Муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение

средняя общеобразовательная школа № 1 г. Оханска

**Муниципальный конкурс
инновационных педагогических проектов в системе образования**

**Оханского муниципального района**

Программа краткосрочного курса

 «Коммуникативно-деятельностные пробы как средство совершенствования предпрофильной подготовки

 учащихся 8 класса»

Авторы: Евсина Лариса Георгиевна

Каменева Татьяна Ивановна

Гырдымова Ксенья Витальевна

Попова Надежда Николаевна

Каменских Татьяна Вячеславовна

Оханск, 2016

2.1. Пояснительная записка:

Программа направлена на:

 - реализацию требований ФГОС ООО к личностным и метапредметным результатам освоения ООП ООО, системно-деятельностного подхода, развивающего потенциала основного общего образования;

 - расширение возможностей ориентации в различных предметных областях, профессиональной ориентации, строении и осуществлении учебной деятельности.

**Цели курса**:

* приобретение учащимися практического опыта проектирования жизненной и профессиональной карьеры;
* диагностирование умений, составляющих основу коммуникативной компетентности.

Коммуникативные задачи - аспекты профессии, связанные с общением. Решая определенную коммуникативную задачу, получаем результат:

* Диагностика – выявление причин, определение помех;
* Мотивация – действие;
* Оказание услуги - удовольствие;
* Генерация идей – принятие решения (коммуникация с целью генерации)

**Задачи:**

1. Разработать модули профессиональных проб в соответствии с коммуникативными задачами.
2. Организовать и провести процедуру апробации профессиональных проб.
3. Диагностировать умения участников проб с целью выявления ведущих коммуникативных компетентностей.

Возраст учащихся: 13-14 лет.

Количество часов: пробы проходят за 4 дня, по одному модулю в день. Количество часов зависит от количества заявившихся учащихся на прохождение проб.

Программа реализуется за счет часов внеурочной деятельности.

Описание ценностных ориентиров содержания программы: жизненное и профессиональное самоопределение; возможность научиться осознанному выбору и построению дальнейшей индивидуальной траектории образования на базе ориентирования в мире профессий и профессиональных предпочтений с учетом устойчивых познавательных интересов.

Планируемые результаты освоения программы краткосрочных курсов образовательной практики) предпрофильной подготовки учащихся 8 классов:

*метапредметные: 1. коммуникативные -* определять цели коммуникации, оценивать ситуацию, учитывать намерения и способы коммуникации партнёра.

*2*. *регулятивные* – формирование способности к проектированию профессионального самоопределения.

2.2. Содержание программы:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Тема модуля | Содержание | Вид деятельности учащихся | Количество часов |
| 1 | Оказание услуги | Прохождение процедуры профессиональной пробы и рефлексия | * Работа с ТЗ;
* решение коммуникативных задач;
* анализ возникающих ситуаций;
* формулирование вопросов;
* использование приемов сравнения, обобщения;
* рефлексивный анализ своей деятельности.
 | 2 - 2, 5 часа |
| 2 | Генерация продукта | Прохождение процедуры профессиональной пробы и рефлексия | 2 - 2, 5 часа |
| 3 | Диагностика | Прохождение процедуры профессиональной пробы и рефлексия | 2 - 2, 5 часа |
| 4 | Мотивация | Прохождение процедуры профессиональной пробы и рефлексия | 2 - 2, 5 часа |

**Ситуация выбора модуля**

1. В рамках классного часа проводится знакомство 8-классников с предлагаемыми профессиональными пробами, с пояснением для чего они организуются.
2. Учащимся раздаются карточки с перечнем профессий, на которые разработаны пробы. Каждый желающий пройти пробу выбирает 2 профессии, по которым он согласен пройти пробы.
3. Формируются группы, составляется расписание прохождения проб. Информация доводится до участников проб.
* диагностические (дидактические) материалы для учащихся с целью выявления

результатов реализации программы.

Критерии едины для всех проб. В рамках каждого модуля акцентируется внимание на критерии, соответствующие определенной коммуникативной задаче.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Критерии** | **Показатели** | **Баллы** |
| **Коммуникативная задача** – оказание качественной услуги. **7***Результат* – удовлетворение (запроса) клиента. |
| 1. | Умение соблюдать этические нормы | 1. Наличие форм вежливости (здравствуйте, пожалуйста, до свидания и др.) | 0-1 |
| 2. Грамотность речи (отсутствие слов-паразитов, просторечий, сленговых слов и др.) | 0-1 |
| 3. Уместное использование невербальных средств (мимика, жесты, движения тела и др.) | 0-1 |
| 2 | Умение задавать вопросы с целью четкого понимания запроса клиента | 1. Сориентировался с типом вопросов (открытые, закрытые) | 1 |
| 2. Не сориентировался | 0 |
| 3. Понял ожидания клиента (зафиксировал, проговорил) | 1 |
| 4. Не понял ожидания клиента | 0 |
| 3 | Умение предлагать и рекомендовать | 1. Наличие рекламы | 0-1 |
| 2. Результативность рекламирования услуги | 0-1 |
|  | **Коммуникативная задача –** генерация идей. *Результат* – принятие решения клиентом. **7** |
| 4. | Умение фиксировать запросы клиента | 1. Зафиксировал
2. Не зафиксировал
 | 10 |
| 5. | Умение предлагать разные варианты услуги | * 1. идея
1. идеи

