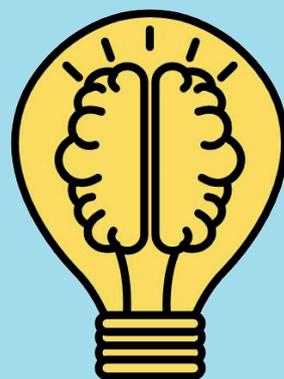


**#Проектный
UpGrade**



**Пособие
наставника**

**#ПроектныйUpGrade
#Проекты2022**





Что ты должен знать до начала смены?



«Успех вашего проекта зависит от тебя - наставник!»

1. Словарь

Дорожная карта проекта – это графическое отображение плана работы с обозначением основных этапов, ключевых целей и сроков, главный документ для реализации проекта.

Заказчик – это организация, предоставившая кейс для разработки проекта и заинтересованная в его реализации.

Кейс – это проектная задача по определенной тематике, написанная на основе реальной ситуации, решение которой требует определенных аналитических, практических, коммуникативных и других важных навыков.

Наставник – это специалист, обладающий профессиональными знаниями и компетенциями в области, соответствующей направленности или тематике проекта, непосредственно курирующий работу учащихся над проектом и помогающий команде достичь продуктового результата. Наставником может быть студент, педагог или представитель организации заказчика.

Проект – это система совместных мероприятий детей и взрослых для создания нового востребованного продукта (знания, технологии), реализуемых в определенный срок в соответствии с поставленной целью, требованиями и имеющимися ресурсами.

Проектная идея – это способ решения проблемы, без расчетов, пояснений и четких формулировок.

Проектный коворкинг – это время отведенное на работу над проектом.

Проектная команда – это группа школьников и студентов, осознанно и проактивно выполняющих определенные роли и задачи, направленные на реализацию проекта.

Peer-to-peer – это организованная «прожарка» проектов, где проектная команда рассказывает свою идею, а остальные участники слушают и задают интересующие вопросы. Суть peer-to-peer заключается в том, чтобы участники задали как можно больше вопросов, а проектная команда таким образом подготовилась к итоговой защите перед экспертами.

Ресурсная карта – это визуализация возможностей для реализации и продвижения проекта.

Тьютор – это специалист, обеспечивающий достижение образовательного результата, саморазвитие и самореализацию участников проектной команд.

Хакатон – форум для разработчиков, во время которого специалисты из разных областей сообща решают какую-либо проблему на время.

Эксперт – это специалист, обладающий профессиональными знаниями и компетенциями, необходимыми для реализации проекта и транслирующий свой опыт учащимся в формате краткосрочных образовательных программ и (или) консультаций.

2. Личная мотивация

Что вы как наставник можете получить от участия в проектной деятельности:

- получение гранта на реализацию проекта;
- незабываемый опыт;
- прокачка скиллов;
- возможность использования проекта в курсовой/дипломной работе;
- возможность последующего трудоустройства;
- портфолио;
- деньги.

формате краткосрочных образовательных программ и (или) консультаций.

3. Как набрать команду?

«Говорить просто и ясно так же трудно,
как быть искренним и добрым»

Ваше общение с аудиторией будет длиться 5 минут, **ОБЯЗАТЕЛЬНО** оставьте время на вопросы. Чтобы вам самим было удобнее общаться, слова не путались, выступление не казалось сумбурным и не логичным, **ОБЯЗАТЕЛЬНО** сделайте презентацию (помни, что у детей в основном визуальное восприятие, поэтому сделай презентацию слайдом) в которой будет информация:

- рассказ о себе (ФИО; чем занимаетесь; про свой опыт в написании проектов, если такой имеется; почему решили стать наставником проекта);
- краткое описание вашего кейса (что именно дети будут делать, каких результатов должна добиться ваша команда в конце).

Перед выступлением, если вы волнуетесь:

- за час до выступления выпейте 0,5 прохладной воды без газа. От адреналина на лице появятся красные пятна. Аудитория это увидит и посчитает, что вы не уверены в себе. Вода не даст этому произойти;

- для всех – глубокий вдох и выдох 10 раз. Для интровертов – борьба с напряжением через мелкую моторику. Возьмите четки или кубик Рубика. Вертите или перебирайте пальцами. Для экстравертов – поговорите с кем-нибудь за 10-15 минут до выступления.

