**МБОУ «Октябрьская средняя общеобразовательная школа №2»**

**Коммуникативно- деятельностные пробы**

**Коммуникативная задача** - создание образа

**Профессия,** где решается коммуникативная задача - продавец-консультант

**Объект оценивания:** ситуация речевой коммуникации с элементами монолога и диалога.

**Профессиональная ситуация:** продавец-консультант проводит презентацию школьной формы для родителей будущих первоклассников.

**Техническое задание для учащихся:**

***Для «продавца-консультанта»:***

Представь себе, что ты продавец-консультант из магазина детской одежды. Тебе необходимо выступить перед родителями будущих первоклассников с презентацией комплекта школьной формы. Постарайся наиболее полно описать комплект, продемонстрируй его преимущества. Обрати внимание на запросы родителей, при необходимости задай уточняющие вопросы и дай ответы на вопросы, которые зададут тебе. Твоя задача – создать у родителей положительный образ внешнего вида школьника через представленный тобой комплект школьной формы для будущих первоклассников.

***Для «родителей будущих первоклассников»:***

Представьте себе, что вы родители будущих первоклассников. Продавец-консультант из магазина детской одежды представит вам комплект школьной формы. Вы можете вступать с ним в диалог, задавать ему вопросы, высказывать свои замечания и предложения. После того, как продавец закончит свое выступление, вам необходимо сделать выбор: готовы ли вы признать данный комплект удачным для своего ребенка или нет, готовы ли вы его приобрести. Если вы готовы приобрести комплект, кладете в коробочку бумажный жетон с изображением смайлика, если не готовы – пустой жетон.

**Описание процедуры коммуникативно-деятельностной пробы:**

Участники КДП – ученики 7 класса, творческая группа педагогов, приглашённый продавец-консультант из магазина детской одежды. КДП проводится в течение 1 занятия в рамках метапредметного курса «Моя профессиональная карьера».

Накануне КДП педагог-психолог, преподающий курс, проводит с обучающимися собеседование, в ходе которого восьмиклассники выбирают, в роли какого специалиста из трёх предложенных профессий они хотят себя попробовать. Педагог сообщает, что на следующем занятии состоится КДП для «продавцов-консультантов», выдает «продавцам-консультантам» напечатанный текст технического задания, сообщает адрес магазина, с которым заранее достигнута договоренность о сотрудничестве, где можно выбрать комплект школьной формы для презентации. Учащиеся посещают магазин и выбирают комплект формы для презентации, приглашённый в качестве эксперта продавец-консультант приносит выбранные комплекты на процедуру КДП.

В день КДП в начале занятия педагог-психолог сообщает о цели КДП, озвучивает техническое задание для «продавцов-консультантов» и «родителей будущих первоклассников», знакомит с критериями оценки, представляет экспертов, раздает бумажные жетоны для голосования. «Продавцы-консультанты» по очереди представляют свои комплекты. Пока выступает один «продавец», остальные ждут своей очереди за дверью. После выступления «продавца» «родители» голосуют «за» или «против», используя бумажные жетоны.

Эксперты проставляют баллы в протокол, подсчитывают количество жетонов со смайликами. По окончании всех презентаций подводятся итоги, озвучиваются результаты, проводится рефлексия со всеми участниками КДП, включая экспертов и приглашенного специалиста.

**Критерии оценки презентаций участников КДП.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Критерии | Параметры | Показатели |
| Наличие  словесного описания представляемого продукта | Дано развернутое словесное описание продукта, позволяющее получить представление о его основных характеристиках, отмечены достоинства продукта. | 2 |
| Дано краткое словесное описание продукта. | 1 |
| Словесное описание отсутствует | 0 |
| Фиксация расхождений с помощью уточняющих вопросов | Заданы 3 и более уточняющих вопроса | 2 |
| Заданы 1-2 уточняющих вопроса | 1 |
| Уточняющие вопросы отсутствуют | 0 |
| Адекватность выбранных средств общения речевой ситуации. | Речь эмоционально окрашена. Все эмоции уместны. | 2 |
| Речь эмоционально окрашена. Не все эмоции уместны. | 1 |
| Речь монотонная, неэмоциональная, или выраженные эмоции неуместны в предложенной ситуации. | 0 |
| Наличие эксперимента, позволяющего согласовать детали формируемого образа | Эксперимент проведен по инициативе «продавца» | 2 |
| Эксперимент проведен по просьбе «покупателя» | 1 |
| Эксперимент отсутствует | 0 |
| Результат изменения восприятия в нужную сторону | Более 50% «родителей» проголосовали за комплект , посчитав его удачным вариантом школьной. | 2 |
| Менее 50% «родителей» проголосовали за комплект , посчитав его удачным вариантом школьной формы. | 1 |
| Никто не проголосовал за комплект , посчитав его удачным вариантом школьной формы. | 0 |
| **МАКСИМАЛЬНОЕ КОЛИЧЕСТВО БАЛЛОВ - 10** | | |

**Описание результатов пробы.**

**Сроки проведения**: сентябрь 2016 г.

**Класс: 7**

**Участники апробации:**

* 4 ученика, проходящие пробу в роли продавца-консультанта
* 4ученика, выступающие в роли родителей будущих первоклассников
* 3 педагога-эксперта (члены творческой группы),
* продавец-консультант из магазина детской одежды.

**Описание пробы.**

1. Собеседование с учащимися по выбору профессии для прохождения КДП. Определение участников КДП по желанию школьников.
2. Знакомство детей - участников КДП с содержанием пробы, критериями оценки, обсуждение технического задания.
3. Самостоятельная подготовка учеников, выступающих в роли продавца-консультанта, к презентации комплекта школьной формы: выбор комплекта, продумывание хода презентации.
4. Проведение пробы в соответствии с техническим заданием и разработанной процедурой.
5. Рефлексия: обсуждение результатов КДП за круглым столом всеми участниками пробы.