 3 и более идей | 123 |
| 6. | Умение учитывать запросы клиента | Учел все запросы и желанияЧастично учелНе учел | 210 |
| Клиент выбрал один из вариантовКлиент не принял ни один из вариантов | 10 |
|  | **Коммуникативная задача** – диагностика*Результат* – выяснение помех, причин. 7 |
| 7. | Умение задавать вопросы с целью распознавания причин | * Сориентировался с типом вопросов (например, открытые или закрытые, уточняющие вопросы)
* Не сориентировался с типом вопросов
 | 20 |
| 8. | Умение обобщать ответы с целью определения причин | * Наличие вводных слов со значением степени уверенности (кажется, вероятно, возможно, может быть, безусловно, разумеется, действительно…)
* Наличие фразы: « если…, то…»
* Заключение сформулировано верно
* Заключение сформулировано не верно
 | 0-20-210 |
|  | **Коммуникативная задача** – мотивация 7*Результат* – действие, желание активно действовать |
| 9. | Умение выявить потребности, запросы | * Выявил потребности методом опроса
* Не выявил
 | 200 |
| 10. | Умение ставить цели на удовлетворение выявленных потребностей | * Цель сформулирована четко и понятно
* Цель сформулирована не понятно
* Цель не сформулирована
 | 210 |
| 11. | Умение составить план действий для достижения поставленной цели | * План соответствует поставленной цели
* Не соответствует поставленной цели
 | 10 |
| 12. | Умение вовлечь в деятельность | * Вовлечение 100% участников группы в планируемое действие
* Вовлечение 50% участников группы в планируемое действие
* Вовлечение менее 50% участников группы в планируемое действие
 | 210 |

**ОПИСАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ**

**КОММУНИКАТИВНО-ДЕЯТЕЛЬНОСТНОЙ ПРОБЫ**

**«ОКАЗАНИЕ УСЛУГИ» (модуль №1)**

**Краткая аннотация апробируемого модуля**

Конкретизация результата:

Оказание услуги

Объект оценивания:

Группа учащихся, желающих решить коммуникативную задачу «оказание услуги»

Техническое задание для учащихся:

1. Вы – продавец небольшого магазина промышленных товаров.
2. Ваша задача – качественно оказать услугу – продать товар, требуемый покупателю. (При этом помните, что работодатель с вырученной суммы лично Вам оплачивает 5%).
3. Клиент свою удовлетворенность выразит при выходе из «магазина», поместив в книгу отзывов определенный смайлик.
4. Вам необходимо как продавцу обслужить четырех человек, каждый из них не должен уйти без покупки.
5. Приготовьтесь играть роль продавца: ознакомьтесь с критериями, которые предъявляются к качественно оказанной услуге; изучите товар вашего «магазина».

**Алгоритм**

1. Подготовить аудиторию.

- расставить мебель в аудитории, разделив пространство на две зоны (зона «магазин» и зона для экспертов);

- принести предметы, которые будут «продаваться» и разложить их как в магазине;

- на отдельный стол положить смайлики ☺ и ☹, которые каждый «покупатель» должен будет дать «продавцу» в качестве отзыва за обслуживание;

- для экспертов поставить стол, стулья, подготовить бланки оценивая и ручки.

Расположение зон в аудитории

Окно

Окно

Окно

Доска

Импровизированный прилавок

Стол экспертов

Стол со смайликами

«продавец» - ребенок осваивающий профессиональную пробу

«покупатель» - подставное лицо

1. Проинструктировать 4-х людей (взрослых и/или детей), которые будут играть роль покупателей по поводу поведения в магазине. В инструкции указывается поведение «покупателя» и его готовность к совершению выбора и покупки. Таким образом, выделяется 4 типа «покупателей»:

 1 тип – уравновешенный «покупатель», который знает, зачем он пришел;

 2 тип – неуравновешенный «покупатель», который знает, зачем он пришел;

 3 тип – уравновешенный «покупатель», который не знает, зачем он пришел;

4 тип – неуравновешенный «покупатель», который не знает, зачем он пришел.

1. Выдать техническое задание и критерии ребенку, который желает пройти профессиональную пробу продавца, накануне профессиональной пробы.
2. «Покупатели» по очереди заходят в импровизированный магазин и совершают или не совершают покупку. Перед тем как выйти из аудитории, «покупатель» должен оценить «работу» «продавца» смайликом – положительной или отрицательной эмоцией, который в критериальном листе означает удовлетворенность оказанной услугой. Время на каждого покупателя – неограниченно.
3. Эксперты, находящиеся в той же аудитории, оценивают поведение и реакцию «продавца» в каждой из 4-х ситуаций. Подсчитывают средний балл по 4-м ситуациям.
4. Результаты сообщаются в тот же день по окончании процедуры.
5. Рефлексия проходит в устной форме после оглашения результатов со всеми участниками профессиональной пробы (учащиеся, игравшие роль продавцов, покупателей, эксперты, организаторы).

**Критерии**

Коммуникативная задача – оказание качественной услуги.

Результат – удовлетворение (запроса) клиента.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Критерии** | **Показатели** |
| 1. | Умение соблюдать этические нормы | 1. Наличие форм вежливости (здравствуйте, пожалуйста, до свидания и др.) |
| 2. Грамотность речи (отсутствие слов-паразитов, просторечий, сленговых слов и др.) |
| 3. Уместное использование невербальных средств (мимика, жесты, движения тела и др.) |
| 2 | Умение задавать вопросы с целью четкого понимания запроса клиента | 1. Сориентировался с типом вопросов (открытые, закрытые) |
| 2. Не сориентировался |
| 3. Понял ожидания клиента (зафиксировал, проговорил) |
| 4. Не понял ожидания клиента |
| 3 | Умение предлагать и рекомендовать | 1. Наличие рекламы |
| 2. Результативность рекламирования услуги |

**Общая информация об апробации**

Педагоги – участники апробации:

