

МКОУ «Берегаевская средняя общеобразовательная школа»

Утверждаю:

Директор МКОУ «Берегаевская СОШ»

Мельничук Н.В./

2024г. _____



*Рассмотрено на методическом совете МКОУ «Берегаевская СОШ»
Протокол №1 от 26.08.2024г.*

*Рассмотрено на педагогическом совете «МКОУ Берегаевская СОШ»
Протокол № 10 от 29.08.2024г.*

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
Дополнительного образования
Социальное проектирование «Наш дом - Берегаево»
8–11 класс
на 2024-2025 учебный год
По учебному плану в неделю: 4 часа.
По учебному плану в год: 136 часов
учитель Хмара Л.Б.

п. Берегаево 2024 г.

Программа кружка «Социальное проектирование»

(8-11 классы)

Пояснительная записка.

Одно из величайших
заблуждений состоит в том,
что мы учимся
для школы, а не для
жизни.
Сократ.

Модернизация общеобразовательной школы предполагает ориентацию школы не только на усвоение школьниками определенной суммы знаний, но и на развитие личности. Учащиеся школы должны овладеть ключевыми компетенциями (информационно-коммуникативными, кооперативными, проблемными), которые необходимы для жизни в современном мире. Решить эту проблему невозможно, изучая теорию школьных дисциплин, не подкрепляя их практической деятельностью. Актуальным направлением является социальное проектирование, которое позволяет:

- соединить теоретические знания и практические навыки с формированием активной жизненной позиции;
- адаптировать ученика сельской школы к современным жизненным реалиям;
- сформировать чувство ответственности за свои поступки.

Метод социального проектирования фиксирует не то, что есть в объективном мире, а то как ученик должен поступить в процессе познания и практического действия, предложить реальные пути их решения.

Участники: учащиеся 8 -11х классов.

Цель: воспитание ответственных граждан, активно участвующих в общественной жизни своей страны, имеющие систему ценностей, определяющих гражданское самосознание.

Задачи:

1. Создать условия для социальной адаптации учащихся через активную деятельность в общественной жизни села, района.
2. Научить ориентироваться в правовом пространстве в соответствии с общечеловеческими гражданскими ценностями.
3. Развивать исследовательские умения (анализировать проблемную ситуацию, осуществлять отбор необходимой информации, фиксировать и сравнивать результаты, обобщать, делать выводы).
4. Способствовать повышению личной уверенности у каждого участника проектного обучения, его самореализации и рефлексии.



Учебно-тематический план

№ урока	Тема урока	Кол-во часов	Практи- ческие занятия	Форма контроля
1	2	3	5	6
1- 6	Социальный проект. Занятие-знакомство.	6	2	Составление «Золотых правил группы». Составление схемы шагов
7-12	Тема проекта и ее обоснование	6	2	Беседа, «мозговой шторм», соц. опрос, анализ жалоб и т.д.
12-28	Методы исследования выбранной проблемы: основы социологии	10		Социологическое исследование, сос- тавление анкет, оп- росников; круг опра- шиваемых; обра-ботка полученных результатов.
29-35	Методы исследования выбранной проблемы: «четвертая власть»	6	2	Занятие из курса «Мой выбор» по теме «Четвертая власть» +

				практичес-кое занятие по отбо-ру самой интересной информации по выб-ранной теме. Выявление источни-ков информации, которые пригодятся в конкретном случае
36-42	Общественные и властные структуры – деловые партнеры	6	2	К этой теме уже должны быть распе-чатаны анкеты для социологического опроса. После блока занятий учащиеся начинают практическую работу с респондентами. Ознакомительная лекция и выбор орга-низаций для делово-го партнерства
43-46	Учимся договари-ваться с деловыми партнерами	6	2	Заполнение таблицы, составление памятки
47-53	Поиск деловых партнеров: умение общаться	6		Выполнение психологических тестов (коммуника-тивные умения, уме-ние слушать); выпол-нение упражнений и заданий
54-60	Обработка резуль-татов социологи-ческого опроса	6	2	Составление графи-ков по результатам опроса
61-71	Делопроизводство: деловой этикет	10		Задание на опреде-ление круга долж-ностных лиц, к кото-рым необходимо обратиться. Задание на составление пра-вил посещения раз-личных учреждений. Определить свой имидж.
72-82	Плановые мероприятия	10		Посещение научных, общественных, уч-реждений власти (по мере надобности и договоренности). В журнале сделать точные записки, какое учреждение посещали
83-91	Подготовка к защите проекта	8	6	Задание по анализу социологических оп-росов, данных СМИ. Ответы на письма, свои запро-сы в различные

