**Пояснительная записка**

Выбор профессии – это один из важнейших выборов человека, определяющий его жизненный путь. Профессия должна отвечать интересам человека, но выбор профессии должен быть обоснован и тем, насколько человек соответствует по своим индивидуальным качествам требованиям выбранной профессии.

В период отрочества, на завершающем этапе обучения в школе, вопросы выбора профессии приобретают особую остроту. Перед учащимися стоит необходимость осознанного выбора дальнейшего профессионального пути с учетом своих желаний, возможностей, навыков и умений.

В настоящее время становится практически невозможным познакомить обучающихся с конкретными профессиями: появляются новые профессии, отвечающие требованиям времени. В связи с этим становится актуальным сформировать у обучающихся навыки деловой коммуникации, универсальной для мира профессий. И создать возможность для отработки практических навыков решения данных коммуникативных задач. Одной из коммуникативных задач является задача «Мотивация». Данная задача предполагает умение работать с сопротивлением другого человека, фиксировать и понимать аргументы оппонента и формулировать контраргументы. Результатом решения данной задачи можно считать действия оппонента в нужном специалисту направлении.

Цель курса – знакомство обучающихся с коммуникативной задачей «мотивация», создание условий для прохождения коммуникативно-деятельных проб по решению данной задачи на примере 3 профессий.

Задачи:

1. Формирование знаний учащихся о коммуникативной задаче мотивация.
2. Формирование коммуникативных навыков в процессе проведения процедуры проб.
3. Приобретение практического опыта, соответствующего интересам и способностям учащихся.
4. Уточнение профессиональных планов в соответствии с интересами и способностями учащихся.

**Структура курса**

Курс рассчитан на 6 часов по 1 часу в неделю. Является составной частью системы краткосрочных курсов на параллели 7 классов МБОУ «СОШ № 16». Занятия включают в себя: теоретическую часть, моделирование профессиональных ситуаций, проведение проб на материале различных профессий.

**Требования к знаниям и умениям:**

Учащиеся должны знать:

- Понятие о коммуникативных задачах в различных профессиях

- Основные компетенции в рамках данной коммуникативной задачи

Учащиеся должны уметь:

- Определять коммуникативную задачу «мотивация» в различных профессиях

- Оценивать выполнение каждой задачи в соответствии с предложенными критериями.

**Тематическое планирование**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Тема занятия | Количество часов |
| 1 | Введение. Роль коммуникативных умений в профессиональной деятельности специалиста. Коммуникативная задача «Мотивация», основные критерии решения данной задачи.  | 1 |
| 2 | Входящий мониторинг. Упражнения по решению задачи «мотивация». | 1 |
| 3 | Коммуникативно-деятельностные пробы по решению задачи «Мотивация» в профессии «Менеджер по продажам» | 1 |
| 4 | Коммуникативно-деятельностные пробы по решению задачи «Мотивация» в профессии «Журналист» | 1 |
| 5 | Коммуникативно-деятельностные пробы по решению задачи «Мотивация» в профессии «Педагог-психолог» | 1 |
| 6 | Итоговое занятие. Итоговый мониторинг по определению коммуникативных задач и профессиональных ситуаций. | 1 |
| Итого | 6 |

 Мониторинг подразумевает оценку решения коммуникативной задачи согласно критериям.

**Коммуникативно-деятельностная проба по решению задачи «Мотивация» в профессии «Журналист» (разработка участников проекта, педагогов Бардымской гимназии»**

**Техническое задание**

Есть люди, которые с удовольствием дают интервью, но есть и такие, которые, в силу разных причин (нет времени, стесняются и т. п.), не любят этого делать. На празднике «День гимназии» надо взять интервью у пяти человек. Оценивается интервью, при котором корреспондент столкнулся с нежеланием давать это интервью.

**Критерии оценивания**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Компетенции** | **Критерии** | **Показатели** |
| 1. | Умение формулировать аргументы | Сформулировано 3 и более аргумента | 2 |
| Сформулировано 1-2 аргумента | 1 |
| Не сформулировано аргументов | 0 |
| 2. | Умение формулировать контраргументы | Сформулированы сильные контраргументы | 2 |
| Сформулированы слабые контраргументы | 1 |
| Контраргументы не сформулированы | 0 |
| 3. | Умение фиксировать реакцию (жесты, мимика, тон речи) респондента  | Реакция респондента замечена и использована  | 2 |
| Реакция респондента замечена, но не использована | 1 |
| Реакция респондента не замечена | 0 |
| 4. | Культура речи | Речь доброжелательна, располагает к разговору | 1 |
| Речь недоброжелательна | 0 |

**Коммуникативно-деятельностная проба по решению задачи «Мотивация» в профессии «Менеджер по продажам» (разработка участников проекта, педагогов СОШ №1 г. Оханска»**

Краткое описание процедуры

Для участия в процедуре привлекаются 3 человека, играющие роль покупателей:

1) пришел посмотреть, прицениться.