Выступая перед аудиторией помни, что в данный момент ты выступаешь как педагог и твоя роль педагогическая. Любая аудитория обращает внимание на мелочи от разноцветных носков до прически. Поэтому:

- важно привести себя в опрятный вид;
- говорить стоит четко и размеренно. Не надо торопиться, но и делать долгие паузы между предложениями не стоит;
- разговариваете с аудиторией, а не с презентацией. Не поворачивайтесь к людям спиной или вполоборота;
- будьте выразительными. Публике сложно концентрировать свое внимание больше 90 секунд, поэтому чтобы задержать их внимание, подключите к вашей речи жестикуляцию. Например:
 - открытая ладонь, направленная к аудитории, посылает сигнал «Послушайте» и фокусирует внимание собравшихся к тому, что говорит спикер;
 - руки, поднятые на 30 сантиметров выше пупка, знак удерживания внимания. Естественным образом такой жест сопровождается повышением голоса;

Самое главное помни, от того, как ты выступишь будет зависеть придут ли к тебе в команду участники, с которыми вы будете писать проект.

4. Работа команды

Перед началом работы над проектом важно определиться с организационными вопросами:

- создать чат в социальных сетях для связи;
- определение места встречи команды;
- выбор ответственного за оборудование;
- определение лидера команды.

Также, важно установить контакт с командой и наладить внутренний комфортный для каждого климат. **НО**, необходимо держать дистанцию и не допускать панибратского отношения к себе и к другим участникам команды. Помните, что ваша цель быть **НАСТАВНИКОМ** проекта. Конечно, дружеские и теплые отношения это важно для доверительного взаимодействия и более благоприятного климата в коллективе, но не стоит переходить черту педагог-участник команды.

В психологии существует модель взаимодействия между людьми Э. Берна, где самой наиболее эффективной является модель **ВЗРОСЛЫЙ-ВЗРОСЛЫЙ**, где какого бы возраста не были собеседники, взаимодействие происходит с позиции взрослого человека обращенные взрослому в другом человеке. Более подробное описание данной модели взаимодействия можно прочитать перейдя по QR коду.



Все необходимые файлы, шаблоны и чек-листы вы можете найти перейдя по QR коду.





Ваш проводник к успеху



«Продукт для всех – это продукт для никого»

Задача дня:

- познакомить ребят со своей проектной задачей;
 - выступить с подготовленной презентацией перед ребятами.
- Важно ребятам донести, что результатом работы над проектом является:
- заполненный паспорт проекта;
 - презентация проекта;
 - стенд;
 - питч-выступление.



Важная задача как наставника в этот день – познакомить ребят с проектной задачей и оформлением проекта. С самого первого дня следует заполнять паспорт проекта, готовый шаблон которого прилагается.

Также, на этапе подготовки паспорта проекта важно провести распределение команды по функционалу в работе над проектом. В таком случае, заполнение паспорта проекта может происходить следующим образом: например, участник, отвечающий за создание дорожной карты проекта, будет заполнять соответствующий пункт в паспорте проекта, а человек, отвечающий за ресурсную карту, будет заполнять ее. Таким образом, у команды появится навык создания и работы с документами.

Какие могут быть роли в команде?

Лидер команды – человек, который разделяет и контролирует работу команды;

Разработчик технического компонента проекта – человек, который занимается написанием программы, конструирует модель и занимается технической частью;

Исследователь – человек, который занимается исследованием, например целевой аудитории или же проводит исследование на основании которого будет построен функционал проекта;

SMM менеджер – человек, который занимается распространением, рекламой продукта или же ведет блог или страницу о процессе создания продукта.



Важно понимать, что нет четкого списка возможных ролей в команде. Такое разделение должно происходить по инициативе и возможностям конкретного человека в команде. Обязательно только то, что разделение должно произойти, так как в дальнейшем есть возможность участия в различных конкурсах, которые часто требуют индивидуального участия, а в случае четкого разделения ролей в команде, каждый участник сможет представить на различные конкурсы свою часть проделанной работы.

