

УДК 372.881.161.1? 808.51- 053.67  
ББК 81.2 + 74.04

**Е.В. Хоменко**

**ФОРМИРОВАНИЕ  
У УЧАЩИХСЯ  
10-11 КЛАССОВ УМЕНИЙ  
САМОСТОЯТЕЛЬНО  
СОЗДАВАТЬ  
ВЫСТУПЛЕНИЯ  
ПУБЛИЧНОГО ХАРАКТЕРА**

Обоснована важность формирования у старшеклассников умения готовить устные информационные выступления. Охарактеризован один из возможных путей формирования указанного умения на основе объективного и детального анализа готового выступления. Описан пошаговый алгоритм работы учителя по формированию исследуемого умения на основе наблюдения, анализа и оценивания готового устного выступления по теме «Правила успешного общения (по Д. Карнеги)», или «Как понравиться людям и склонить их к своей точке зрения». Представлены содержательные критерии анализа и оценивания устного выступления информационного характера.

**Ключевые слова:** *старшеклассники, устные выступления информационного характера, правила успешного общения по Д. Карнеги.*

DOI 10.23683/1995-0640-2018-3- 231-244

**Хоменко Елена Викторовна** – доцент кафедры «Русский язык и русская литература» Севастопольского государственного университета  
E-mail: nikita1390@yandex.ru

© Хоменко Е.В., 2018.

Одна из приоритетных задач обучения русскому языку в старшей школе состоит в том, чтобы сформировать у учащихся умение точно, кратко, доступно, увлекательно и убедительно выражать свои мысли. Для решения указанной задачи в современных школьных программах предусмотрены различные виды работ, среди которых и составление устных высказываний информационного характера. Почти на каждом уроке по любому предмету старшеклассникам приходится выступать с какой-либо информацией.

Многолетний опыт преподавания в школе показывает, что работу по формированию у учащихся старших классов умения готовить устные информационные сообщения методически целесообразно проводить на основе наблюдения, анализа и оценивания образцового устного выступления. Считаем, что именно объективный и детальный анализ готового выступления помогает школьникам успешно создавать собственные высказывания. При этом очень важно ещё до начала работы вооружить старшеклассников чёткими содержательными критериями анализа и оценивания, которые служат своеобразным ориентиром для подготовки качественного выступления.

Обучение школьников проводится пошагово и строится по следующей схеме: 1) актуализация необходимых теоретических сведений и ознакомление с содержательными критериями анализа и оценивания; 2) прослушивание фрагмента готового выступления; 3) анализ и оценивание прослу-

шанного фрагмента готового выступления. Покажем, как может быть организована работа по формированию исследуемого умения на основе наблюдения, анализа и оценивания готового устного выступления по теме «Правила успешного общения (по Д. Карнеги)», или «Как понравиться людям и склонить их к своей точке зрения».

*Учитель.* Подготовка к информационному выступлению, цель которого – сообщить некоторую информацию, начинается с выбора темы. Иногда тема выступления является заданной (как в нашем случае). Однако нередко тему выступления приходится выбирать самостоятельно. В этом случае важно, чтобы: а) тема представляла интерес для слушателей; б) выступающий обладал определенным запасом знаний по избранной теме. Уже на этапе выбора темы необходимо иметь чёткое представление о том, какую основную мысль вы хотите донести до слушателей. «Публичное выступление – это путешествие с определённой целью, и маршрут должен быть нанесён на карту. Тот, кто не знает, куда он идёт, обычно приходит неизвестно куда» [Карнеги, [http](#)].

Выбрав тему, надо подумать о её формулировке. Она должна быть: а) ясной и понятной; б) лаконичной; в) конкретной. Кроме этого, она должна, с одной стороны, отражать суть, содержание выступления, а с другой стороны – привлекать внимание и затрагивать интересы слушателей. В соответствии с этим тема может иметь рабочую и рекламную формулировку. Сравните два названия нашей темы («Правила успешного общения (по Д. Карнеги)», или «Как понравиться людям и склонить их к своей точке зрения») и определите, какое из них рабочее, а какое – рекламное. Обоснуйте свой ответ.

*Учащиеся.* Первая формулировка рабочая, потому что отражает суть, содержание выступления; вторая – рекламная, так как содержит вопрос, затрагивающий интересы слушателей. Рекламное название не только привлекает внимание, но и создаёт положительную установку на восприятие темы.

*Учитель.* Опираясь на материал, представленный в табл. 1, проанализируйте и оцените формулировку темы выступления.

