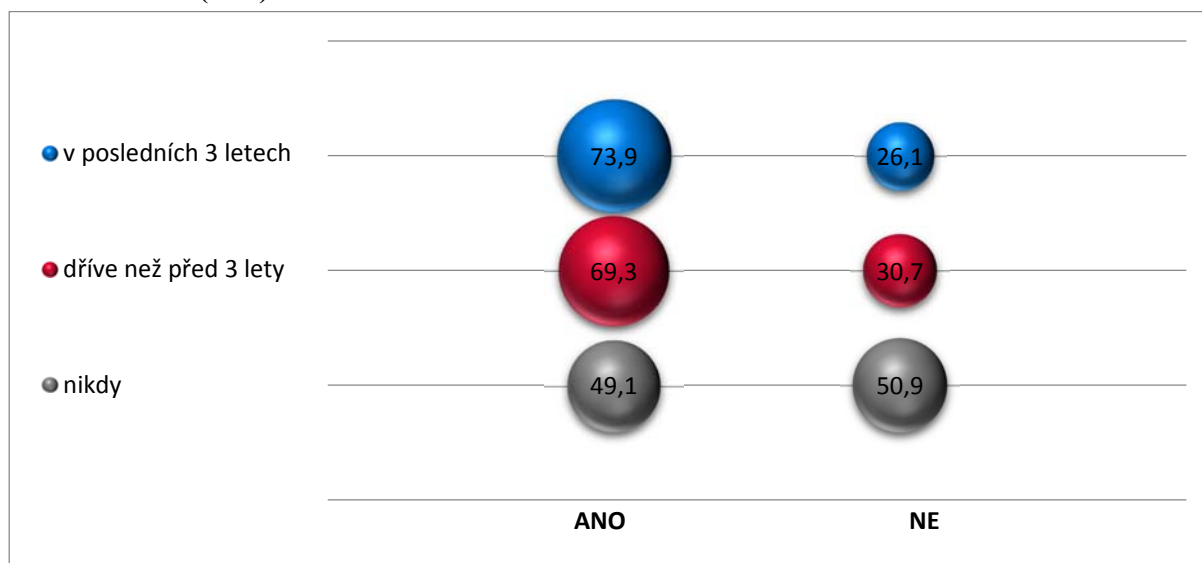


**Graf č. 10** Výskyt diferenciací učiva podle DVPP zaměřeného na vzdělávání žáků se SVP (v %)



Co se týká druhé uvedené skupiny, tj. forem podpory mimo výuku, poskytovaly školy určitou formu podpory žákům se SVP v 97,7 % případů.

**Tabulka č. 6** Formy podpory žáků se SVP (v %)

Formy podpory	Podíl škol
doučování, příprava na vyučování, konzultace	88,2
poradenství v oblasti dalšího studia či budoucího povolání	82,4
prevence a boj s rizikovými jevy	63,5
přednášky, besedy	49,4
volnočasové aktivity	44,7
jiné	10,6
doprava do školy – svozy	1,2

Nejčastěji jim byly nabízeny konzultace, doučování či příprava na vyučování (v 88,2 % škol) a poradenství v oblasti dalšího studia či budoucího povolání (82,4 %). Kariérové poradenství pomáhá při hledání budoucího uplatnění při zohlednění speciálních potřeb žáka a má nemalý význam pro zvyšování motivace žáka ke studiu. Prevence a boj s rizikovými jevy zaměřené na žáky se SVP byly zaznamenány v 63,5 % navštívených škol, přibližně polovina škol zařadila také přednášky a besedy. Volnočasové aktivity, do nichž jsou zapojováni žáci se SVP, organizovalo 44,7 % škol. Právě volnočasové aktivity mohou mít pro žáka se SVP velký význam při začleňování do školního kolektivu.

Tematické šetření se vedle způsobů podpory žákům se SVP zaměřilo konkrétněji také na podskupinu žáků se sociálním znevýhodněním. Celkově poskytuje žákům se sociálním znevýhodněním nějakou formu podpory mimo vyrovnávací opatření stanovená vyhláškou č. 73/2005 Sb. 96,8 % škol, které mají podle kvalifikovaného odhadu ředitele sociálně znevýhodněné žáky.

Dvě třetiny středních škol plánují školní akce s ohledem na finanční dostupnost pro všechny žáky. Podobný podíl škol poskytuje sociálně znevýhodněným žákům učební pomůcky a učebnice, které škola používá, ale nejsou uvedené v seznamu podle § 27 odst. 1 školského zákona. Přibližně dvě pětiny škol také nabízejí alternativní řešení ve formě odpovídajícího programu pro žáky, kteří se z finančních důvodů nemohou účastnit některých školních akcí