				уч-реждения. Оформление и распечатка папки – портфолио. Составление эскизов демонстрационных стендов, оформление стендов. Составле-ние текста предс-тавления своего проекта.
92-100	Защита проекта. Рефлексия.	8	6	Участие в фестивале проектов; беседа по вопросам; задание на составление группового и индивидуального отчета
101-109	Умение общаться. Подведение итогов	8	5	
136ч			27ч	

ПРОГРАММА КУРСА

Урок 1-2. Социальный проект. Занятие-знакомство.

(2 час)

Теоретические вопросы. Социальный проект. Виды социальных проектов. Этапы реализации социального проекта (шаги). Портфолио. Виды презентаций. Составление правил группы.

Практика. Занятие с элементами тренинга.

Урок 3-4. Тема проекта и ее обоснование.

(2 час)

Теоретические вопросы. Изучение общественного мнения. Привлечение общественности к решению данного социального проекта.

Практика. Составление плана работы. Определение целей и задач социологического проекта. Распределение обязанностей.

Урок 5 - 8. Методы исследования выбранной проблемы: основы социологии.

(4 часа)

Теоретические вопросы. Методы социологического исследования, типы социологического исследования, этапы социологического исследования, методы обработки полученных результатов.

Практика. Составление анкет, вопросов к интервью по выбранной теме проекта, определение круга опрашиваемых.

Урок 9 - 10. Методы исследования выбранной проблемы «четвертая власть».

(2 час)

Теоретические вопросы. Виды средств массовой информации. Значение СМИ в современном мире. СМИ – «четвертая власть». Отношение к информации, предоставляемой СМИ. Свобода, выбор и ответственность во взаимоотношениях человека и СМИ. Нужно ли ограничивать СМИ в трансляции и публикации информации?

Практика. Сбор информации о выбранной проблеме проекта в СМИ, формирование общественного мнения через СМИ.

Урок 11 - 12. Общественные и властные структуры – деловые партнеры.

(2 час)

Теоретические вопросы. Государственный аппарат; органы государственной власти РФ, субъектов Федерации; органы местного самоуправления; правоохранительные органы; общественные объединения, их формы и виды. Виды учебных заведений. Нормативно-правовые акты о работе органов государственной власти, местного самоуправления, об общественных организациях, закон «Об образовании».

Практика. Определение, в какие органы власти и органы местного самоуправления, общественные, учебные заведения необходимо обратиться для реализации проекта.

Урок 14 - 14. Учимся договариваться с деловыми партнерами.

(2 час)

Теоретические вопросы. Конфликт: пути его развития и последствия. Ведение переговоров. Психология делового общения. Имидж делового человека.

Практика. Составить памятку «Как я должен себя вести, чтобы чиновник, служащий, к которому обращаюсь, помог разрешить проблему реализуемого проекта».

Урок 15 - 16. Поиск деловых партнеров: умение общаться.

(2 час)

Теоретические вопросы. Составные части общения (вербальные, невербальные формы, умение слушать); правило «трех плюсов»; коммуникативные умения; правила эффективного общения, правила эффективного слушания.

Практика. С помощью психологических тестов увидеть свои достоинства и недостатки в умении общаться (коммуникативные умения, умения слушать).

Урок 17 - 18. Обработка результатов социологического опроса.

(2 час)

Теоретические вопросы. Анализ и обобщение собранного социологического материала, определение дальнейших шагов проекта.

Практика: Начало оформления портфолио.