Гырдымова Ксенья Витальевна

Евсина Лариса Георгиевна

Попова Надежда Николаевна

Каменских Татьяна Вячеславовна

Классы, на которых проводилась апробация

8 класс

Количество учащихся – участников апробации

3 участника самой пробы в роли продавца и 4 ученика в роли покупателя

Сроки апробации сентябрь, 2016 г.

|  |  |
| --- | --- |
| **Этап пробы** | **Заметки** |
| *Встреча с учениками, первичное обсуждение пробы* | Накануне пробы учащимся было выслано по электронной почте техническое задание. Непонятные пункты ребята могли обсудить с учителем дистанционно (с помощью Интернета или телефона) |
| *Обсуждение пробы с коллегами* | Был выделен кабинет, продумана планировка, обсуждены нюансы проведения пробы, уточнены критерии оценивания. |
| *Прохождение пробы* | Согласно ТЗ, каждый ученик, решивший принять участие в пробе, готовил свое рабочее место («прилавок») с «товарами», которые бы он хотел продавать. Кто-то просто написал на листочках наименования товаров, кто-то принес непосредственно предметы, которые представляли собой «товар»; на некоторых «товарах» была указана цена, на некоторых – нет. Другая группа ребят, которые исполняли роль покупателя, выбирали себе поведенческий тип, в соответствии с которым играли роль. Сама процедура длилась около 40 минут.  |
| *Организация рефлексии с учащимися* | После процедуры оценивания ребятам было предложено сесть в круг и обсудить свои ощущения и впечатления от пробы. Далее учащимся было предложено акцентировать внимание на результате – а именно, на сколько качественно, на их взгляд, была оказана услуга, насколько был удовлетворен «покупатель» каждого типа, что способствовало успешному исходу дела, а что было препятствием на пути к успешной коммуникации. Некоторые учащиеся на летней площадке проходили проф. пробы. Им было предложено сравнить пройденные пробы, проанализировать их. После этого в рефлексии участвовали педагоги, организовавшие данную процедуру и оценивавшие ее. Таким образом, ребята получили обратную связь и результаты оценивания. |
| *Обратная связь от учащихся* | Рефлексивные реплики детей:- невнимательно читали ТЗ/не читали совсем;- забыли, что продавец должен продать (то есть не просто со скидкой большой «избавиться» от товара, а получить выгоду (деньги) – про деньги не думали, потому что они были ненастоящими;- ориентировались на личный опыт (кто какими видел/представлял) продавца;- проблема темперамента и воспитания (флегматик и меланхолик не смогут оказать данную услугу качественно);- понравилось «играть», так как в этот момент происходит погружение в среду и работает ум, эмоции и тело, и приходит более осмысленное понимание, можешь ли ты это делать, хочешь ли ты это делать;- можно увидеть себя со стороны, увидеть свои скрытые возможности, увидеть свои недостатки в общении; увиденное не травмирует, так как находишься в кругу близких и понимающих людей;- сравнивая с пробами традиционного понимания (во время летней площадки в 6:00 пришли на хлебозавод, им провели экскурсию по хлебозаводу, потом дали выдавить из пакетика печеньки, затем попросили написать отзыв о профессии), в данной пробе больше пользы, так как здесь понимаешь, что ты делаешь и для чего; и понимаешь, что нужно отрефлексировать (то есть понимаешь, что умеешь, что не умеешь, что можешь, что сможешь, нужно ли дальше учиться этому, корректировать что-то или нет и т.п.). В пробе с печеньками – делали одно (печеньки), а спрашивают про другое (про профессию пекаря). |
| *Итоговое осмысление пробы* | Таким образом, мы увидели, что наше представление о профессии продавца имеет расхождения с представлениями детей, как результат – показатели критерия №3, выделенные нами, не сработали, зато наблюдая за поведением «продавцов» в исполнении детей, мы увидели некоторые повторяющиеся элементы, которые могут стать показателями (реклама товара, торг/скидки/промо-акции, уговоры/убеждение (отрицательное – навязывание); невербальные средства общения (улыбка, жесты, поза, расстояние, на котором держится «продавец» от «покупателя», тон и тембр голоса) в большей степени влияют на собеседника (они могут как оттолкнуть, так и расположить) – главное, уметь почувствовать настроение и состояние «покупателя» - сориентироваться – и действовать дальше для достижения своей цели.Таким образом, мы сделали вывод, о том, что составлять критериальную базу для подобной процедуры (и для данной в частности) реально только после реализации пробы, познакомившись с профессией с разных сторон (чтобы рассказал и показал профессионал, высказали свое мнение/описали свой опыт учащиеся, высказали мнение/описали опыт педагоги. Критерии, разработанные нами требуют корректировки и доработки с дополнительной апробацией, в которой дети сами выразили желание поучаствовать еще.Так же неоспоримым плюсом данной работы является тот факт, что нами был усвоен алгоритм создания профессиональной пробы, а также выявлено существенное различие профессиональной пробы, описанного в учебных пособиях по профориентации прошлого века, и современной интерпретации, суть которой заключается не столько в знакомстве с профессией через экскурсии и «пробы» элементарных (безопасных, неважных, легких и т.п.) действий, сколько в «погружении» через ролевую игру с качественной рефлексией, направленной на осознание собственных интересов, способностей и желания дальнейшего совершенствования данной способности в конкретной сфере. |

В данный вариант отчета внесены изменения в показатели критерия №3.

Основание - итоги осмысления пробы.

2.3. Методическое и материально-техническое обеспечение:

* Описание процедуры пробы;
* ТЗ (техническое задание) для обучающихся;
* Кабинет;
* Критерии оценивания;
* Вспомогательные материалы в соответствии с содержанием пробы.
	1. Приложения (дидактические материалы).