*Учащиеся.* Тема сформулирована ясно, понятно, лаконично и конкретно. Формулировка темы отражает суть, содержание выступления, привлекает внимание, затрагивает интересы слушателей и создает положительную установку на восприятие материала. Формулировка темы оценивается в 5 баллов.

*1. Актуализация необходимых теоретических сведений и ознакомление с содержательными критериями анализа и оценивания вступительной части выступления.*

*Учитель.* Традиционно выступление состоит из трёх частей: вступления, основной части и заключения. Вступление, в свою очередь, состоит из двух частей: зачина и завязки. Зачин – это первые фразы, которые произносит выступающий. Роль зачина выполняют слова приветствия, с помощью которых выступающий устанавливает эмоциональный контакт с аудиторией (*Добрый день! Здравствуйте!*). «Завязка – это уже

подход к теме выступления» [Стернин, 2014 с. 109]. В ней обозначается тема, которая будет рассматриваться, и обязательно обосновывается актуальность, важность, значение этой темы для данной аудитории (иными словами, выступающий должен подумать над вопросом «Чем может быть полезна информация для слушателей?»).

**Таблица 1. Содержательные критерии анализа и оценивания формулировки темы выступления**

Показатель	Балл
Тема сформулирована ясно и понятно.	1
Формулировка темы содержит непонятные, незнакомые слова.	0
Тема сформулирована лаконично.	1
Формулировка темы слишком длинная.	0
Тема сформулирована конкретно.	1
Тема сформулирована слишком общо.	0
Формулировка темы отражает суть, содержание выступления.	1
Формулировка темы не отражает суть, содержание выступления.	0
Формулировка темы привлекает внимание, затрагивает интересы слушателей и создает положительную установку на восприятие материала.	1
<b>Максимум баллов</b>	<b>5</b>

В завязке может быть сформулирована основная идея выступления – это то главное, о чём хочет сказать слушателям выступающий. Чтобы её сформулировать, целесообразно задать себе вопрос: «Что должны уяснить слушатели?» [Баева, 2001, с. 67]. Основная функция завязки – захватить, привлечь внимание слушателей. Это можно сделать с помощью следующих приёмов: 1) обращение к жизненным интересам слушателей; 2) интересные факты, впечатляющие цифры; 3) ссылка на авторитетный источник; 4) оригинальная цитата; 5) пример из личного опыта; 6) постановка проблемного вопроса, вопросы к аудитории, организация дискуссии; 7) риторические вопросы (вопросы, не требующие ответа); 8) авансирование («нарочитое затягивание важной или интересной мысли» [Стернин, 2014, с. 138]; 9) демонстрация какого-либо предмета; 10) наглядность (диаграммы, рисунки, иллюстрации, фотографии, плакаты); 11) юмор и др.

### *II. Прослушивание вступительной части готового выступления.*

*Учитель.* Добрый день! Сегодня мы поговорим о правилах успешного общения. Нет ни одной области человеческой деятельности, ни одной профессии, которая не требовала бы умения общаться. В повседневной жизни нас окружают самые разные люди: и по характеру, и по интересам, и по привычкам, и по статусу. Кто-то нам приятен, кто-то – не очень, а кто-то нас просто раздражает. И если в личной жизни мы можем перестать общаться с такими людьми, то в общественной жизни, к со-

жалению, мы не можем себе этого позволить. Мы должны уметь легко общаться с любым человеком, и это умение становится для нас просто жизненной необходимостью.

Кроме этого, в ходе специальных исследований учёными Института психологии Российской академии наук был установлен интересный факт: человек, знающий и соблюдающий правила успешного общения, чувствует себя увереннее в различных жизненных ситуациях, имеет больше шансов быть избранным во властные структуры и сделать успешную карьеру. Но самое главное: средняя продолжительность жизни таких людей составляет более 70 лет. Учёные объясняют это тем, что люди, умеющие правильно общаться, стрессоустойчивы, бесконфликтны и позитивны.

Как научиться достигать своих целей посредством общения; сохранять баланс отношений с собеседником, т. е. оставаться с ним в нормальных отношениях, не ссориться; как научиться преодолевать трудности, возникающие в процессе общения; как быстро установить контакт с собеседником и успешно поддерживать его; как понравиться собеседнику и расположить его к себе? На все эти вопросы мы и попытаемся ответить в ходе сегодняшней встречи.

### *III. Анализ и оценивание вступительной части готового выступления.*

*Учитель.* Опираясь на материал, представленный в табл. 2, проанализируйте и оцените вступительную часть выступления.