Урок 19 - 22. Делопроизводство: деловой этикет.

(4 часа)

Теоретические вопросы. Деловой этикет: встреча, приветствие, этика делового контакта. Деловые коммуникации: телефонный разговор. Поведение на приеме у различного рода чиновников.

Практика. Определить круг должностных лиц, которые могут реализовать проект, посетить их; все стадии переговоров оформить документально (фото, протокол встречи и т.д.).

Урок 23 - 26. Проведение плановых мероприятий.

(4 часа)

Теоретические вопросы. Посещение научных, общественных, учреждений власти (по мере надобности и договоренности). Проведение официальных переговоров. Получение необходимых ресурсов. Выполнение мероприятий, запланированных на уроке №2, по мере надобности – корректировка планов в соответствии с обстоятельствами.

Практика. В журнале делать точные записи, какое учреждение посещали. Оформлять портфолио.

Урок 27 - 29. Подготовка к защите проекта.

(3 час)

Теоретические вопросы: Анализ собранной информации, отбор наиболее значимых материалов.

Практика. Составление эскизов демонстрационных стендов:

1. Отразить процесс поиска проблемы;
2. Выразить актуальность выбранной темы проекта, результаты социологического исследования;
3. Обозначить результаты поисковой работы по проблеме (собранный информация, проведенные интервью), разработку собственных предложений по решению проблемы;
4. Описать круг мероприятий по реализации плана решения выбранной проблемы.

Составление текста защиты проекта и репетиция защиты. Оформление компьютерной презентации.

Урок 30 - 32. Защита проекта. Рефлексия.

(3 час)

Теоретические вопросы. Защита проекта в школе. Анализ работы над проектом. Самооценка учащихся.

Практика. Беседа на сравнение поставленной цели и достигнутых результатов. Отчет о работе над социальной проблемой.

Урок 33 – 34 Умение общаться. Подведение итогов (2 час)

Заполнение схемы по самооценке.

Литература:

1. Азбука делового общения. – М., 1991
2. Баташев А.В. «Психодиагностика способности к общению» М., 1999 г.

3. Организация внеурочной работы по праву: сборник статей. – М., 2002 г.
4. Прутченков А.С. «Технология подготовки и реализации социального проекта», М., 1999 г.
5. Таранов П.С., «Приемы влияния на людей», М: Фаир, 1997 г.
6. Тубельский А.Н. «Правовое пространство школы», М., 2001 г.
- 7.

Приложения к проекту.

Урок 33 - 34. Умение общаться

(2 час)

Цель урока: продолжать развивать у учащихся умение общаться и применять усвоенные правила общения в решении проблем по выбранной теме своего социального проекта.

Задачи:

1. Знать составные части общения (вербальные, невербальные формы, умение слушать);
2. Уметь составлять правила общения с различными людьми (по возрасту, полу, профессии, социальному положению в обществе);
3. с помощью психологических тестов увидеть свои достоинства и недостатки в умении общаться (коммуникативные умения, умения слушать). Развивать общую культуру.

Методы проведения занятия: элементы игры, беседа, творческое задание, работа с цитатами, работа с психологическими тестами.

Участники: учащиеся 10-го класса (подростки 15-16 лет).

Место и время проведения. Это занятие должно проводиться после разбора теоретических вопросов по методам исследования выбранной проблемы, а также вопросов по поиску возможных деловых партнеров. С другой стороны, данное занятие претворяет практическую деятельность учащихся, связанную с общением с людьми во время социологического опроса, общения с чиновниками, учеными, служащими различных организаций, которые могут помочь в исследовании выбранной проблемы.

Материалы к уроку:

1. Тест оценки коммуникативных умений: Приложение 1.1
вариант 1 *(по количеству учащихся)*;
вариант 2 *(по количеству учащихся)*;
2. Упражнение «Правильное и неправильное слушание». Приложение 1.2
3. Невербальное общение. Приложение 1.3

Ход урока

Учащиеся сидят полукругом.

I. Игра «Место справа от меня».

Цель: настроить учащихся на доброжелательное, чуткое отношение к присутствующим сверстникам.