Для единообразия и быстрого понимания смысла проекта, важно придерживаться четких требований оформления данного документа. Это может помочь в будущем с оформлением грантовой заявки, так как у вас уже будет структурированный паспорт проекта.

Шаблон паспорта проекта вы можете найти перейдя по QR коду в начале документа.



Результат дня:

- презентация проектной идеи



Верное решение непростой задачи

2

«Без проблем нет проектов»

Целью данного дня является: формулировка проблемы, цели и задач проекта. Для упрощения процесса формулировки мы предлагаем вам инструменты, которые помогут это сделать.

Для того чтобы более четко сформулировать проблему проекта, можно воспользоваться следующей формулой:

Постановка проблемы = Благополучатель + Ситуация + Проблема

Пример:

91% работодателей в России, готовых трудоустраивать молодых специалистов, выражают недовольство уровнем подготовки выпускников отечественных вузов.

Для формулирования идеи можно воспользоваться следующими инструментами, но можете воспользоваться и иными инструментами.

1. Мозговой штурм

Мозговой штурм, или брейншторм, – известная креативная методика по поиску идей в команде. Техника позволяет рассматривать любую проблему под разными углами. Как проходит процесс мозгового штурма:

- Соберите команду из 5-10 человек.
- Сформулируйте проблему.
- За 10–15 минут каждый член команды должен подумать и записать свои мысли.
- Каждый участник делится своими идеями, передает их суть, а наставник или “лидер” записывает их на доске. Можно развивать чужие идеи, **критиковать на данном этапе нельзя**. Эта стадия занимает до 30 минут.
- Сгруппируйте схожие идеи. В случае необходимости уточните детали какой-либо из идей. Отведите на работу 15 минут.
- Проранжируйте идеи или группы идей в течение 30 минут. Предложите участникам проголосовать за понравившиеся им варианты решения проблемы. Выделите 2-3 наиболее сильные идеи.
- Проголосуйте за лучшую идею. Важно поощрять абсурдные идеи и не критиковать чужие предложения. Не рекомендуется углубляться в детали, чтобы сэкономить время и силы. На первом этапе главное не качество идей, а их количество.

2. Обратная мозговая атака

Суть техники – поиск недостатков и совершенствование рассматриваемого объекта. Метод был придуман в компании General Electric и подходит для решения конкретных задач в различных областях. Как проходит процесс:

- Соберите команду из 5-10 человек.

- Сформулируйте проблему.
- Каждый участник за 10-15 минут должен найти или придумать всевозможные недостатки описанного объекта.
- Каждый участник должен поделиться своими идеями.
- Ведущий записывает идеи на доске.
- Группа может дать обратную связь после того, как автор закончит выступление.
- После выступления каждого, необходимо подумать, как избавиться от недостатков, используя метод мозгового штурма. Важно поощрять любую критику, даже если она будет болезненно воспринята окружающими.

3. Метод Киплинга

Метод основан на известном стихотворении Редьярда Киплинга. Суть – проанализировать проблему и развить идеи с помощью вопросов «что?», «где?», «когда?», «как?», «зачем?» и «кто?». Метод подойдёт для работы с конкретными задачами в команде и самостоятельно.

- Сформулируйте задачу.
- Задайте объекту рассмотрения шесть основных вопросов: «что?», «где?», «когда?», «как?», «зачем?» и «кто?».

Метод требует критического мышления и конкретных ответов. Не углубляйтесь в детали, чтобы сэкономить время и силы.

Итоговый результат нужно представить на листе, что будет представлять собой идея.

4. Метод ассоциативного поиска

Метод подойдет для создания идей с нуля. Например, для разработки видео или анимации. Суть – найти как можно больше ассоциаций к рассматриваемому объекту и провести связь между понятиями.

- Соберите команду и сформулируйте проблему.
- Приготовьте десяток случайных слов. Можно использовать истории, твиты или изображения.
- На каждое заготовленное слово даётся по минуте. За это время команда должна дать ряд ассоциаций.
- Необходимо мыслить масштабно, допускать нелепые ассоциации.
- Записывайте каждую ассоциацию на доске.
- Продолжайте пока не придумаете ассоциации для всех слов или не наберётся достаточно для решения задачи.
- Используйте полученную информацию по назначению.
- Дети могут говорить первое, что им пришло в голову. Если мысли зашли в тупик, то нужно предложить другое слово. Лучше использовать слова, не имеющие прямого отношения к самой проблеме.

