



# **Коуч-встреча как инструмент привлечения стейкхолдеров к проектированию дополнительных общеразвивающих программ**

**Сизых Елена Николаевна,  
старший методист, старший преподаватель  
кафедры дополнительного образования  
и воспитательных технологий  
ОГАОУ ДПО «БелИРО»**

# Значение дополнительного образования детей для региона

ПРОФИОРИЕНТАЦИОННЫЕ  
ВОЗМОЖНОСТИ ДОД

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ЗАПРОС  
РЕБЕНКА И ЕГО СЕМЬИ

1.

2.

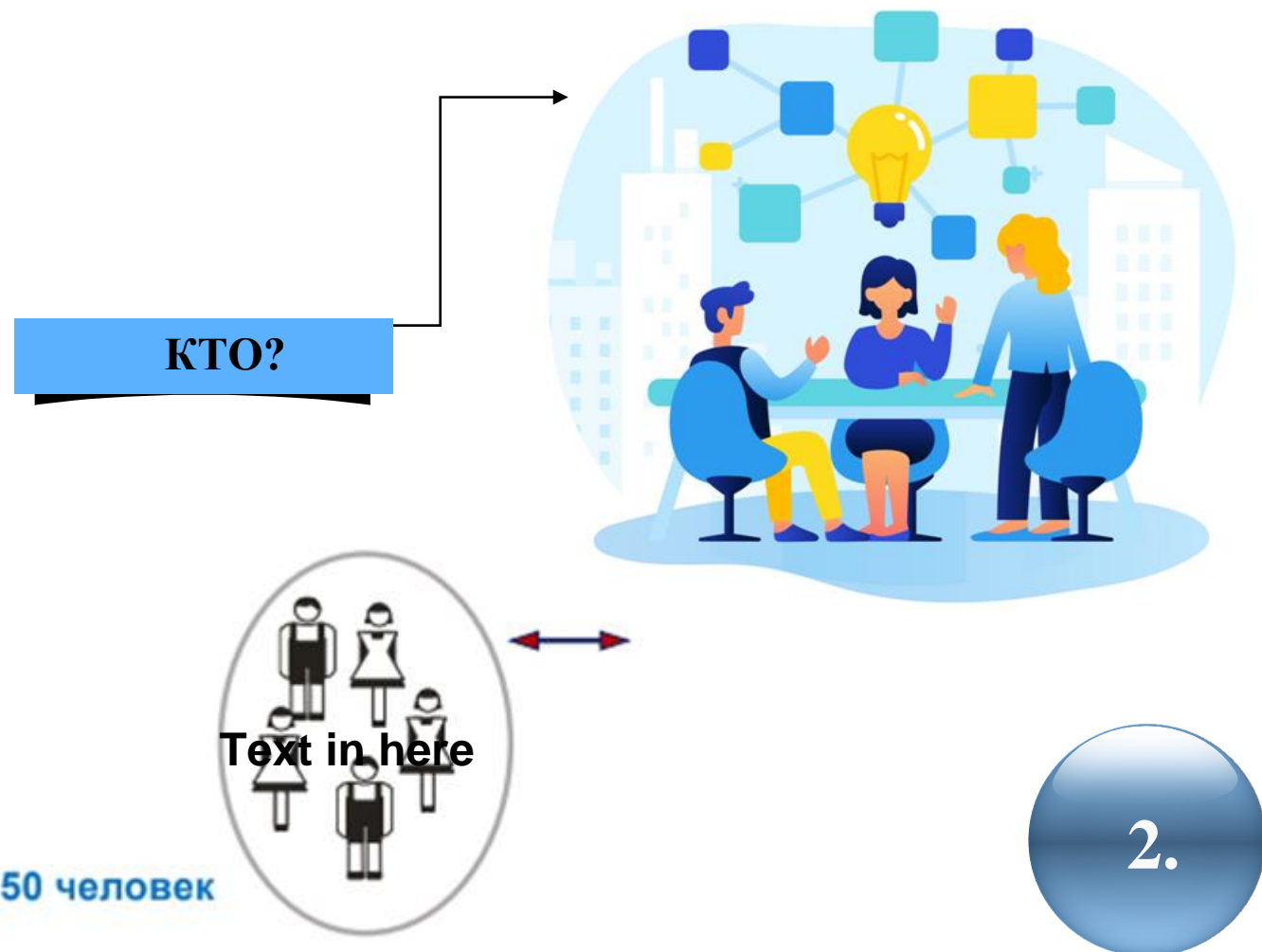
Реальный сектор экономики

Семья

Образовательный заказ

На образовательный запрос ребенка и его семьи обязательно будут влиять прошлые, настоящие и будущие практики деятельности, востребованные в регионе