**Продолжительность мероприятия:**

* Собеседование – 45 минут.
* Подготовительные мероприятия – 1 день.
* Проведение пробы -45 минут

**Протокол оценки презентаций участников КДП.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Критерии | Участники  Параметры | *Ирина* | *Мария* | *Магдалина* | *Алевтина* |
| Наличие  словесного описания представляемого продукта | Дано развернутое словесное описание продукта, позволяющее получить представление о его основных характеристиках, отмечены достоинства продукта. | **2** | **2** | **2** | **2** |
| Дано краткое словесное описание продукта. |  |  |  |  |
| Словесное описание отсутствует |  |  |  |  |
| Фиксация расхождений с помощью уточняющих вопросов | Заданы 3 и более уточняющих вопроса |  |  |  |  |
| Заданы 1-2 уточняющих вопроса | **1** | **1** |  | **1** |
| Уточняющие вопросы отсутствуют |  |  | **0** |  |
| Адекватность выбранных средств общения речевой ситуации. | Речь эмоционально окрашена. Все эмоции уместны. | **2** | **2** |  | **2** |
| Речь эмоционально окрашена. Не все эмоции уместны. |  |  | **1** |  |
| Речь монотонная, неэмоциональная, или выраженные эмоции неуместны в предложенной ситуации. |  |  |  |  |
| Наличие эксперимента, позволяющего согласовать детали формируемого образа | Эксперимент проведен по инициативе «продавца» | **2** | **2** |  | **2** |
| Эксперимент проведен по просьбе «покупателя» |  |  | **1** |  |
| Эксперимент отсутствует |  |  |  |  |
| Результат изменения восприятия в нужную сторону | Более 50% «родителей» проголосовали за комплект , посчитав его удачным вариантом школьной. |  |  |  | **2** |
| Менее 50% «родителей» проголосовали за комплект , посчитав его удачным вариантом школьной формы. | **1** | **1** |  |  |
| Никто не проголосовал за комплект , посчитав его удачным вариантом школьной формы. |  |  | **0** |  |
| **ИТОГО** | | **8** | **8** | **4** | **9** |

**Анализ результатов КДП.**

Мероприятие прошло в соответствии с разработанной процедурой. Дети серьезно отнеслись к подготовке своего выступления. 100% «продавцов-консультантов» сумели набрать высший балл по первому критерию: дети подготовили развернутое описание предлагаемого продукта, успешно использовали доступные им языковые средства для создания положительного образа внешнего вида школьника через предлагаемый комплект школьной формы.

Не было затруднений с эмоциональностью речи: все «продавцы-консультанты» проявляли уместные эмоции, использовали мимику и жесты, располагающие к диалогу, старались избегать монотонных интонаций.

Трое из четверых «продавцов» самостоятельно предложили «родителям» принять участие в эксперименте: оценить на ощупь качество ткани, её прочность, сминаемость, проверить застежки, швы и т.д. Один «продавец» пригласил «родителей» к участию в эксперименте после подсказки взрослого продавца-консультанта.

Затруднение у «продавцов» вызвала необходимость согласовывать детали формируемого образа с «родителями». Дети успешно отвечали на вопросы, задаваемые «родителями», но при этом затруднялись сами задать уточняющие вопросы потенциальным покупателям. Взрослый продавец- консультант по окончании пробы обратил внимание на этот момент и привел примеры уточняющих вопросов, которые можно было бы задать покупателям в предложенной ситуации.

В ходе пробы определился самый успешный «продавец-консультант», за чей комплект проголосовало больше всего участников. В ходе обсуждения за круглым столом участники КДП пришли к общему мнению, что данному участнику удалось создать положительный образ внешнего вида школьника посредством удачной презентации комплекта школьной формы.

Взрослый продавец-консультант прокомментировал выступление каждого участника и предложил повторить презентации на реальных родительских собраниях. Дети предложение поддержали. Педагоги предложили выйти с презентациями не только к родителям, но и к школьникам-подросткам, у которых всегда больше всего разногласий по выбору школьной формы.

После того, как дети покинули аудиторию, педагоги продолжили обсуждение КДП с позиций апробационной деятельности. В ходе диалога пришли к выводу, что большинство разработанных критериев вполне адекватны, понятны детям и взрослым без дополнительных комментариев, позволяют быстро и однозначно оценивать выступления участников. Учитывая, что критерий, связанный с уточняющими вопросами, вызвал затруднения у школьников, педагоги пришли к выводу, что данный критерий требует дополнительного осмысления.

Обсуждение вызвал также тот момент, что в ходе оценки выступления по критериям не учитывалось качество речи, речевая грамотность. По ходу выступления участников у педагогов сложилось мнение, что это важный момент, поскольку речь, содержащая слова-паразиты или речевые ошибки, серьезно препятствует созданию положительного образа, вызывает сомнения в компетентности продавца, снижает желание покупателей общаться с ним.

Таким образом, критериальная база для данной пробы, скорее всего, требует доработки.

Кроме того по ходу пробы родилась идея внести корректировку в техническое задание. Дети, создавая образ внешнего вида школьника посредством выбора комплекта школьной формы, то и дело пытались подстроиться под запросы покупателей и предлагали варианты доработки формы по желанию клиента: использование различных аксессуаров, декоративных элементов, регулирование длины и полноты и т.п. Но по техническому заданию они должны были представлять полностью готовый комплект. Таким образом, возникло предложение о проведении пробы для продавца-консультанта не простого магазина, а магазина-ателье. Такой вариант, на наш взгляд, более соответствует выбранной для апробации коммуникативной задаче.