Далее, важно правильно сформулировать цель и задачи проекта.

Для этого существует инструмент формулирование цели по SMART, то есть:

S Specific КОНКРЕТНЫЕ	M Measurable ИЗМЕРИМЫЕ	A Attainable ДОСТИЖИМЫЕ	R Relevant ЗНАЧИМЫЕ	T Timebound С ЧЕТКИМИ СРОКАМИ
				
<p>Вместо обычного «хочу то-то» прописывайте конечный результат цели со всеми деталями.</p>	<p>Используйте цифры или другие точные данные, чтобы сделать цель измеримой для оценки результата.</p>	<p>Ставьте задачи, которые вам по силам. Не задирайте планку слишком высоко.</p>	<p>Спросите себя: «Зачем мне это?» Может, цель нужно переформулировать или она вообще лишняя.</p>	<p>Ставьте срок, к которому вы планируете достичь цели. Это стимулирует и не дает расслабиться.</p>

Начинай формулирование цели со слова, определяющего суть твоей деятельности в рамках проекта.

Вспомогательные слова для постановки цели:

Для исследовательского проекта	Для прикладного проекта
Описать	Решить
Объяснить	Применить
Интерпретировать	Проиллюстрировать
Проанализировать	Составить
Сравнить	Разработать
Сопоставить	Конструировать
Выделить	Построить
Оценить	Создать
Доказать	Реализовать

Пример:

- Увеличить количество подписчиков группы музея национальной культуры за полгода.
- Повысить учебную мотивацию 200 старшеклассников в течение полугода за счет совершенствования дизайна презентаций на уроках.
- Создать в течение учебного года прототип устройства, позволяющего школьникам фиксировать в сломанной руке пишущие предметы.

Разбейте цель на задачи: этапы которые нужно пройти, чтобы достичь желаемого. Пример: что необходимо сделать, чтобы увеличить количество подписчиков группы музея национальной культуры за полгода?

1. Анализ группы музея
2. Подготовка нового контент-плана
3. Реализация контент-плана
4. Рефлексия

К каждой задаче привяжите мероприятия, которые будут нужны для ее выполнения. Обязательно обозначьте сроки проведения мероприятий и ответственных за их реализацию.

Например, для выполнения задачи по подготовке нового контент-плана группы понадобится:

- Провести опрос среди целевой аудитории по поводу интересных им вопросов в контексте тематики музея.
- Прописать идеи постов, статей, опросов, розыгрышей
- Определить сроки публикаций, механизмы продвижения

Оформите цель, задачи и мероприятие в единый календарный план или дорожную карту проекта в соответствии со следующей логикой:



Результат дня:

- разделение по кейсам;
- оформлена первичная идея (идея, которая может измениться в рамках смены) и сформулированы проблема, актуальность, цель и задачи проекта.



Целевая аудитория



«Продукт для всех – это продукт для никого»

Для формулировки окончательной версии цели важно определить целевую аудиторию проекта: те категории населения или организации, на решение которых проблем направлен проект. Очень важно в начале разработки идеи проекта апробировать её на потенциальных потребителях. Апробацию можно провести с помощью опроса. В наше время можно без особых усилий организовать опрос в онлайн формате. Для определения портрета целевой аудитории проанализируйте ее по следующим характеристикам:

- пол
- возраст
- сфера деятельности
- социальный статус и доход
- образ жизни
- место проживания
- социальные сети
- имеющиеся проблемы в связи с тематикой проекта
- желания, связанные с тематикой проекта, то есть что для целевой аудитории будет считаться успешным решением проблемы
- необязательно использовать данные характеристики, их можно разобрать с учётом специфики своего проекта. Результаты апробации идеи на целевой аудитории дают более чёткое представление о цели и задачах будущего проекта.

Для формирования целевой аудитории можно воспользоваться следующим методом:

«Методика Каплинга» и метод анализа целевой аудитории с помощью сфокусированных вопросов помогают собрать и проанализировать первичную информацию для понимания целевой аудитории.