*Учащиеся.* Чётко прослеживается такой обязательный структурный компонент выступления, как вступительная часть. Вступление состоит из зачина и завязки. В завязке обозначена тема, проблема, которой посвящено выступление, и обоснована её важность для данной аудитории. Во вступительной части используются следующие приёмы захвата внимания: обращение к жизненным интересам слушателей; интересные факты, впечатляющие цифры; ссылка на авторитетный источник; риторические вопросы. Вступительная часть выступления оценивается в 8 баллов.

*I. Актуализация необходимых теоретических сведений и ознакомление с содержательными критериями анализа и оценивания основной части выступления.*

*Учитель.* К изложению материала основной части предъявляются три основных требования. Оно должно быть логичным, обоснованным и доступным. Михаил Жванецкий говорил: «Почему слушатели засыпают, а лектор – никогда? Видимо, у них более трудная работа». Понимание речи на слух – действительно довольно трудная задача, и её надо максимально упростить для слушателей [Стернин, 2014, с. 78]. Для этого следует:

1. Сложные предложения заменять простыми и короткими.
2. Малоупотребительные книжные, научные и официально-деловые слова заменять более употребительными, стилистически нейтральными и разговорными словами.

3. Сложные понятия объяснять простыми словами или с помощью синонимов.

4. Структурировать текст, т. е. обозначать структурные части выступления (*первое, второе, третье; во-первых, во-вторых, в-третьих*).

5. При использовании цифр округлять их и давать в сравнении; называть не год, когда произошло то или иное событие, а возраст человека.

**Таблица 2. Содержательные критерии анализа и оценивания вступительной части выступления**

Показатель	Балл
Чётко прослеживается такой обязательный структурный компонент выступления, как вступительная часть	1
Вступительная часть как обязательный структурный компонент выступления не прослеживается	0
Выступление состоит из зачина и завязки	1
В завязке обозначена тема выступления	1
В завязке не обозначена тема выступления	0
В завязке обоснована актуальность, важность, значение темы для данной аудитории (т. е. завязка содержит обращение к жизненным интересам слушателей, к тому, что их волнует)	1
В завязке не обоснована актуальность, важность, значение темы для данной аудитории	0
Во вступительной части используются приёмы захвата внимания: 1) обращение к жизненным интересам слушателей; 2) интересные факты, впечатляющие цифры; 3) ссылка на авторитетный источник; 4) оригинальная цитата; 5) пример из личного опыта; 6) постановка проблемного вопроса, вопросы к аудитории, организация дискуссии; 7) риторические вопросы; 8) авансирование; 9) демонстрация какого-либо предмета; 10) наглядность; 11) юмор	по 1 баллу за каждый приём 11
Во вступительной части не используются приёмы захвата внимания	0
<b>Максимум баллов</b>	<b>15</b>

## *II. Прослушивание основной части готового выступления.*

*Учитель.* Если вы откроете книги по риторике, то найдете очень большое количество правил успешного общения. Но, как следует из нашей темы, мы остановимся на правилах, которые открыл Дейл Карнеги. Кто же такой Дейл Карнеги и почему именно с его правилами мы сегодня будем знакомиться?

Дейл Карнеги – известный американский психолог, педагог, лектор, писатель, профессиональный оратор. Интересна история жизни этого человека. Родился в 1888 году в штате Миссури (США). Отец был фермером, мама – учительницей. Несмотря на тяжелое финансовое положение (дела на ферме шли неважно), родители сделали всё, чтобы Дейл поступил в педагогический колледж. Среди студентов он дер-

жался особняком, потому что стеснялся своей бедности. Большинство студентов было из обеспеченных семей, они снимали себе прекрасные апартаменты, щеголяли в классах в модных пиджаках и брюках. Дейл же ходил и дома на ферме, и в колледже в одежде старшего брата, ничего другого у него попросту не было. Да и времени на неформальное общение с ребятами у него просто не оставалось, т. к. он должен был помогать родителям на ферме. Одноклассники смеялись над ним и считали его некрасивым, неуклюжим, стеснительным, неуверенным в себе неудачником.

Никто не знает, как сложилась бы жизнь Дейла, если бы не его сильное желание преодолеть комплекс своей неполноценности. И он стал искать возможность в чем-нибудь отличиться, чтобы в самый короткий срок добиться известности и признания. Он был очень наблюдательным и сразу заметил, что авторитетом и уважением в колледже пользовались две категории студентов: спортсмены и ребята-победители конкурсов по ораторскому искусству. Хорошо понимая, что у него нет физических данных для того, чтобы отличиться в спорте, Дейл принимает решение добиваться побед на поприще ораторского искусства. В колледже был дискуссионный кружок, но попасть в него было непросто. Дейл начинает усиленно тренироваться. Он тренировал свою речь не только в колледже, но и дома на ферме – говорил с телёнком, лошадьё, овцами. Однако при всем усердии и тщательной подготовке его преследовала одна неудача за другой. Однокурсники постоянно смеялись и подшучивали над ним. Юный Карнеги чувствовал себя настолько подавленным, что даже подумывал о самоубийстве. Но тут же брал себя в руки и снова начинал тренировку. В конце концов на предпоследнем курсе (в то время ему было 18 лет) молодого коммуникабельного студента приняли в дискуссионный кружок. И тут его талант раскрылся в полной мере!