Описание процедуры пробы (приложение №1-4)

Приложение 1

**ОПИСАНИЕ**

**КОММУНИКАТИВНО-ДЕЯТЕЛЬНОСТНОЙ ПРОБЫ**

**«ОКАЗАНИЕ УСЛУГИ» (модуль №1), профессия продавец**

**Организатор: Евсина Лариса Георгиевна**

**Критерии оценивания: № 1,2,3**

**Краткая аннотация апробируемого модуля**

Конкретизация результата:

Оказание услуги

Объект оценивания:

Группа учащихся, желающих решить коммуникативную задачу «оказание услуги»

Техническое задание для учащихся:

1. Вы – продавец небольшого магазина промышленных товаров.

2. Ваша задача – качественно оказать услугу – продать товар, требуемый покупателю. (При этом помните, что работодатель с вырученной суммы лично Вам оплачивает 5%).

3. Клиент свою удовлетворенность выразит при выходе из «магазина», поместив в книгу отзывов определенный смайлик.

4. Вам необходимо как продавцу обслужить четырех человек, каждый из них не должен уйти без покупки.

5. Приготовьтесь играть роль продавца: познакомьтесь с критериями, которые предъявляются к качественно оказанной услуге; изучите товар вашего «магазина».

**Алгоритм**

1. Подготовить аудиторию.

- расставить мебель в аудитории, разделив пространство на две зоны (зона «магазин» и зона для экспертов);

- принести предметы, которые будут «продаваться» и разложить их как в магазине;

- на отдельный стол положить смайлики ☺ и ☹, которые каждый «покупатель» должен будет дать «продавцу» в качестве отзыва за обслуживание;

- для экспертов поставить стол, стулья, подготовить бланки оценивая и ручки.

Расположение зон в аудитории

Окно

Окно

Окно

Доска

Импровизированный прилавок

Стол экспертов

Стол со смайликами

«продавец» - ребенок, осваивающий профессиональную пробу

«покупатель» - подставное лицо

1. Проинструктировать 4-х людей (взрослых и/или детей), которые будут играть роль покупателей по поводу поведения в магазине. В инструкции указывается поведение «покупателя» и его готовность к совершению выбора и покупки. Таким образом, выделяется 4 типа «покупателей»:

 1 тип – уравновешенный «покупатель», который знает, зачем он пришел;

 2 тип – неуравновешенный «покупатель», который знает, зачем он пришел;

 3 тип – уравновешенный «покупатель», который не знает, зачем он пришел;

 4 тип – неуравновешенный «покупатель», который не знает, зачем он пришел.

1. Выдать техническое задание и критерии ребенку, который желает пройти профессиональную пробу продавца, накануне профессиональной пробы.
2. «Покупатели» по очереди заходят в импровизированный магазин и совершают или не совершают покупку. Перед тем как выйти из аудитории, «покупатель» должен оценить «работу» «продавца» смайликом – положительной или отрицательной эмоцией, который в критериальном листе означает удовлетворенность оказанной услугой. Время на каждого покупателя – неограниченно.
3. Эксперты, находящиеся в той же аудитории, оценивают поведение и реакцию «продавца» в каждой из 4-х ситуаций. Подсчитывают средний балл по 4-м ситуациям.
4. Результаты сообщаются в тот же день по окончании процедуры.
5. Рефлексия проходит в устной форме после оглашения результатов со всеми участниками профессиональной пробы (учащиеся, игравшие роль продавцов, покупателей, эксперты, организаторы).

Приложение 2

**ОПИСАНИЕ**

**КОММУНИКАТИВНО-ДЕЯТЕЛЬНОСТНОЙ ПРОБЫ**

**«ГЕНЕРАЦИЯ ИДЕЙ», профессия дизайнер рекламных логотипов.**

**Организатор: Каменских Татьяна Вячеславовна**

**Критерии оценивания: № 4,5,6**

**Краткая аннотация апробируемого модуля**

Конкретизация результата:

Принятие решения клиентом

Объект оценивания:

Группа учащихся, желающих решить коммуникативную задачу «генерация идей»

Техническое задание для учащихся:

1. Вы – дизайнер рекламных логотипов (примеры логотипов смотрите ниже).
2. Ваша задача – разработать логотип Оханской фирмы, занимающейся производством и продажей канцелярских принадлежностей (ручки, цветные карандаши, фломастеры, линейки, тетради и др.). Это еще новая компания, которая не имеет своего названия, поэтому вам нужно придумать разные варианты названия и логотипа фирмы.
3. При этом вам предстоит работать с клиентами разных типов по характеру. Клиент выразит свою удовлетворенность при выходе из вашего салона, поместив в книгу отзывов определенный смайлик.
4. Вам необходимо предложить разные варианты логотипа с учетом запроса клиента, чтобы он смог принять решение, который из логотипов удовлетворяет его запросу.
5. Приготовьтесь играть роль дизайнера: познакомьтесь с критериями, которые предъявляются к принятию решения; изучите запрос вашего клиента.

**Алгоритм**

1. Подготовить аудиторию.

- расставить мебель в аудитории, разделив пространство на две зоны (зона «дизайн-салон» и зона для экспертов);

- на отдельный стол положить смайлики ☺ и ☹, которые каждый «клиент» должен будет дать «продавцу» в качестве отзыва за обслуживание;

- для экспертов поставить стол, стулья, подготовить бланки оценивая и ручки.