Правила игры. Учащиеся сидят кругом, но один стул – лишний. Предлагаются ученику, рядом с которым справа стоит лишний стул, слова: «На место справа от меня приглашаю сесть _____». *(Далее учащийся называет любого из присутствующих и объясняет, какими хорошими качествами обладает выбранный им учащийся.)*

II. Беседа

- Как давно вы знаете друг друга? Были ли у вас трудности в общении в начале вашего знакомства? Какие способы вы используете, чтобы расположить к себе собеседника? *(Вести беседу в доброжелательном тоне, улыбаясь.)*

- В психологии существует правило «трех плюсов».

Чтобы произвести благоприятное впечатление на собеседника, необходимо в начале беседы и в конце ее дать ему «три плюса»:

1. Улыбка – искренняя и доброжелательная;
2. Compliment:
 - а) косвенный – хвалить не самого человека, а то, что для него дорого;
 - б) «минус-плюс» - сначала дается небольшой «минус», а затем – огромный «плюс»;
 - в) сравнение с чем-то самым близким для делающего комплимент (например: «Я хотел бы иметь такого сына, как у Вас...»);
 - г) комплимент-критика: по форме делается комплимент, а по содержанию – критика (например: «Это благодаря Вам...»).
3. Имя собеседника – самый сладостный и самый важный для него звук на любом языке.

- При общении с каким партнером эти правила не помогут? Почему?

III. Постановка задачи.

- Работая над проектом, вам придется общаться с разными людьми и по возрасту, и по профессии, социальному положению в обществе. Вам придется «располагать» к себе малознакомых и незнакомых людей при социологическом опросе, вызывать интерес к вашим проблемам чиновников, служащих различных учреждений. Поэтому вам нужно уметь общаться, уметь расположить к себе незнакомых людей. И сегодня на занятии мы поговорим об общении, умении располагать к себе собеседника.

IV. Беседа

- Нужны ли какие-то особые способы, чтобы общаться с другими людьми? Какими качествами должен обладать человек, к которому «тянутся» люди, идут на «контакт»?

(Примерные ответы: умение вести беседу, быть внимательным слушателем, применять невербальные формы общения.)

- Как вы думаете, обладаете ли вы коммуникативными умениями? Что входит в понятие «коммуникативные умения»?

(Примерные ответы: умение установить дружескую атмосферу, понять проблемы собеседника.)

- Предлагаю выполнить психологический тест для оценки ваших коммуникативных умений.

Приложение 1.1

V. Работа над эффективным общением.

Есть определенные правила эффективного общения. В любой библиотеке вы сможете найти массу литературы (например: Борисов, Ю. Роскошь человеческого общения/ Ю.Борисов. – М., 1998; Дерябко, С.Д. Гроссмейстер общения: иллюстрированный самоучитель психологического мастерства/ С.Д. Дерябко, В.А. Ясвин. – М., 1996; Мелибруда, Е.Я. Ты – Мы/ Е.Я. Мелибруда. – М., 1986).

VI. Умение слушать.

- Как вы понимаете слова Плутарха: «Говорят, что природа для того каждому дала два уха и один язык, чтобы говорить меньше, чем слушать»?

(Примерные ответы: чтобы беседа была плодотворной, нужно уметь слушать.)

- Д. Карнеги, специалист в области человеческих отношений, говорил: «Если вы хотите понравиться людям, соблюдайте правило: будьте хорошим слушателем. Поощряйте других людей говорить о себе».

- Есть ли правила правильного слушания?

1. Упражнение «Правильное и неправильное слушание».

Приложение 1.2

Упражнение из книги: Методические рекомендации по курсу «Человек и общество». Часть 1. – М., 2001. – С.41.

2. Тест «Какой вы слушатель?»

- Давайте перечислим, а я запишу на доске, как вы считаете, какие есть признаки хорошего слушания? Какой вы слушатель? Давайте продолжим исследование ваших коммуникативных умений. Теперь с помощью следующего психологического теста определим, насколько развито ваше умение слушать.