Удачно выступая на заседаниях кружка, Дейл обретал уверенность в себе, избавлялся от низкой самооценки и оттачивал ораторские навыки. За год занятий Дейл Карнеги завоевал все высшие награды на конкурсах публичных выступлений, которые проводились в колледже. Другие студенты стали упрашивать его поучить их, и после того, как он начинал с ними заниматься, они тоже добивались побед.

Окончив колледж, Дейл решил открыть для местных фермеров курсы обучения ораторскому мастерству. Но желающих не нашлось. Тогда он устраивается на работу агентом по продаже продуктов. Поскольку его заработок зависел от количества проданного товара, ему приходилось обходить тысячи домов и рекламировать товар. А по ночам он пишет свою первую книгу о том, как правильно разговаривать с людьми. Сборник полезных советов был издан, однако продать удалось только два экземпляра брошюры. О тех годах Карнеги вспоминал так: «Я ненавидел свою работу, ненавидел жизнь в дешёвой мебелированной комнате, полной тараканов. Я питался в дешёвых, грязных забегаловках, тоже населённых тараканами. Я был очень несчастен» [Счастливый или несчастный?. <http>]. Тогда к нему тоже приходили мысли о самоубийстве.

В этой жизни его держала только мечта – стать преподавателем. Накопив 500 долларов, Карнеги принимает решение бросить торговлю и заняться тем, что у него лучше всего получается. Еще в школьные годы он понял важность общения, что именно *правильно выстроенные отношения помогают человеку добиться успеха в жизни*. Он открывает собственную школу ораторского и сценического мастерства. Его гонорары растут каждый месяц, а приглашения на выступления летят со всей Америки. Вначале Карнеги преподавал только риторику. Но вскоре заметил, что его слушатели интересуются не только навыками публичных выступлений, но и хотят научиться приобретать друзей и оказывать влияние на людей. Поскольку учебника на эту тему не было, Карнеги решил написать его сам. Так появилась знаменитая книга **«Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей»**. Опираясь на собственный опыт, в увлекательной форме автор даёт краткие и в то же время ёмкие советы, которые учат людей общению: как расположить к себе человека и склонить его к своей точке зрения, научиться никого не обижать и находить общий язык с любым собеседником. Девиз книги – *«Верь, что ты добьёшься успеха – и ты его добьёшься»*. Менее чем за год было распродано более миллиона экземпляров книги. Книга была переведена на другие языки мира, и после её выхода к автору пришли всемирная слава и финансовое благополучие [Счастливый или несчастный? [http](http://)].

Позже выходят другие книги Дейла Карнеги: **«Как выработать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично»** (содержит рекомендации о том, как оптимально разрешать проблемы, возникающие ежедневно, и налаживать взаимоотношения с деловыми партнерами, знакомыми и малознакомыми людьми); **«Как перестать беспокоиться и начать жить»** (даны советы, как противостоять бесчисленным страхам, обрести душевный покой и гармонию); **«Как быть счастливым в семье»** (полезна тем, кто только планирует создание семьи, и тем, кто уже женат или замужем) [Все книги Дейла Карнеги... [http](http://)].

Как вы думаете, почему я так подробно рассказала вам о жизни Дейла Карнеги?

*Учащиеся.* Жизненный пример Дейла Карнеги учит главному – нужно слушать себя, свое сердце, искать свой уникальный путь, заниматься тем, что нравится и к чему есть способности, не бояться выйти из зоны комфорта.

*Учитель.* История жизни Дейла Карнеги, равно как и история жизни известного великого оратора Древней Греции Демосфена, убеждает нас в том, что каждый человек, несмотря ни на что (бедность, физические недостатки), может завоевать интерес и симпатию окружающих, стать успешным и уважаемым. В своих книгах на собственном примере, на примерах известнейших людей Карнеги выводит ряд правил. Придерживаясь их, каждый сможет завоевать уважение окружающих его людей, любовь женщин (мужчин), наладить отношения с начальством, успешно заключить деловую сделку, наладить партнерские отношения

и просто научиться общаться. Что же это за правила? Я буду рассказывать истории, описанные в книге «Как завоёвывать друзей и оказывать влияние на людей», а вы попробуете сформулировать правила успешного общения. Итак, история **первая**.