Расположение зон в аудитории

Окно

Окно

Окно

Доска

Дизайн-салон

Стол экспертов

Стол со смайликами

«дизайнер» - ребенок, осваивающий профессиональную пробу

«клиент» - подставное лицо

1. Проинструктировать 2-х людей (взрослых и/или детей), которые будут играть роль клиентов по поводу поведения в салоне. В инструкции указывается поведение «клиента» и его представление о логотипе фирмы. Таким образом, выделяется 2 типа «клиентов»:

 1 тип – уравновешенный «клиент», который знает, что хочет видеть на логотипе;

 2 тип – неуравновешенный «клиент», который знает, что хочет видеть на логотипе.

1. Выдать техническое задание, критерии и запросы клиента ребенку, который желает пройти профессиональную пробу дизайнера, за 2 дня до профессиональной пробы.
2. Получив задание заранее – ребенок приносит на пробу разные варианты идей логотипа соответствующие запросам клиентов. «Клиенты» по очереди заходят в импровизированный салон и принимают решения, который из логотипов выбрать. Перед тем как выйти из аудитории, «клиент» должен оценить «работу» «дизайнера» смайликом – положительной или отрицательной эмоцией.
3. Эксперты заранее знакомятся с критериями, алгоритмом проведения пробы и запросом клиента.
4. Эксперты, находящиеся в той же аудитории, оценивают поведение и реакцию «продавца» в каждой из 2-х ситуаций. Подсчитывают средний балл по 2-м ситуациям.
5. Результаты сообщаются в тот же день по окончании процедуры.
6. Рефлексия проходит в устной форме после оглашения результатов со всеми участниками профессиональной пробы (учащиеся, игравшие роль продавцов, покупателей, эксперты, организаторы).

**ПРИМЕРЫ ЛОГОТИПОВ**

 

**ОПИСАНИЕ**

**КОММУНИКАТИВНО-ДЕЯТЕЛЬНОСТНОЙ ПРОБЫ**

**«ГЕНЕРАЦИЯ ИДЕЙ», профессия Event – менеджер (Организатор мероприятий)**

**Организатор: Каменских Татьяна Вячеславовна**

**Критерии оценивания: № 4,5,6**

**Краткая аннотация апробируемого модуля**

Конкретизация результата:

Принятие решения

Объект оценивания:

Группа учащихся, желающих решить коммуникативную задачу «генерация идей»

Техническое задание для учащихся:

1. Вы – event – менеджер (организатор мероприятий).
2. Ваша задача – предложить идеи по организации дня рождения для девочки 12 лет. Девочка любит рисовать море и рыб. Кроме этого к ее хобби относится езда на велосипеде. У нее есть много друзей, и она любит проводить с ними время.
3. Приготовьтесь работать с клиентами разных типов по характеру. Клиент выразит свою удовлетворенность при выходе из вашего салона, поместив в книгу отзывов определенный смайлик.
4. Вам необходимо предложить разные варианты проведения дня рождения с учетом запроса клиента, чтобы он смог принять решение, который из вариантов удовлетворяет его запросу.
5. Приготовьтесь играть роль организатора мероприятий: познакомьтесь с критериями, которые предъявляются к принятию решения; изучите запрос вашего клиента.

**Алгоритм**

1. Подготовить аудиторию.

- расставить мебель в аудитории, разделив пространство на две зоны (зона «офиса» и зона для экспертов);

- на отдельный стол положить смайлики ☺ и ☹, которые «клиент» должен будет дать «продавцу» в качестве отзыва за обслуживание;

- для экспертов поставить стол, стулья, подготовить бланки оценивая и ручки.

Расположение зон в аудитории

Окно

Окно

Окно

Доска

Офис

Стол экспертов

Стол со смайликами

- ребенок, осваивающий профессиональную пробу

«клиент» - подставное лицо

1. Проинструктировать 2-х людей (взрослых и/или детей), которые будут играть роль клиентов по поводу поведения в офисе. В инструкции указывается поведение «клиента» и его представление об организации праздника. Таким образом, выделяется 2 типа «клиентов»:

 1 тип – уравновешенный «клиент», который знает, как именно он хочет организовать праздник;

 2 тип – неуравновешенный «клиент», который НЕ знает, как хочет провести день рождение девочки.

1. Выдать техническое задание и критерии ребенку, который желает пройти профессиональную пробу организатора мероприятий, за 2 дня до профессиональной пробы.
2. Получив задание заранее – ребенок приносит на пробу разные варианты идей организации праздника, соответствующие запросам клиентов. «Клиенты» по очереди заходят в импровизированный салон и принимают решение который из вариантов выбрать. Перед тем как выйти из аудитории, «клиент» должен оценить «работу» «организатора» смайликом – положительной или отрицательной эмоцией.
3. Эксперты, находящиеся в той же аудитории, оценивают поведение и реакцию «продавца» в каждой из 2-х ситуаций. Подсчитывают средний балл по 2-м ситуациям.
4. Результаты сообщаются в тот же день по окончании процедуры.
5. Рефлексия проходит в устной форме после оглашения результатов со всеми участниками профессиональной пробы (учащиеся, игравшие роль продавцов, покупателей, эксперты, организаторы).

Приложение 3

**ОПИСАНИЕ КОММУНИКАТИВНО-ДЕЯТЕЛЬНОСТНОЙ ПРОБЫ «ДИАГНОСТИКА» (Модуль № 3), профессия механик**

**Организатор: Попова Надежда Николаевна**

**Критерии оценивания: № 7,8**

**Краткая аннотация апробируемого модуля**

Конкретизация результата:

Диагностика

Объект оценивания:

Группа учащихся, желающих решить коммуникативную задачу «Диагностика»

Техническое задание для учащихся:

1. Вы — механик в автосервисе .

2. Ваша задача — провести диагностику технического состояния автомобиля с целью определения необходимого для него ремонта. (При этом помните, что при правильном диагностировании автомобиля, владелец автосервиса оплачивает вам 10 % от вырученной суммы ремонта).