# Какая картинка верна?



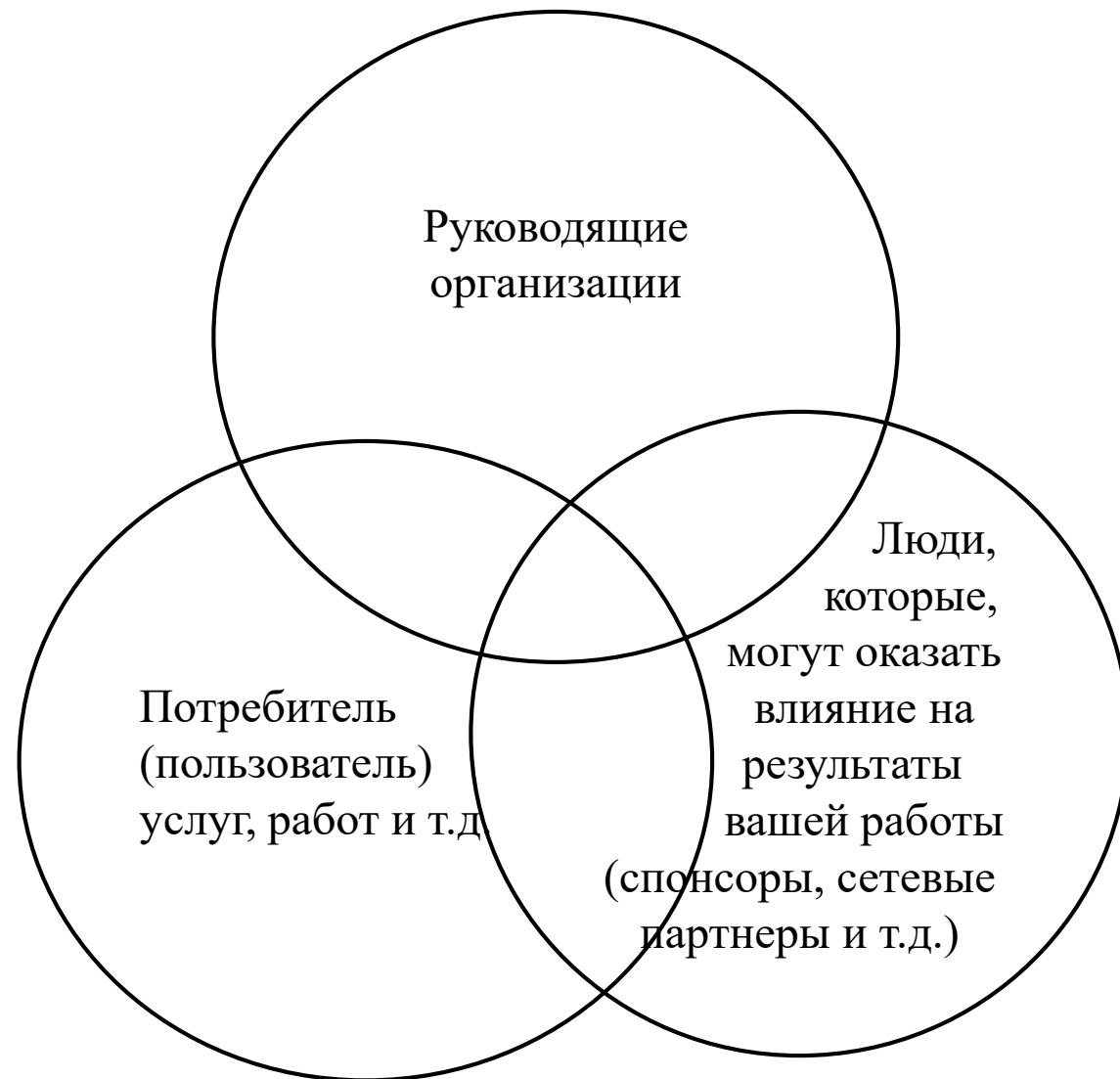
# Кто такой стейкхолдер?

**Стейкхолдер** — это группа (индивидуум), которая может оказать влияние на достижение организацией своих целей или на работу организации в целом.

# Основные стейкхолдеры на рынке услуг образования



**Посредством мозгового  
штурма определите  
категории стейкхолдеров,  
используя технику трех  
измерений**



# Наиболее распространенные форматы взаимодействия со стейкхолдерами

Побуждение стейкхолдеров к письменным отзывам (например, посредством купонов обратной связи в рассылаемых отчетах)

- Телефонные «горячие линии»
- Встречи «с глазу на глаз»
- Онлайн-механизмы вовлечения
- Вовлечение стейкхолдеров в исследование проблем, подготовку отчетов и разработку политик

- Фокус-группы
- Открытые собрания
- Опросы
- Консультативные или контрольные комитеты стейкхолдеров
- Многосторонние форумы стейкхолдеров
- Многосторонние альянсы, партнерства, добровольческие инициативы и совместные проекты с участием различных стейкхолдеров.