*Работнику одного из крупных банков поручили подготовить секретный доклад о некой организации. Когда работник банка входил в кабинет руководителя этой организации, в дверях показалась секретарша, сказавшая своему шефу, что сегодня у неё нет для него никаких марок. «Я собираю почтовые марки для своего двенадцатилетнего сына», – объяснил руководитель работнику банка.*

*Началась беседа, которая, к сожалению, была короткой и бесплодной: руководитель отвечал неопределённо, общо и туманно и вообще не хотел разговаривать. Работник банка не знал, как поступить. Но потом он вспомнил о словах секретарши о марках, о двенадцатилетнем сыне и о том, что в его банке есть иностранный отдел, куда приходят письма из разных стран мира, и с этих писем отклеивают марки.*

*На следующий день работник банка, зайдя в приёмную руководителя, попросил передать, что у него есть несколько марок для сына руководителя. Работника банка торжественно провели к руководителю, который в течение 10 минут восторженно пожимал руку гостю и излучал улыбку и доброжелательность. В течение получаса они беседовали о марках и рассматривали фотографию сына, а затем руководитель подробнейшим образом сообщил работнику все интересующие его сведения, хотя тот даже и не намекнул ему об этом.*

*Итак, если вы хотите понравиться людям и склонить их к своей точке зрения, соблюдайте правило первое: **искренне интересуйтесь другими людьми; говорите о том, что интересуется вашего собеседника** [Карнеги, 1991, с. 242–244].*

*История **вторая**. Как-то Д. Карнеги попросил своих слушателей провести такой эксперимент: всё время улыбаться кому-либо в течение целой недели, а затем рассказать на занятиях о его результатах. И вот письмо одного из его слушателей: «Я женат уже более 18 лет, – пишет он, – но в течение этого времени редко улыбался жене, я был очень ворчливым человеком. Поскольку вы просили меня рассказать о том, как прошёл мой эксперимент с улыбкой, я решил посвятить ему неделю. Итак, на следующее же утро, причёсываясь, я посмотрел в зеркало на свою угрюмую физиономию и сказал себе: «Билл, ты сегодня избавишься от своего мрачного вида: ты будешь улыбаться». Садясь за стол завтракать, я приветствовал жену улыбкой и словами: «Доброе утро, дорогая».*

*Вы предупреждали меня, что она может удивиться. Так вот: вы недооценили ее реакцию. Она была озадачена и потрясена. Я сказал ей, что отныне это станет обычным явлением, и вот уже на протяжении двух месяцев делаю это каждое утро. Такая перемена в моём поведении принесла за эти два месяца больше счастья в наш дом, чем его было у нас за весь прошлый год.*

*Идя теперь на работу, я приветствую всех улыбкой и словами «доброе утро». Вскоре я обнаружил, что все улыбаются мне в ответ. Я убеждаюсь в том, что улыбка приносит мне много долларов ежедневно. Я теперь совершенно иной человек, более счастливый, более богатый – более богатый друзьями и счастьем.*

*Итак, если вы хотите понравиться людям и склонить их к своей точке зрения, соблюдайте правило второе: **улыбайтесь** [Карнеги, 1991, с. 246–247].*

**Третья** история связана с жизнью известного американского предпринимателя, мультимиллионера Эндрю Карнеги. Большинство людей не запоминают имён по той простой причине, что не хотят тратить время и энергию на это. А вот Эндрю, будучи десятилетним мальчиком, обнаружил, что люди придают поразительно большое значение собственному имени, и стал использовать это открытие, чтобы привлечь их на свою сторону. Как-то на день рождения родители подарили ему крольчиху, а вскоре у него уже была целая куча крольчат. Кормить же их было нечем. И тут ему пришла в голову блестящая мысль. Он сказал соседским ребятам, что, если они наберут достаточно клевера и одуванчиков, чтобы кормить кроликов, он даст детёнышам их имена. Его план сработал как по волшебству, и Эндрю запомнил его на всю жизнь.

Много лет спустя он нажил миллионы, используя тот же психологический трюк в деловых отношениях. Так, он задумался целью продавать Пенсильванской железной дороге стальные рельсы. Президентом дороги в то время был Эдгар Томсон. И вот Эндрю построил огромный сталелитейный завод и назвал его «Сталелитейный завод имени Эдгара Томсона». А теперь попробуйте разгадать загадку. Когда Пенсильванской железной дороге понадобились стальные рельсы, у кого, по-вашему, купил их Эдгар Томсон?