3. Клиент выразит свою удовлетворенность, поместив в книгу отзывов после диагностики технического состояния и ремонта его автомобиля определенный смайлик.

4. Вам необходимо, как механику, произвести диагностику технического состояния автомобиля у четырех клиентов. Для этого Вам необходимо изучить ряд неисправностей автомобиля и их признаки, а именно:

|  |  |
| --- | --- |
| ПРИЗНАКИ | НЕИСПРАВНОСТИ |
| Внешние признаки и соответствующие им неисправности подвески |
| раскачивание при поворотах и торможении | * неисправности амортизатора;
* износ втулок или повреждение стабилизатора поперечной устойчивости
 |
| вибрация в движении | * нарушение угла установки передних колес;
* износ амортизатора
 |
| стуки в движении | * поломка пружины;
* неисправности амортизатора;
* износ резинометаллических или шаровых элементов крепления подвески
 |
| Внешние признаки и соответствующие им неисправности тормозной системы |
| отклонение от прямолинейного движения при торможении | * повреждение или загрязнение тормозных колодок с одной стороны;
* заедание поршня рабочего цилиндра;
* утечка тормозной жидкости в рабочем цилиндре;
* повреждение или засорение шлангов, трубопроводов;
* [неисправности подвески](http://systemsauto.ru/disrepair/disrepair_pendant.html)
 |
| большой ход педали тормоза | * подсос воздуха в системе;
* износ тормозных колодок
 |
| скрежетание при торможении | * предельный износ тормозных колодок;
* попадание постороннего предмета между колодкой и диском
 |
| визг, свист при торможении | * износ или загрязнение тормозных колодок;
* задиры на поверхности тормозного диска
 |
| Внешние признаки и соответствующие им неисправности механической коробки передач |
| шум в нейтральном положении | * износ подшипника ведущего вала;
* низкий уровень масла в коробке
 |
| шум при включении передач | * износ или деформация блокирующего устройства;
* износ муфт синхронизаторов;
* ослабление резьбовых соединений крепление коробки передач;
* неполное выключение сцепления
 |
| шум при работе коробки | * износ подшипников;
* износ муфт синхронизаторов;
* низкий уровень масла в коробке
 |
| затрудненное включение передач | * износ муфт синхронизаторов;
* износ шестерен;
* низкий уровень масла в коробке;
* износ или повреждение штока переключения;
* ослабление крепления или повреждение троса (тяги) привода;
* неполное выключение сцепления
 |
| Внешние признаки и соответствующие им неисправности рулевого управления |
| стуки в рулевом управлении | * износ шарнира наконечника рулевой тяги;
* ослабление крепления шаровой опоры
 |
| биение на рулевом колесе | * износ шарнира наконечника рулевой тяги;
* износ или разрушение подшипника рулевого вала;
* отклонения от рабочих характеристик колеса
 |
| тугое вращение рулевого колеса | * нарушение угла установки колес;
* пробуксовка ремня привода;
* низкий уровень рабочей жидкости;
* засорение элементов привода
 |

5. Приготовьтесь играть роль механика: познакомьтесь с критериями, которые предъявляются к диагностике.

**Алгоритм**

1. Подготовить аудиторию.

- расставить мебель в аудитории, поделив пространство на две зоны (зона автосервиса, зона экспертов);

- на отдельный стол положить смайлики, которые каждый клиент должен будет дать механику после проведения диагностики технического состояния своего автомобиля;

- для экспертов поставить стол, стулья, подготовить бланки оценивания, ручки.

Расположение зон в аудитории

Окно

Окно

Окно

Доска

Офис

Стол экспертов

Стол со смайликами

2. Проинструктировать 4 людей (детей и/или взрослых), которые будут играть роль клиента по поводу поведения в автосервисе. В инструкции указывается поведение клиента, причина его обращения в автосервис. Таким образом, выделяется 4 типа «клиентов»:

**1 тип** - уравновешенный клиент, автомобиль которого в рабочем состоянии, но он хочет провести профилактический технический осмотр своего автомобиля после его длительного эксплуатирования;

**2 тип** - уравновешенный клиент, автомобиль которого не в рабочем состоянии и он хочет, чтобы определили и устранили причины его поломки;

 **3 тип** - неуравновешенный клиент, автомобиль которого в рабочем состоянии, но он хочет провести профилактический технический осмотр своего автомобиля после его длительного эксплуатирования;

**4 тип** - неуравновешенный клиент, автомобиль которого не в рабочем состоянии и он хочет, чтобы определили и устранили причины его поломки;

 Инструктируемым предлагается выбрать и ознакомиться с неполадками автомобиля и их признаками, указанными выше в техническом задании.

3. Выдать техническое задание и критерии ребенку, который желает пройти профессиональную пробу механика, накануне профессиональной пробы.

4. «Клиенты» по очереди заходят в автосервис, где механик производит диагностику технического состояния автомобиля. Перед тем, как выйти из аудитории, «клиент» должен оценить работу «механика» смайликом — положительной или отрицательной эмоцией, который означает правильное проведение диагностики технического состояния автомобиля, выявление причины поломки и, как следствие, качественный ремонт автомобиля.

5. Эксперты, находящиеся в той же аудитории, оценивают диагностическое заключение поведение и реакцию «механика» в каждой из 4 ситуаций. Подсчитывают средний балл по 4-м ситуациям.

6. Результаты сообщаются в тот же день после проведения процедуры.

7. Рефлексия проходит в устной форме после оглашения результатов со всеми участниками профессиональной пробы (учащиеся, играющие роль механиков, клиентов автосервиса, эксперты, организаторы).