Кто (Who?)	Что (What?)	Когда (When?)	Где (Where?)	Почему (Why?)
Кто ваш потребитель? (Пол, возраст, социальный статус, сфера деятельности, образ жизни)	Что хочет получить ваш потребитель?	Когда потребителю необходим ваш продукт?	Где потребитель узнает о вас?	Почему он пользуется именно вашим продуктом?

Первичная экспертиза проекта в виде Peer-to-peer

Именно это мероприятие является возможностью для формулирования конкретного конечного результата проекта. Данное мероприятие нужно не для того, чтобы «разгромить» идею проекта, а для более конкретной и глубокой проработки деталей идеи и возможного изменения и дополнения проекта.

Какие вопросы ты можешь задать в роли эксперта на peer-to-peer?

- какие аналоги есть твоему проекту?
- в чем уникальность твоего проекта?
- в чём новизна твоего проекта?
- какой механизм твоего проекта?
- какой вклад каждого участника в проект?
- какая себестоимость проекта?
- почему ты решил заняться этим проектом?
- какие сроки реализации проекта?
- какие ресурсы нужны для проекта?
- планируешь ли ты получить монетизацию?



Результат дня:

- определена целевая аудитория проекта;
- определено конкретное видение конечного результата.



Будь в тренде

4

«Если ты хочешь быть лучше остальных, то приготовься делать то, что остальные не хотят делать»

Цель на день:

- обзор и анализ аналогов проекта;
- получить представление о том как составлять презентацию, питч выступление и стенд.

Что нужно, чтобы твой проект был уникальным? Как привлечь внимание потребителя?

Аналог – объект (техническое решение) того же назначения, близкий по совокупности существенных признаков.

При анализе аналогов нужно найти преимущество твоего проекта

Тренд – это направление изменений или развития чего-либо. Когда говорят о тренде, имеют в виду смену потребительских ожиданий и запросов или модели поведения человека.

Пример сравнительной таблицы аналогов:

Идея нашего проекта состоит в создании профориентационной платформы для школьников, где по итогам тестирования будут предложены организации с возможностью выхода на эти площадки работодателей для профессиональных проб или экскурсий, тогда таблица аналогов может выглядеть следующим образом:

Критерии оценки	Билет в будущее	Проектория	Мой проект
Возможность общения с работодателем	+	-	+
Психологическая диагностика	+	+	+
Возможность узнать больше о той или иной профессии	+	+	-
Консультации психологов, педагогов, наставников и др.	+	-	-

Таким образом, можно продолжать поиск критериев для сравнения, чем больше их будет, тем яснее понимание уникальности проекта и о тех элементах, которых ему может не хватать. Также, сравнивать можно больше проектов, все зависит от степени разработанности той сферы, в которой команда делает проект.

В конечном итоге из этого сравнительного анализа аналогов может появиться уникальность вашего проекта.



Результат дня:

- составлен сравнительный анализ аналогов проекта;
- начало работы над оформлением итогового результата проекта.



Путь к успеху

5

«Планы бесполезны, планирование - бесценно»

Есть несколько вариантов оформления дорожной карты, но именно этот пример является оптимальным, так как в таком виде оформляется грантовая заявка. Пример дорожной карты. Столбцы в примере могут меняться местами, всё зависит от вашего творческого подхода к дорожной карте. Например, можно перенести «сроки проведения» во второй столбец и т.д.

Пример подразумевает лишь наглядное представление возможного вида дорожной карты, а не структуру и логическое отображение информации. В примере расписана лишь одна задача, в рамках же вашего проекта у вас должно быть несколько задач, с помощью которых возможно достижение цели:

Цель проекта:

К маю 2022 года создать сборник тренинговых упражнений направленных на развитие личностных качеств подростков, с адаптированными примерами, затрагивающими проблемы современных школьников.

Задачи	Мероприятия	Сроки проведения	Ответственные
Задача 1	Мероприятие 1		
	Мероприятие 2		
Проведение эмпирического исследования, изучающего факторы, оказывающие воздействие на состояние моратория современных 10-тиклассников	Подобрать необходимые методики для изучения статуса профессиональной идентичности – мораторий и личностных качеств	1.01.22 - 23.01.22	Иванова А. И. Петрова М. К.
	Распечатать необходимые материалы и собрать данные школах Удмуртской Республики	24.01.22 - 6.03.22	Иванова А. И. Петрова М. К. Семенова Л. С. Сидорова К. М.