*Итак, если вы хотите понравиться людям и склонить их к своей точке зрения, соблюдайте правило третье: **помните, что имя человека – это самый сладостный и самый важный для него звук на любом языке** [Карнеги, 1991, с. 253–257].*

**Четвёртая** история. Один человек купил в магазине костюм, но покупка оказалась неудачной: пиджак пачкал воротник рубашки. Он принес костюм в магазин, нашёл продавца и попытался сообщить ему об этом. Но не смог. Продавец перебил его: «Мы продали тысячу таких костюмов и это первая жалоба, которую мы когда-либо слышали». Тон, каким он это произнёс, был еще хуже.

В разгар этого спора в него вмешался еще один продавец. «Все костюмы за эту цену такие. Все дело в краске». К этому времени у покупателя всё уже кипело. Первый продавец усомнился в честности покупателя, а второй намекнул, что тот купил второсортную вещь. Покупатель был взбешён, готов был крикнуть им, чтобы они забрали свой костюм и убегали к чёрту, но тут подошёл заведующий секцией. Он полностью изменил настроение покупателя. Как же он этого добился? Он сделал три вещи.

Во-первых, он выслушал покупателя с начала до конца, не проронив ни слова. Во-вторых, когда тот закончил говорить и продавцы снова начали отстаивать свое мнение, он встал на точку зрения покупателя. Он не только согласился, что пятна на воротнике явно были оставлены костюмом, но и решительно заявил, что в их магазине не должны продаваться товары низкого качества. В-третьих, он признался, что не знает, в чём тут дело, извинился и предложил покупателю поносить костюм еще неделю. «Если и тогда вы не будете довольны, мы заменим его таким, который вас устроит. Извините, пожалуйста, что мы причинили вам столько беспокойства». Покупатель вышел из магазина удовлетворенный; в конце недели костюм был в полном порядке, и его доверие к этому магазину полностью восстановилось.

Итак, если вы хотите понравиться людям и склонить их к своей точке зрения, соблюдайте правило четвёртое: **будьте хорошим слушателем, поощряйте других говорить о самих себе** [Карнеги, 1991, с. 259–261].

Пятая история произошла с самим Д. Карнеги. Вот его рассказ.

Я живу рядом с лесопарком и часто гуляю в нём с Рексом. Это дружелюбная, безобидная собачка, и, поскольку мы редко кого встречаем в парке, я возжу Рекса без поводка и намордника.

Однажды мы наткнулись в парке на конного полицейского, который жёстко предупредил меня, что, если он ещё раз увидит пса без намордника и поводка, мне придётся объясняться с судьёй.

Я смиренно обещал не нарушать закон. Я и не нарушал некоторое время. Но Рекс не любил намордника, и мы решили пойти на риск. Какое-то время всё шло чудесно, но как-то днём мы с Рексом неожиданно наткнулись на полицейского. Я попался. Мне это было ясно. Поэтому я не стал ждать, пока заговорит полицейский. Я опередил его, сказав: «Офицер, вы поймали меня на месте преступления. Я виноват. У меня нет никаких оправданий и никаких извинений».

«Ну, ладно, – ответил полицейский уже мягче. – Я знаю, какое возникает искушение дать такой маленькой собачке побегать здесь, когда кругом никого нет. Вы вот что сделайте. Просто дайте ей побегать там, за холмом, где мне её не видно, и мы забудем об этом».

Этот полицейский, как и все люди, хотел утвердиться в сознании своей значимости, и поэтому, когда я стал себя обвинять, он мог укрепить своё чувство собственного достоинства только одним способом, заняв великодушную позицию снисхождения.

Итак, если вы хотите понравиться людям и склонить их к своей точке зрения, соблюдайте правило пятое: **если вы не правы, признайте это быстро и решительно** [Карнеги, 1991, с. 298–302].

III. Анализ и оценивание основной части готового выступления.

Учитель. Опираясь на материал, представленный в табл. 3, проанализируйте и оцените основную часть выступления.