VII. Невербальное общение.

- Ребята, как вы думаете, есть ли какие-то неречевые средства общения?

(Примерные ответы: жесты, мимика.)

- Такое общение называется невербальным, то есть несловесным. Покажите на примере невербальные формы общения.

- Выполните задание: проанализируйте представленные ниже невербальные формы поведения.

Представьте себя в роли говорящего. Приложение 1.3

- Проверяем, как вы выполнили задание. *(Ответы учащихся.)*

- В этом задании нельзя дать точного ответа, так как одни варианты поведения большинством людей интерпретируются одинаково, другие – по-разному. Признано, что образцы поведения, описанные под номерами 2,3,4,5,9,10,11,13,16,20,22,27,30,34,35,36, воспринимаются положительно, а остальные – отрицательно.

VIII. Групповая работа.

- Итак, сегодня на занятии вы узнали многое об искусстве общения. Давайте в группах составим правила общения:

1-я группа: с незнакомыми людьми на улице;

2-я группа: с чиновниками из районной администрации;

3-я группа: С НАЧАЛЬНИКОМ ЖКХ И Т.Д.

(Работа в группах – 5 минут. Ответы учащихся.)

IX. Итог урока.

- Вы хорошо поработали на нашем занятии. Давайте подведем итоги.

В начале занятия мы поставили задачу – разобраться, что такое общение, какие есть формы общения, научиться общаться с разными людьми, уметь располагать к себе собеседника.

Беседа по вопросам:

1. Есть ли какие-то простые правила, как расположить к себе собеседника? *(Правило «трех плюсов»)*
2. Что входит в понятие «коммуникативное умение»? *(Умение вести беседу, установить дружескую атмосферу, понять проблемы собеседника.)*
3. Какое значение для общения имеет искусство слушать и слышать? Как вы себя чувствуете, когда вас внимательно (невнимательно) слушают?
4. Какие еще вам известны формы общения, кроме вербальных? *(Жесты, мимика.)*

- Но успех вашей работы над проектом будет заключаться не только в умении располагать к себе собеседника, в умении общаться и слушать, но и в умении договариваться. Но это тема нашего следующего занятия.

Тест оценки коммуникативных умений

Понятие «коммуникативные умения» включает в себя не только оценку собеседника, определение его сильных и слабых сторон, но и умение установить дружескую атмосферу, умение понять проблемы собеседника и т.д. Для проверки этих качеств предлагаем следующие тесты.

Вариант I

Инструкция: «Отметьте ситуации, в которых люди вызывают у вас неудовлетворение или досаду и раздражение при беседе с любым человеком – будь то ваш товарищ, сослуживец, непосредственный начальник, руководитель или просто случайный собеседник».

Варианты ситуаций:

1. Собеседник не дает мне шанса высказаться, у меня есть что сказать, но нет возможности вставить слово.
2. Собеседник постоянно прерывает меня во время беседы.
3. Собеседник никогда не смотрит в лицо во время разговора, и я не уверен, слушает ли он меня.
4. Разговор с таким партнером часто вызывает чувство пустой траты времени.
5. Собеседник постоянно суетится, карандаш и бумага занимают его больше, чем мои слова.
6. Собеседник никогда не улыбается. У меня возникает чувство недовольства и тревоги.
7. Собеседник отвлекает меня вопросами и комментариями.
8. Что бы я ни сказал, собеседник всегда охлаждает мой пыл.
9. Собеседник всегда старается опровергнуть меня.
10. Собеседник передергивает смысл моих слов и вкладывает в них другое содержание.
11. Когда я задаю вопрос, собеседник заставляет меня защищаться.
12. Иногда собеседник переспрашивает меня, делая вид, что не расслышал.
13. Собеседник, не дослушав до конца, перебивает меня лишь затем, чтобы согласиться.
14. Собеседник при разговоре сосредоточенно занимается посторонним: играет сигаретой, протирает стекла и т.д., и я твердо уверен, что он при этом невнимателен.
15. Собеседник делает выводы за меня.
16. Собеседник всегда пытается вставить слово в мое повествование.
17. Собеседник всегда смотрит на меня очень внимательно, не мигая.
18. Собеседник смотрит на меня, как бы оценивая. Это меня беспокоит.
19. Когда я предлагаю что-нибудь новое, собеседник говорит, что думает так же.
20. Собеседник переигрывает, показывая, что интересуется беседой, слишком часто кивая головой, ахает и поддакивает.

