Компетентностно-ориентированные задания на уроках русского языка как один из способов повышения эффективности предметного содержания

Орешенкова Е.В..
учитель русского языка и литературы
ГАОУ ТО «Гимназия российской культуры»

Тот знает достаточно, кто знает, как научиться.
Г. Адамс

В системе школьного образования русский язык является не только предметом изучения, но и средством обучения, определяющим успешность в овладении всеми школьными предметами и качество образования в целом. В новом стандарте современный курс русского языка рассматривается как основная школьная дисциплина, предполагающая изучение языка как средства познания и общения.

Одной из форм организации учебного материала по формированию УУД являются компетентностно-ориентированные задания, которые обеспечивают условия для применения предметных ЗУНов и УУД в новых, незнакомых для учащихся межпредметных ситуациях, направленных на приобретение учащимися опыта решения задач жизненного характера. Этот тип задания позволяет включить школьников в самостоятельную познавательно-исследовательскую деятельность, связанную с анализом, синтезом, оценкой, на разных этапах обучения (изучение нового материала, обобщение, систематизация и углубление знаний, организация домашнего задания), а также спланировать различные формы контроля (зачёт, практикум, семинарское занятие, лабораторная работа и др.).

В качестве примера можно рассмотреть несколько заданий.

1.Урок развития речи по русскому языку для 9 класса.

Тема «Официально-деловой стиль речи. Деловой телефонный разговор: жанровые особенности»

Стимул: Познакомившись с жанровыми особенностями официально - делового стиля речи, учащимся необходимо овладеть умением вести деловой телефонный разговор.

Задания:

1) Проанализируйте текст делового телефонного разговора, выявите жанровые особенности, при анализе используйте материал для справок.

- Добрый день! Это подготовительные курсы?
- Добрый день! Да, это курсы.
- Я хотел бы получить информацию о курсах.
- Получить полную информацию Вы сможете, если подъедете к нам. Мы дадим Вам распечатку и наиболее полно ответим на ваши вопросы.
- Когда можно подъехать?
- Мы работаем по понедельникам, средам и пятницам с 15:00 до 19:00.
- Спасибо. До свидания.
- Всего доброго.

Материал для справок. Композиция делового телефонного разговора:
- представление автора (должность, учреждение);
- вопрос о намерениях адресата;
- ответ о предполагаемых услугах фирмы, о возможных вариантах сотрудничества;
- договорённость о встрече или звонке, заверение в дальнейшем сотрудничестве;
- прощание (заканчивает первым разговор тот, кто его начал)

2) Речевой практикум. Продумайте стратегию делового разговора, позвоните на подготовительные курсы, в новую школу и т.п. По окончании разговора проанализируйте, насколько успешно он прошёл.

Данное задание поможет учащимся девятого класса овладеть навыком ведения делового телефонного разговора, который будет необходим им в будущей взрослой жизни.

2. Практическая работа по русскому языку для 9 класса.

Тема «Тип речи рассуждение. Виды доказательств»

Стимул: известный копирайтер Эзоп Глим, автор замечательной книги «Зачем и как пишется реклама», выдвинул свой удивительный способ написания хорошего заголовка: пользоваться девятью основными притягательными свойствами, воздействующими на пять органов чувств и четыре инстинкта (органы чувств: зрение, слух, осязание, обоняние, вкус; инстинкты: любовь/ продолжение рода, ярость/гнев, страх/чувство самосохранения, голод).

Задания:

1)Внимательно прочитайте примеры, которые приводит Джуан Валладарес, автор книги «Ремесло копирайтинга», для каждого из девяти свойств, говоря о рекламе стиральных машин, обратите внимание на выделенные слова:
- Зрение: «Она такая *красивая*, что я готова поставить её в гостиной!»
- Слух: «Работает без единого *шороха*».
- Осязание: «Мои хлопчатобумажные рубашки после стирки в ней становятся *шелковистыми*!»
- Обоняние: «Свежий *аромат* чистых простыней».
- Вкус: «Теперь у вас будет больше времени на то, чтобы приготовить *обед*!»
- Любовь: «Мягкие *пелёнки на* нежной *младенческой коже*».
- Ярость/гнев: «Раньше пятна от соуса *доводили меня до бешенства*!»
- Страх: « Он *пропустил* самую главную встречу в своей жизни, потому что у него был грязный воротничок!»
- Голод: «Теперь стирку можно совместить *с обедом*!»

2)Приведите примеры телерекламы или печатной рекламы, в основе которой лежит обращение к пяти органам чувств и четырём основным человеческим инстинктам.

3)Ответьте на вопросы. Нравится ли вам эта реклама? Считаете ли вы её эффективной? В чём, с вашей точки зрения, её сильные и слабые стороны? Какие доказательства вы будете использовать, подтверждая свою точку зрения?

Данное задание направлено на развитие лингвистических способностей учащихся, на умение создавать тексты-рассуждения с приведением доказательств, подтверждающих свою точку зрения по тому или иному вопросу.

Благодаря современному пониманию надпредметной функции курса русского языка овладение компетенциями (коммуникативной, языковой и лингвистической, культуроведческой) и формирование универсальных учебных действий посредством компетентностно-ориентированных заданий становятся предпосылкой и необходимым условием обеспечения единства языкового, речемыслительного, интеллектуального, духовно-нравственного, эстетического развития учащихся.