Таблица 3. Содержательные критерии анализа и оценивания основной части выступления

Показатель	Балл
Чётко прослеживается такой обязательный структурный компонент выступления, как основная часть	1
Основная часть как обязательный структурный компонент выступления не прослеживается	0
В основной части используются приёмы поддержания внимания: 1) обращение к жизненным интересам слушателей; 2) интересные факты, впечатляющие цифры; 3) ссылка на авторитетный источник; 4) оригинальная цитата; 5) пример из личного опыта; 6) постановка проблемного вопроса, вопросы к аудитории, организация дискуссии; 7) риторические вопросы; 8) авансирование; 9) демонстрация какого-либо предмета; 10) наглядность; 11) юмор и др	по 1 баллу за каждый приём 11
В основной части не используются приёмы поддержания внимания	0
Материал излагается логично	1
Материал излагается нелогично, наблюдается повтор мыслей	0
Материал излагается доступно: письменный текст превращён в устный (преобладают более употребительные, стилистически нейтральные и разговорные слова; простые и короткие предложения; сложные понятия объясняются через простые или с помощью синонимов; обозначены структурные части выступления ( <i>первое, второе, третье; во-первых, во-вторых, в-третьих</i> ); цифр немного, они округляются, даны в сравнении)	5
Материал излагается сложно: письменный текст не превращён в устный (преобладают малоупотребительные книжные, научные и официально-деловые слова; сложные синтаксические конструкции; сложные понятия не объясняются; структурные части выступления не обозначены; много цифр)	0
Каждое положение обосновывается, приводятся примеры	1
Теоретические положения не обосновываются, примерами не иллюстрируются	0
<b>Максимум баллов</b>	<b>19</b>

*Учащиеся.* Чётко прослеживается такой обязательный структурный компонент выступления, как основная часть. В основной части используются следующие приёмы поддержания внимания: обращение к жизненным интересам слушателей; интересные факты; примеры из жизни известных людей; вопросы к аудитории; риторические вопросы; юмор. Материал излагается логично, доступно. Каждое положение обосновывается, приводятся примеры. Используется индуктивный способ подачи материала (от частного к общему). Основная часть выступления оценивается в 14 баллов.

*I. Актуализация необходимых теоретических сведений и ознакомление с содержательными критериями анализа и оценивания заключительной части выступления.*

*Учитель.* При подготовке заключительной части выступления следует помнить о законе края: лучше запоминается то, что даётся в начале и конце сообщения [Введенская, Павлова, 2006, с. 280]. Поэтому в заключении целесообразно подвести итог всему сказанному и повторить главную мысль выступления. Важно, чтобы финальные слова выступающего были позитивными и побуждали слушателей к активной деятельности.

*II. Прослушивание заключительной части готового выступления.*

*Учитель.* Итак, мы познакомились лишь с некоторыми правилами достижения успеха в жизни по Карнеги. Знание и соблюдение этих правил – жизненная необходимость для всех тех, кто по роду своей деятельности связан с людьми. Если вы хотите добиться признания и успеха в личной жизни и профессиональной деятельности, повысить свой статус в обществе и прожить более 70 лет, соблюдайте правила успешного общения.

*III. Анализ и оценивание заключительной части готового выступления.*

*Учитель.* Опираясь на материал, представленный в табл. 4, проанализируйте и оцените заключительную часть выступления.

**Таблица 4. Содержательные критерии анализа и оценивания заключительной части выступления**

Показатель	Балл
Заключительная часть выступления логично вытекает из предыдущего изложения	1
Заключение как обязательный структурный компонент выступления не прослеживается (нет заключения)	0
В заключении содержится вывод по теме выступления	1
В заключении нет выводов или содержится вывод не по теме выступления	0
В заключении упоминается главная мысль выступления и объясняется, что надо делать с полученной информацией	1
В заключении не упоминается главная мысль и не объясняется, что надо делать с полученной информацией	0
Заключительные слова выступления побуждают слушателей к активной деятельности	1
<b>Максимум баллов</b>	<b>4</b>

*Учащиеся.* Заключительная часть выступления логично вытекает из предыдущего изложения. В заключении содержится вывод, упоминается главная мысль выступления и объясняется, что надо делать с полученной информацией. Заключительные слова побуждают слушателей

к активной деятельности. Заключительная часть выступления оценивается в 4 балла.

*Учитель.* Убедиться в том, что слушатели поняли главную идею выступления, можно следующим образом: выступающий заранее формулирует и записывает основную мысль выступления на отдельном листке и отдаёт его, например, учителю. По завершении выступления учитель просит аудиторию высказаться относительно того, что, по их мнению, хотел сказать выступающий. Если то, что сказали слушатели, и то, что написано на листке, совпадает, следовательно, главная мысль донесена.

Таким образом, работая над подготовкой устных информационных выступлений, учащиеся овладевают комплексом познавательных универсальных учебных действий: учатся выбирать и правильно формулировать тему сообщения; извлекать нужную информацию из различных источников, перерабатывать, систематизировать и представлять её разными способами; строить высказывание, подчиняя отобранный материал реализации основной мысли текста; обосновывать и аргументировать свои мысли; пользоваться различными способами и средствами воздействия на адресата речи. Считаем, что сформированность названных действий позволит школьникам максимально быстро адаптироваться в социуме и активно в нём функционировать.