**ОПИСАНИЕ КОММУНИКАТИВНО-ДЕЯТЕЛЬНОСТНОЙ ПРОБЫ «ДИАГНОСТИКА», (модуль 3) профессия врач-терапевт**

**Организатор: Попова Надежда Николаевна**

**Критерии оценивания: №7,8**

**Краткая аннотация апробируемого модуля**

Конкретизация результата:

диагностика

Объект оценивания:

Группа учащихся, желающих решить коммуникативную задачу «Диагностика»

Техническое задание для учащихся:

1. Вы — врач-терапевт городской больницы.

2. Ваша задача — правильно поставить диагноз пациенту — определить заболевание и его причины. (При этом помните, что от правильного определения диагноза и лечения зависит жизнь и здоровье пациента).

3. Пациент выразит свою удовлетворенность, поместив в книгу отзывов после своего выздоровления или, наоборот, ухудшения здоровья определенный смайлик.

4. Вам необходимо, как врачу, определить диагноз у четырех пациентов. Для этого Вам необходимо изучить ряд заболеваний и их симптомы, а именно:

|  |  |
| --- | --- |
| ЗАБОЛЕВАНИЕ | СИМПТОМЫ |
| **1. ОРВИ — острая респираторная вирусная инфекция.** Передается воздушно-капельным путем, оральным путем, а также через предметы обихода, игрушки, белье или посуду. | - озноб-боль в мышцах- головная боль- слабость- повышение температуры тела- увеличение лимфатических узлов на шее, за ушами, на затылке- заложенность носа- боль в горле- резь в глазах- слезотечение- кашель |
| **2. Пневмония — воспаление легких.** Чаще всего встречается у пациентов с тяжелыми сопутствующими заболеваниями или, как осложнение, после перенесенных вирусных инфекций (грипп, ОРВИ и т.п.). | - головная боль- ломота в суставах- боли в мышцах- вялость- слабость- быстрая утомляемость- повышение температуры тела- кашель сухой или влажный с отделением мокроты ( При «выслушивании» дыхания с помощью фонендоскопа для пневмонии характерны влажные, звучные хрипы.)- боль в грудной клетке- одышка-бледность кожных покровов- холодный пот- тахикардия (повышение частоты сердечных сокращений)может быть падение артериального давления- на рентгенографии грудной клетки видны затемнения- результаты анализа крови — воспаление |
| **3. Синдром ВСД (вегетососудистой дистонии).** Факторы, способствующие возникновению ВСД: психоэмоциональные стрессы, инфекции, смена климата, злоупотребление алкоголем, табакокурение, переутомление, частое употребление кофеина, травма головного мозга, шейный остеохондроз, период гормональной перестройки организма, наследственная предрасположенность. | - побледнение кожи- тахикардия или, наоборот, уменьшение частоты сердечных сокращений- повышение или, наоборот, снижение артериального давления- снижение кишечной перистальтики- появление слабости- озноб- ощущение страха и тревоги- дискомфорт при дыхании- тошнота- головокружение-обморок |
| **4. Остеохондроз шейного отдела позвоночника** — это дегенаривно-деструктивное поражение позвоночника, которое включает в себя поражение тел позвонков, суставного аппарата, связочного аппарата и межпозвоночных дисков. Причинами могут являться травмы позвоночника (ушибы, вывихи, переломы), наследственная предрасположенность, заболевания стопы, вызывающие перегрузку позвоночника (плоскостопие, косолапие), избыточный вес, возрастные изменения, малоподвижный образ жизни, нарушение обмена веществ, искривление позвоночника, стрессы, частые переохлаждения, профессиональные особенности (подъем тяжестей, работа в неудобном положении тела). | - нарушение остроты зрения- головокружения- звон в ушах- мелькание «мушек» перед глазами и появление цветных пятен-снижение слуха- головная боль- потери сознания- храп- охриплость голоса или его ослабление- онемение или потеря чувствительности на коже лица, рук, шеи- разрушение зубов- скачки артериального давления |

5. Приготовьтесь играть роль врача: познакомьтесь с критериями, которые предъявляются к определению диагноза; изучите «инструментарий» врача (градусник, тонометр, фонендоскоп, шпатель и т.п.).

**Алгоритм**

1. Подготовить аудиторию.

- расставить мебель в аудитории, поделив пространство на две зоны (зона кабинета врача, зона экспертов);

- принести предметы — инструментарий врача;

- на отдельный стол положить смайлики, которые каждый пациент должен будет дать врачу после своего выздоровления или, наоборот, ухудшения здоровья;

- для экспертов поставить стол, стулья, подготовить бланки оценивания, ручки.

Расположение зон в аудитории

Окно

Окно

Окно

Доска

Офис

Стол экспертов

Стол со смайликами

2. Проинструктировать 4 людей (детей и/или взрослых), которые будут играть роль пациента по поводу поведения в кабинете врача. В инструкции указывается поведение пациента и причина его обращения к врачу. Таким образом, выделяется 4 типа «пациентов»:

**1 тип** - уравновешенный, проходящий дополнительную диспансеризацию с целью своевременной диагностики, лечения и профилактики заболеваний;

**2 тип** - неуравновешенный пациент, проходящий дополнительную диспансеризацию с целью своевременной диагностики, лечения и профилактики заболеваний;

**3 тип** - уравновешенный пациент, у которого имеются жалобы на свое состояние здоровья;

**4 тип** - неуравновешенный пациент, у которого имеются жалобы на свое состояние здоровья;

 Инструктируемым «пациентам» предлагается случайным образом выбрать заболевание из указанных выше в техническом задании и ознакомиться с его симптомами.