# Коучинг – что это?

**Коучинг (англ. coaching)** — метод консалтинга и тренинга, в процессе которого человек, называющийся «коуч», помогает обучающемуся достичь некой жизненной или профессиональной цели.



# Коуч-сессия или коуч-встреча?

**Коуч-  
сессия**

интенсивная работа с конкретным запросом клиента, с получением определенного результата

**Коуч-  
встреча**

интенсивная работа с образовательным запросом региона к конкретному региональному сектору бизнеса, с получением определенного

**Технология коучинга**



**Инструменты коучинга**



# Этапы коуч-встречи: «Мы разные и одинаковые одновременно»

Представители региональной  
организации «Историко-  
поисковый клуб «Огненная  
дуга», г. Белгород



Патриотическое  
воспитание

## Наши участники



Педагоги  
образования

дополнительного

# Этапы коуч-встречи: «В этом наша сила»

**Дополнительное образование**

**Дополнительная  
общеобразовательная программа**

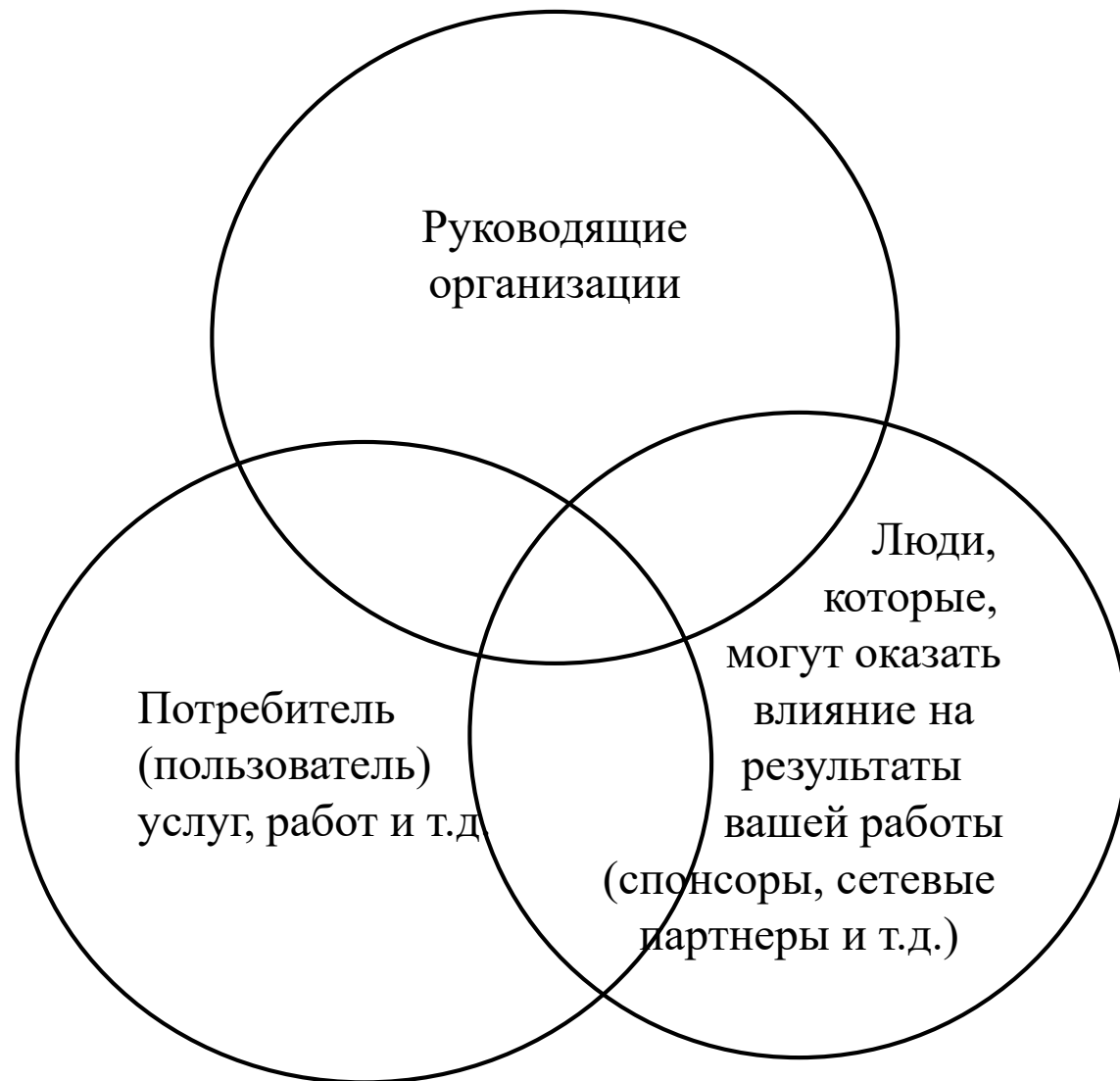
**Поисковые отряды**

**Практика поиска**

# Этапы коуч-встречи: «Давайте познакомимся – мы ваши стейкхолдеры»

## Упражнение

Посредством мозгового штурма определите категории стейкхолдеров, используя технику трех измерений



# Этапы коуч-встречи: «Какие мы?»

## Упражнение

Вам необходимо указать, какими конкретными знаниями и способами действий (компетенциями) должны обладать люди, занимающиеся патриотическим воспитанием в вашем направлении деятельности.

**Педагоги ДО указывают то, что необходимо им для разработки дополнительной общеобразовательной программы для включения детей в поисковое движение.**

**Представители поисковых отрядов указывают то, что необходимо для организации и проведения поиска**

Знания	Способ действия (компетенции )