21. Когда я говорю о серьезном, а собеседник вставляет смешные истории, шуточки, анекдоты.
22. Собеседник часто глядит на часы во время разговора.
23. Когда я вхожу в кабинет, он бросает все дела и все внимание обращает на меня.
24. Собеседник ведет себя так, будто я мешаю ему делать что-нибудь важное.
25. Собеседник требует, чтобы все соглашались с ним. Любое его высказывание завершается вопросом: «Вы тоже так думаете?» или «Вы с этим согласны?».

Обработка и интерпретация результатов:

Подсчитывайте процент ситуаций, вызывающих досаду и раздражение.

70% - 100% - вы плохой собеседник. Вам необходимо поработать над собой и учиться слушать.

40% - 70% - вам присущи некоторые недостатки. Вы критически относитесь УК высказываниям.

Вам еще недостает некоторых достоинств хорошего собеседника: избегайте поспешных выводов, не заостряйте внимание на манере говорить, не притворяйтесь, не ищите скрытый смысл сказанного, не монополизируйте разговор.

10% - 40% - вы хороший собеседник, но иногда отказывайте партнеру в полном понимании.

Повторяйте вежливо его высказывания, дайте ему время раскрыть свою мысль полностью, приспособливайте свой темп мышления к его речи и можете быть уверены, что общаться с вами будет еще приятнее.

0% - 10% - вы отличный собеседник. Вы умеете слушать. Ваш стиль общения может стать примером для окружающих.

Вариант II

Инструкция: «На 10 вопросов следует дать ответы, которые оцениваются»:

- «почти всегда» – 2 балла;
- «в большинстве случаев» – 4 балла;
- «иногда» – 6 баллов;
- «редко!» – 8 баллов;
- «почти никогда» – 10 баллов.

Список вопросов:

1. Стараетесь ли вы «свернуть» беседу в тех случаях, когда тема (или собеседник) неинтересны вам?
2. Раздражают ли вас манеры вашего партнера по общению?
3. Может ли неудачное выражение другого человека спровоцировать вас на резкость или грубость?
4. Избегаете ли вы вступать в разговор с неизвестным или малознакомым вам человеком?
5. Имеете ли вы привычку перебивать говорящего?
6. Делаете ли вы вид, что внимательно слушаете, а сами думаете совсем о другом?
7. Меняете ли вы тон, голос, выражение лица в зависимости от того кто ваш собеседник?
8. Меняете ли вы тему разговора, если он коснулся неприятной для вас темы?
9. Поправляете ли вы человека, если в его речи встречаются неправильно произнесенные слова, названия, вульгаризмы?
10. Бывает ли у вас снисходительно-менторский тон с оттенком пренебрежения и иронии по отношению к собеседнику?

Обработка и интерпретация результатов: Чем больше баллов, тем в большей степени развито у вас умение слушать. Если набрано более 62 баллов, то слушатель «выше среднего уровня». Обычно средний балл слушателей 55 баллов.

Упражнение «Правильное и неправильное слушание»

Приложение 1.2

Цели: уяснить важность умения слушать во время общения;

Познакомиться с приемами активного слушания.

Ход упражнения

Попросите одного из учащихся выйти вперед и рассказать о последнем увиденном фильме. Во время его рассказа демонстрируйте плохое слушание (смотрите в сторону, делайте скучающий вид, перебивайте, смотрите на часы, смейтесь не к месту).

Через несколько минут остановите игру и попросите класс поаплодировать рассказчику.

