**Слайд 1 – вступление**

Дорогие друзья, дамы и господа, уважаемые члены жюри, рад всех приветствовать на предзащите моего проекта, посвященному проблеме отцов и дверей

Чуть про актуальность. Думаю, многие замечали частую повадку многих людей не закрывать за собой дверь. Многие согласятся: это может отвлекать, а порой даже раздражать.

Тем не менее, об этом расскажу чуть позже. Предлагаю двигаться дальше.

**Слайд 2 – введение**

Для начала стоит определить проблему, цель и задачи

Собстввенно сама формулировка проблемы – оставление открытой двери людьми старшего поколения

Почему старшего поколения? Потому что для меня, как для представителя младшего поколения, проблема больше всего замечалась именно за старшими. (От сюда же: проблема отцов и дверей)

Перед собой я поставил следующую цель: нахождение лучших вариантов и способов закрытия двери

Задач было много и среди них это:

* Определить суть и вытекающие проблемы
* Определить ее источники
* Найти возможные решения проблемы

За тем по плану у меня было

* Провести опрос
* Анализировать результаты опроса
* Выбрать актуальные решения проблемы

Перейдем к теоритической части

**Слайд 3 – теория**

Думаю, проблема стоит четко и понятно (не закрывают дверь). Однако стоит отметить неудобства, вызванные незакрытой дверью.

Я выделил три основных:

* Необходимость отвлечся.

Что бы закрыть дверь нужно: встать с уютного теплого насиженного мира в холодный и жестокий мир и, прикладывая неимоверные усилия, закрыть дверь, держась за ее холодную ручку

* Безопасность.

вмешательство в личное пространство или возможность подслушать конфиденциальный разговор.

* Культурные различия.

В разных культурах могут быть разные нормы в отношении закрытия дверей. Например, в западных странах закрытые двери воспринимаются как признак уважения к личному пространству.

Потом надо бы рассказать о причинах возникновения данной проблемы. Среди них:

* Физические ограничения.

Это в основном относится к пожилым людям, неважно из-за каких проблем: с памятью или вниманием. Как результат они просто забудут закрыть дверь.

* Привычка.

У людей была привычка не закрывать за собой дверь, потом у этих людей появлялись дети, которые, глядя на своих родителей, так же перехватывали эту привычку, и это дотянулось до сегодняшнего дня.

Так, и какие же варианты решения ситуации я предлагаю: самолично закрыть дверь, купить доводчик и нанять человека.

Забегая вперед, купить дверной доводчик оказалось наиболее удачным решением, к которому было готово большинство (доводчик в среднем стоит максимум 3 тыс. рублей).

**Слайд 4 – практика**

Основной целью практики было определение наилучшего варианта решения проблемы.

Для этого я провел опрос на базе платформы yandex forms (потому что отечественная платформа). На самом деле в нем было много вопросов для возможности глубокого анализа ответов.

Опущу их в силу малого количества времени

1. Базовая информация об обитателе
   1. Пол
   2. Возраст
   3. Статус текущей деятельности (учеба или работа)

На всякий случай структура опроса

1. Распределение времени
   1. Количество свободного времени
   2. Время, проводимое в комнате.
2. Взаимодействие с гостями
   1. Частота прихода гостей
   2. Частота закрытия двери гостем
   3. Частота оставления открытой двери гостем
   4. Возраст гостей, которые не закрывают дверь
   5. Выбор обитателя, что он скорее сделает для закрытия двери

Хотелось бы отметить, что среди полученной информации был возраст проходящего опрос и возраст людей, которые обычно не закрывают дверь, выходя из комнаты проходящего опрос.

Далее я классифицировал его согласно теории поколений Штрауса – Хау, что значительно облегчило анализ.

По результатам опроса в основном я узнал, что:

* Проблема действительно существует (что не может не радовать)
* Действительно, в основном за собой не закрывают дверь представители старшего поколения
* Лучшим решением оказалась, как я уже говорил, установка дврного доводчика

**Слайд 5 – выводы**

Что бы подытожить, в проекте я подтвердил актуальность проблемы, и нашел ее решение – дверной дводчик.

¯\\_(ツ)\_/¯

А теперь ваши вопросы, может быть рекомендации. Буду рад выслушать, ответить.