#### Литература

*Баева О. А.* Ораторское искусство и деловое общение: учеб. пособие. М.: Новое знание, 2001. 328 с.

*Введенская Л. А., Павлова Л. Г.* Культура и искусство речи. Ростов н/Д.: Феникс, 2006. 576 с.

Все книги Дейла Карнеги с кратким описанием [Электронный ресурс]. URL: <https://timesnet.ru/magazine/8/6818/> (дата обращения 25.03.2018).

*Карнеги Д.* Как выработать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично [Электронный ресурс]. URL: [http://www.edgarcaysi.narod.ru/karnegi\\_kvch\\_3.html](http://www.edgarcaysi.narod.ru/karnegi_kvch_3.html) (дата обращения 25.03.2018).

*Карнеги Д.* Как перестать беспокоиться и начать жить. Как завоёвывать друзей и оказывать влияние на людей / пер. с англ. З. П. Вольская, Ю. В. Семёнов. М.: Прогресс, 1991. 416 с.

*Стернин И. А.* Практическая риторика: учеб. пособие для студ. учреждений высш. образования: 8-е изд., стереот. М.: Академия, 2014. 272 с.

Счастливый или несчастный? Как сложилась жизнь Дейла Карнеги [Электронный ресурс]. URL: [http://www.aif.ru/culture/person/schastlivyy\\_ili\\_neschastnyy\\_kak\\_slozhilas\\_zhizn\\_deyla\\_karnegi](http://www.aif.ru/culture/person/schastlivyy_ili_neschastnyy_kak_slozhilas_zhizn_deyla_karnegi) (дата обращения 25.03.2018).

#### References

Bayeva O. A. *Oratorskoye iskusstvo i delovoye obshcheniye: ucheb. posobiye*. M.: Novoye znaniye, 2001. 328 p. (In Russian).

Vvedenskaya L. A., Pavlova L. G. *Kul'tura i iskusstvo rechi*. Rostov-na-Donu, Feniks, 2006. 576 p. (In Russian).

*Vse knigi Deila Karnegi s kratkim opisaniyem* [Elektronnyy resurs]. Available at: <https://timesnet.ru/magazine/8/6818/> (accessed: 25.03.2018). (In Russian).

Karnegi D. *Kak vyrabatyvat' uverennost' v sebe i vliyat' na lyudei, vystupaya publichno* [Elektronnyy resurs]. Available at: [http://www.edgarcaysi.narod.ru/karnegi\\_kv\\_3.html](http://www.edgarcaysi.narod.ru/karnegi_kv_3.html) (accessed: 25.03.2018). (In Russian).

Karnegi D. *Kak perestat' bespokoit'sya i nachat' zhit'. Kak zavoyovuyat' druzey i okazivat' vliyaniye na lyudey*. Per. s angl. Z. P. Vol'skaya, Yu. V. Semenov. M.: Progress, 1991. 416 p. (In Russian).

Sternin I. A. *Prakticheskaya ritorika: ucheb. posobiye dlya stud. uchrezhdeniy vyssh. obrazovaniya*: 8-e izd., stereot. M.: Akademiya, 2014. 272 p. (In Russian).

*Schastlivyy ili neschastnyy? Kak slozhilas' zhizn' Deila Karnegi* [Elektronnyy resurs]. Available at: [http://www.aif.ru/culture/person/schastlivyy\\_ili\\_neschastnyy\\_kak\\_slozhilas\\_zhizn\\_deyla\\_karnegi](http://www.aif.ru/culture/person/schastlivyy_ili_neschastnyy_kak_slozhilas_zhizn_deyla_karnegi) (accessed: 25.03.2018). (In Russian).

**Elena V. Khomenko** (Sevastopol, Russian Federation)

### **Formation of Skills to Create Individually Public Speeches at 10-11 Classes**

The article focuses on the importance of forming senior students' skill to prepare oral public speech giving by presentation. In a way that leads to objective and detailed analysis of oral presentation, one possibility to form the skill is described. Through oversight, analysis and evaluation of presented oral speech on the topic «D. Carnegie's Rules for Successful Communication» or «How To Please People And Persuade Them To Their Point Of View», teacher's operation algorithm to form the skill which has been researched is declared. Some substantive criteria for the analysis and the evaluation of the presentation of some oral information character are presented.

**Key words:** *senior pupils, presentation of oral information, D. Carnegie's rules for successful communication.*

**Elena V. Khomenko** – associate professor of the Russian language and Russian literature dpt. Sevastopol State University. E-mail: nikita1390@yandex.ru