# Этапы коуч-встречи: «У возможностей нет границ»

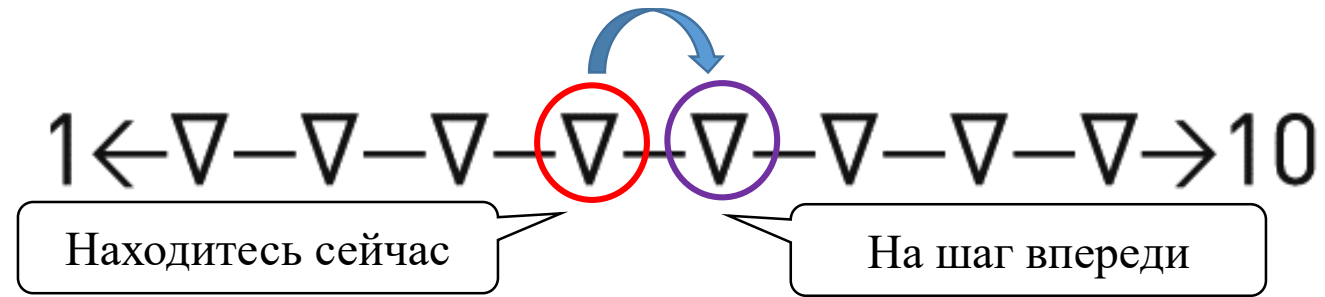
## Упражнение

**Общая цель – патриотическое воспитание**

1 ← ▽ — ▽ — ▽ — ▽ — ▽ — ▽ — ▽ — ▽ → 10

**Представьте шкалу от 1 до 10, где 1 – это минимальный вклад вашей сферы деятельности в патриотическое воспитание, а 10 – максимальный вклад. Посмотрите, где вы находитесь в данный момент. На какую отметку вы себя поместили бы сейчас? Отметьте ее.**

# Упражнение



**А теперь подумайте, обсудите и зафиксируйте на бумаге:**

- **Какие шаги нужно предпринять, что бы передвинуться по этой шкале вперед на один пункт?**
- **Что вы станете делать по-другому?**
- **Что нового заметят в ваших действиях ваши коллеги / члены команды, когда вы достигнете этой отметки?**
- **Как окружающие вас люди узнают о том, что вы уже на этой отметке?**
- **Какую помощь вы можете получить от других участников этой встречи?**
- **А еще как?**

# Упражнение

<b>В зоне моего контроля</b>	<b>Вне зоны моего контроля</b>	
	<b>Действия</b>	<b>Чья это зона ответственности</b>
Что я могу сам сделать, чтобы добиться своих целей, сам контролировать достижение моих целей?	Что я не могу сам сделать, чтобы добиться своих целей, не могу сам контролировать достижение моих целей, а могу – в сотрудничестве, команде?	



# Упражнение

**Внесите коррективы в категории стейкхолдеров вашего направления работы**



# Этапы коуч-встречи: «Давайте сотрудничать»

## Предложения по взаимодействию

### Формулируем совместно

1.

2.

3.

4.



**Электронная почта: [sizykh\\_en@beliro.ru](mailto:sizykh_en@beliro.ru)**

**+7 (4722) 31-58-15, +7 919-229-23-43**

**308007 г. Белгород, ул. Студенческая, 14, каб. 805**

**Сайт в сети Интернет: <http://beliro.ru>**

[www.beliro.ru](http://www.beliro.ru)