Вопросы классу:

- Слушала ли я говорящего?
- Как вы поняли, что я не слушала?
- Какие мои действия подсказали вам, что я не слушала? *(на доске учитель пишет ответы.)*
- Как реагировал..., когда я не слушала?
- Как вы думаете, что он чувствовал, когда я не слушала? *(На доске пишутся признаки «неслушающего» поведения.)*

Попросите другого ученика выйти вперед и рассказать вам о любимом занятии, хобби и т.п. Во время рассказа демонстрируйте хорошее слушание (поддерживайте визуальный контакт с говорящим, кивайте, улыбайтесь, если нужно, не перебивайте, задавайте вопросы, помогающие вам лучше понять проблему, повторяйте услышанное, чтобы убедиться, что вы правильно понимаете, показывайте, что признаете ценность чувств, проблемы, усилия говорящего).

Через несколько минут остановите игру и попросите класс поаплодировать рассказчику.

Вопросы классу:

- Слушала ли я на этот раз?
- Как вы догадались, что я слушала?
- Какие мои действия подсказали вам это? *(Записать ответы на доске.)*

Приложение 1.3

Поставьте букву **П** («положительный») для тех поведенческих аспектов, которые вы – говорящий – используете для того, чтобы привлечь к себе внимание слушателя, и **Н** («негативный») – для тех, которые, по вашему мнению, обычно мешают слушателю вас слушать.

1. Приподнятые брови.
2. Улыбка.
3. Кивок головой.
4. При сидении на стуле корпус слегка наклонен вперед.
5. Молчание.
6. Наморщенный лоб.

7. Взгляд мимо слушателя.
8. «Бегающий» взгляд.
9. Свободная, расслабленная поза.
10. Прикосновение.
11. Предупредительность, внимательность.
12. Руки на затылке.
13. Неподвижность.
14. Беспрестанное хождение.
15. Наклон головы.
16. Зрительный контакт.
17. Вздохи.
18. Прищур глаз.
19. Замкнутость в себе.
20. Польщенный вид.
21. Сердитый вид (нахмуренные брови).
22. Обращение к слушателю.
23. Тяжелое плюханье на стул.
24. Скрещенные руки на груди.
25. Покачивание головой.
26. Прищуривание глаз.
27. Вытягивание шеи вперед.
28. Взгляд «сквозь слушателя».
29. Критическое выражение лица.
30. Взгляд, направленный прямо на слушателя.
31. Постукивание пальцами.
32. Пожатие плечами.
33. Надувание щек.
34. Оттянутые вниз уголки рта.
35. Покачивание ногой, поза «нога на ногу».
36. Дрожащие пальцы.

Приложение 2. Таблица №1

Отчет о работе над проблемой.

1. В ходе работы по проекту за период с ____ по ____ было:
(количественные характеристики).
2. Задействовано ____ человек, из них ____ непосредственно участвовали в проекте.
3. Разработано ____ материалов общим объемом ____ печатных листов.
4. Проведено мероприятий, в том числе ____ общих собраний разработчиков проекта.
5. К реализации проекта привлекалось ____ организаций *(приложить их полный перечень).*
6. Составлено протоколов заседаний *(приложить их копии).*
7. Внесено ____ поправок и дополнений в первоначально разработанные нормативные акты.
8. Напечатано статей в средствах массовой информации *(перечисление статей, если бы передачи по радио и телевидению – внести в отчет специальный пункт).*

9. Вынесено ____ решений (*перечисление решений в приложении, если нет протоколов заседаний*).
10. Потрачено финансовых средств в размере ____ рублей (*по пунктам перечислить основные статьи расходов*).
11. В ходе работы по проекту за период с ____ по ____ произошли следующие качественные изменения (*качественные характеристики*):

Отношения: _____

Активность: _____

Атмосфера: _____

Изменения, произошедшие после реализации проекта (*в учебной деятельности, во внеклассной работе, в других областях*): _____

Таблица №2

Схема самооценки

№ п/п	Критерии	Баллы			
		0	1	2	3
1	Проявил себя				
2	Полезность работы				
3	Новизна деятельности				
4	Личный рост				
5	Желание участвовать в других проектах				