О чём этот текст? Выбери правильный вариант ответа.

1. В тексте рассказывается о создателях рекламы.
2. В тексте рассказывается о влиянии рекламы на потребителя.
3. В тексте рассказывается о том, как сделать рекламу более действенной.

2. Кому он мог бы быть интересен?

3. Выбери заголовок, в котором отражается тема текста.

1. От чего зависит успех рекламной кампании?
2. Советы создателям рекламы
3. Реклама в нашей жизни

Почему создателям рекламы важно продумать, какой шрифт будет использован?

4. Выбери правильный вариант ответа.

Создатель рекламы должен подумать, какой шрифт будет использовать, потому что...

1. ...шрифт украшает рекламу;
2. ...клиенту должно быть удобно и легко читать;
3. ...свою продукцию надо сделать узнаваемой.

5. Продолжи предложения.

1. Скидки, достоинства товара, сувениры для клиентов – это ...
2. Вопрос в заглавии рекламного текста – это ...

Адрес, электронная почта, телефон – это...

6. Выберите верный ответ.

Согласно тексту, наиболее действенна реклама, ...

... на которую затрачено больше денег.

... которая содержит полную информацию о товаре или услуге. ...которая красочно оформлена.

... которая необычно озаглавлена.

...в которой товар или услугу рекламирует известная личность. ...в которой используются отрицания.

...в которой детально описаны достоинства товара.

...в которой товар противопоставлен товару конкурента.