2) пришел за конкретной покупкой, которой нет в данном магазине.

3) пришел выбирать подарок.

Данные участники говорят по заданной теме только в случае наличия вопросов со стороны участника КДП, инициативы не проявляют. Просто ходят по аудитории-магазину, «глазеют по сторонам».

Участнику КДП выдается ТЗ и дается 15-20 минут для подготовки

Участнику предлагается на выбор ситуация:

 А) работа с каждым клиентом по отдельности;

 Б) работа с клиентами, зашедшими одновременно в «магазин».

**ТЗ обучающемуся – участнику пробы**

Вы – менеджер по продажам спортивных товаров. За выполнение месячного плана продаж Вы получаете бонус 10% к вашей зарплате. При невыполнении плана Вы получаете только оклад. До выполнения месячного плана не хватает 20 000 рублей.

Ваша задача состоит в том, чтобы клиенты не ушли из магазина без покупки, так как сегодня последний рабочий день месяца.

1. В вашем ассортименте: велосипеды 18 000 – 25 000 рублей; скейт-борды 2 – 5 тысяч рублей; мячи (футбольные, волейбольные, баскетбольные) 500 – 2000 рублей; набор для плавания 1000 – 5000 рублей.
2. Вам необходимо обслужить трех покупателей в течение 10 минут.

|  |  |
| --- | --- |
|  |  **Коммуникативная задача** – мотивацияРезультат – действие.  |
|  |  |  | 11 |
|  | Компетенция  | Критерии (показатели)  | Баллы  |
| 1 | Умение задавать вопросы для выяснения причины сопротивления. | Наличие точных, конкретных вопросов (не менее 2) Отсутствие точных, конкретных вопросов | 20 |
|  | Максимум по критерию |  | 2 |
| 2 | Умение аргументировать. | Наличие аргументов (не менее 2)Отсутствие аргументовПредъявление контраргументов (не менее 2)Отсутствие контраргументов | 0-200-20 |
|  | Максимум по критерию |  |  4 |
| 3 | Умение фиксировать эмоциональные реакции. | Заметил и среагировал на появление сомнения клиентаНе заметил и не среагировал на появление сомнения клиента | 20 |
|  | Максимум по критерию |  | 2 |
| 4 | Умение соблюдать этические нормы | Наличие форм вежливости (здравствуйте, пожалуйста, до свидания и др.)Грамотность речи (отсутствие слов-паразитов, просторечий, сленговых слов и др.)Уместное использование невербальных средств (мимика, жесты, движения тела и др.) | 111 |
|  | Максимум по критерию |  | 3 |
|  | Итого  |  |  |

**Коммуникативно-деятельностная проба по решению задачи «Мотивация» в профессии «Педагог-психолог» (разработка участников проекта, педагогов СОШ №16 г. Лысьва»**

**Профессиональная ситуация:** По заключению комплексной комиссии обучающемуся 4 класса рекомендованы коррекционные занятия по развитию коммуникативных навыков. Родители обучающегося согласны на посещения ребенком занятий, но сам обучающийся отказывается идти к педагогу - психологу школы.

**Техническое задание:** Определить причины, по которым обучающийся отказывается от занятий. Сформулировать аргументы в пользу посещения занятий.

**Результат:** Обучающийся согласился посещать коррекционные занятия

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Компетенция | Критерии | Баллы |
| 1. | Умение установить контакт с клиентом | - смогли установить контакт, обучающийся идет на контакт, дает развернутые ответы- смогли установить контакт частично, обучающийся отвечает односложно- не смогли установить контакт с обучающимся | 210 |
| 2. | Умение распознать истинные причины сопротивления и зафиксировать их для себя | - смог почувствовать момент сопротивления и сформулировать причину- смог почувствовать сопротивление обучающегося, но не смог сформулировать причину- затрудняется зафиксировать сам факт сопротивления обучающегося | 210 |
| 3. | Умение вызвать внутреннее побуждение к действию, воздействовать на сознание и чувства клиента с помощью положительных стимулов | - обучающийся выразил желание посещать занятия с педагогом - психологом- обучающийся остался доволен консультацией, но занятия посещать отказался- обучающемуся не понравилась консультация, дальнейшие занятия посещать не намерен | 210 |
| 4. | Умение преодолевать психологическое сопротивление.  | - аргументы/контраргументы не готовы заранее, были сформулированы в процессе беседы- подготовили действенные аргументы/контраргументы заранее, своевременно их применили- подготовили действенные аргументы/контраргументы, но при общении с обучающимся не смогли их применить- не подготовили действенные аргументы/контраргументы | 3210 |
|  | Итого |  | 9 баллов |

Проба считается успешной, если получена сумма 6 - 9 баллов