Ресурсы проекта – это всё, что требуется при реализации мероприятий по проекту и обеспечивает возможность выполнения поставленных задач.

Ресурсы бывают двух видов:

Материальные	Нематериальные
Активы (не расходуются в процессе, например, какой-то прибор или станок)	Знания и навыки (профессиональные компетенции, экспертиза, идеи, авторские разработки)
Расходные материалы (канцелярские принадлежности, пластик для 3D-принтера)	Организационная поддержка (помощь добровольцев)
Финансы (деньги)	Информационная поддержка (публикации и сюжеты в СМИ)
	Репутация и связи (административная поддержка)

Для разработки ресурсной карты нужно использовать следующую таблицу:

Ресурс	Для чего нужен (для решения какой задачи, мероприятия)	Срок (когда нужен)	Где найти	Способ взаимодействия (взаимные выгоды)
3D-принтер	Для печати корпуса машины	до 10 февраля 2023 года	Центр одарённых детей, Кванториум, ООО «3D модель» и т.п.	Через наставника проекта – в рамках образовательной программы – бесплатно; Иван Иванович – знакомый инженер ООО «3D модель» - за деньги



Результат дня:

- формирование примерной дорожной и ресурсной карты



Мастерство побеждать



«Половина людей сдаются на пути к своей цели, потому что им никто не сказал «Я верю в тебя, у тебя все получится!»

Защита проекта будет проходить в формате стендовой защиты. Данный формат предполагает 4 элемента:



- презентация проекта в формате Power Point, PDF;
- структурированное питч-выступление;
- стенд с информацией о проекте;
- распечатанный паспорт проекта;

*Все, что необходимо для стендовой защиты проекта представлено в чек-листах, выданных на проведенных ранее мастер-классах.

Как наставник может поддержать свою команду перед защитой?

В момент, когда до выступления остаются считанные часы уже не имеет смысла заучивание и поиск новой информации. Задача наставника на этом этапе не дать команде ПЕРЕволноваться. В психологии существует закон Йоркса-Дотсона, который говорит о том, что существует некоторая точка пика мотивации и эффективности, после которой увеличение мотивации будет снижать эффективность той или иной деятельности. Поэтому на данном этапе важно не перемотивировать команду, а наоборот держать их в рамках оптимума мотивации. Для этого есть некоторые приемы, которые помогут команде остаться в оптимуме мотивации и снизить уровень стресса перед выступлением.

1. Как наставник постарайтесь рационально оценить масштаб мероприятия защиты проекта. Настолько ли будет большой масштаб трагедии, если команда не победит? Что команда сможет получить, даже в исходе, где они не победили? То есть задача наставника, показать команде, что не важна победа, а важно качественное представление проекта и тот опыт и знания, которые были получены в рамках смены и защиты проекта.

2. Не используйте негативных мотивационных стимулов, таких, как например, наказание, психологическое давление и угрозы, лишение каких-либо благ. Не заставляете кого-то силой, это не приведет к какому-либо результату, наоборот, постарайтесь найти подход к каждому участнику команды и опирайтесь на его интересы, повышая за счет этого его мотивацию.

3. Больше используйте позитивные стимулы, например, похвалу, заботу, признание заслуг, моральные способы мотивации и т.п. Привлеките внимание к тем заслугам участников, которые уже получены. Например, это может быть красивая сделанная презентация или грамотно составленная дорожная карта, также, здесь можно отметить вклад каждого участника команды, для того чтобы «приземлить» команду и обратить внимание на реально проделанную работу каждого из них.

4. Попробуйте донести до команды, что неудачи это тоже важно. Так как защита проектов будет проходить в формате стендовой защиты, команда может уже после первого эксперта обратить внимание на свои неудачи и моменты, которые стоило бы исправить. Поэтому здесь важно не ругать себя за то, что допустил ошибку, а попытаться исправить эту ошибку при докладе перед следующим экспертом. Разрешите команде ошибаться, в конце концов, на ошибках можно учиться.



Результат дня:

- загрузить паспорт проекта на гугл диск, фотографии стенда и своей команды;
- успешное выступление ваших подопечных.