3. Выдать техническое задание и критерии ребенку, который желает пройти профессиональную пробу врача, накануне профессиональной пробы.

4. «Пациенты» по очереди заходят в кабинет врача, где врач проводит диагностику состояния здоровья человека, выясняет причины заболевания. Перед тем, как выйти из аудитории, «пациент» должен оценить работу «врача» смайликом — положительной или отрицательной эмоцией, который означает правильное определение диагноза и, как следствие, правильное лечение и выздоровление «пациента».

5. Эксперты, находящиеся в той же аудитории, оценивают заключение, поведение и реакцию «врача» в каждой из 4 ситуаций. Подсчитывают средний балл по 4-м ситуациям.

6. Результаты сообщаются в тот же день после проведения процедуры.

7. Рефлексия проходит в устной форме после оглашения результатов со всеми участниками профессиональной пробы (учащиеся, играющие роль врачей, пациентов, эксперты, организаторы).

Приложение 4

**ОПИСАНИЕ проведения**

**КОММУНИКАТИВНО-ДЕЯТЕЛЬНОСТНОЙ ПРОБЫ**

**«мотивация» (модуль № 4), профессия тренер спортивной школы**

**Организатор: Каменева Татьяна Ивановна**

**Критерии оценивания: № 9,10,11,12**

**Краткая аннотация апробируемого модуля**

Конкретизация результата:

Решение мотивационной задачи в коммуникации

Объект оценивания:

Группа учащихся, желающих решить коммуникативную задачу «побуждение к действию»

Техническое задание для учащихся:

1. Вы – тренер спортивной школы.
2. Ваша задача – привлечь детей к участию в спортивном мероприятии.
3. Участник пробы выбирает спортивное направление (баскетбол, волейбол, аэробика, спортивная гимнастика, легкая атлетика) и определяет сам тему (форму) мероприятия.
4. Вам необходимо задействовать всех детей группы, никто не должен остаться в стороне.
5. Приготовьтесь играть роль тренера: познакомьтесь с участниками вашей группы школьников, изучите критерии, которые предъявляются к решению мотивационной задачи.

**Алгоритм**

1. Подготовить аудиторию.

- расставить мебель в аудитории, разделив пространство на две зоны («игровая зона» и зона для экспертов);

- принести необходимый спортивный инвентарь;

- для экспертов поставить стол, стулья, подготовить бланки оценивая и ручки.

Расположение зон в аудитории

Окно

Окно

Окно

Доска

школьники

Стол экспертов

ШКОЛЬНИКи

Место для инвентаря

Подбирается группа детей из пятиклассников с учетом типов:

1. капризный ребенок;
2. активный, послушный;
3. пассивный, вялый в действиях;
4. гиперактивный.
5. Выдать техническое задание и критерии восьмикласснику, который желает пройти профессиональную пробу тренера за 1-2 дня до проведения пробы.
6. Эксперты, находящиеся в той же аудитории, оценивают поведение и реакцию «тренера» на поведение детей, акцентируя свое внимание на критерии № 9,10,11,12.
7. Результаты сообщаются в тот же день по окончании процедуры.
8. Рефлексия проходит в устной форме после оглашения результатов со всеми участниками профессиональной пробы (учащиеся, игравшие роль тренера, эксперты, организаторы).

**ОПИСАНИЕ проведения**

**КОММУНИКАТИВНО-ДЕЯТЕЛЬНОСТНОЙ ПРОБЫ**

**«мотивация» (модуль № 4), педагог ДОУ**

**Организатор: Каменева Татьяна Ивановна**

**Критерии оценивания: № 9,10,11,12**

**Краткая аннотация апробируемого модуля**

Конкретизация результата:

Решение мотивационной задачи в коммуникации

Объект оценивания:

Группа учащихся, желающих решить коммуникативную задачу «побуждение к действию»

Техническое задание для учащихся:

1. Вы – педагог (воспитатель) ДОУ, подготовительная группа (возраст детей 6-7 лет).
2. Ваша задача – привлечь детей к созданию коллажа по теме, которую определяете сами.
3. Тема формируется заранее, чтобы приготовить вспомогательные материалы (бумага, фломастеры, карандаши, картинки, клей и пр.)
4. Вам необходимо задействовать всех детей группы, никто не должен остаться в стороне.
5. Приготовьтесь играть роль воспитателя: познакомьтесь с участниками вашей группы дошкольников, изучите критерии, которые предъявляются к решению мотивационной задачи.

**Алгоритм**

1.Подготовить аудиторию.

- расставить мебель в аудитории, разделив пространство на две зоны («творческая зона группы ДОУ» и зона для экспертов);

- принести необходимые для создания коллажа предметы;

- для экспертов поставить стол, стулья, подготовить бланки оценивая и ручки.

Расположение зон в аудитории

Окно

Окно

Окно

Доска

Для кол-лажа

Стол с материалами

ДОШКОЛЬНИКи

Стол экспертов

дошкольники

2. Подбирается группа детей из первоклассников с учетом типов:

* капризный ребенок;
* активный, послушный;
* пассивный, вялый в действиях;
* гиперактивный.
1. Выдать техническое задание и критерии восьмикласснику, который желает пройти профессиональную пробу воспитателя, за 1-2 дня до проведения пробы.
2. Эксперты, находящиеся в той же аудитории, оценивают поведение и реакцию «воспитателя» на поведение детей, акцентируя свое внимание на критерии №№ 9,10,11,12.
3. Результаты сообщаются в тот же день по окончании процедуры.
4. Рефлексия проходит в устной форме после оглашения результатов со всеми участниками профессиональной пробы (учащиеся, игравшие роль воспитателя, эксперты, организаторы)