

**Auteurs: Georgia**

**Lascaris**

**(Edumotiva)**

**Eszter Salamon**

**(ESHA)**



**Report**

# **D7 : Betrokkenheid van externe belanghebbenden(stakeholders)**

## Inhoud

<b>1. Betrokkenheid van belanghebbenden gedefinieerd</b>	3
<b>2. Omgaan met verschillende groepen belanghebbenden</b>	6
<b>3. Definitie en rol van de externe belanghebbenden</b>	9
Ouders of voogden	9
Overheidsinstellingen	9
Onderwijsinstellingen (universiteiten/faculteiten)	10
Organisaties zonder winstoogmerk	10
Lokale bedrijven/ Industriepartners	10
Bibliotheken, musea en gemeenten	11
Externe leraren en scholen	11
<b>4. Voor- en nadelen van betrokkenheid van externe belanghebbenden bij schoolinitiatieven</b>	12
Voordelen	12
<b>5. Omgeving van belangrijkste belanghebbenden</b>	14
Institutionele omgeving	14
<b>6. Tools voor betrokkenheid van belanghebbenden</b>	15
<b>7. Conclusies</b>	16
<b>8. Bronnen</b>	17

# 1. Betrokkenheid van belanghebbenden gedefinieerd

(Beleids)belangenbehartiging is het proces van onderhandelen en bemiddelen in een dialoog waardoor invloedrijke netwerken, opinieleiders en uiteindelijk besluitvormers zich jouw ideeën, bewijzen en voorstellen toe-eigenen en er vervolgens naar handelen (Eóin Young & Lisa Quinn, 2012).

Iedereen kan een pleitbezorger zijn, het enige wat nodig is, is dat je verandering wilt bereiken in de maatschappij in het algemeen, maar meestal op een specifiek gebied of terrein. Het introduceren van innovatieve, onorthodoxe methoden in een school - meestal een onderdeel van een systeem dat het moeilijkst te veranderen is - vereist pleitbezorging, namelijk het overtuigen van belanghebbenden in het onderwijs van de voordelen van de methode, Creative Writing Laboratories (CWL's) in het geval van CREAM.

Het is niet genoeg om sterke argumenten te hebben en goed werkende, op bewijs gebaseerde methoden, je zult ook een manier moeten vinden om de relevante groepen belanghebbenden te bereiken en hen te overtuigen. Daarvoor moet je hen en hun rol in het onderwijs/schoolproces identificeren.

Een van de grootste uitdagingen bij belangenbehartigingsactiviteiten is het identificeren en begrijpen van de doelgroepen en hun behoeften/motieven. In de planningsfase moet je er rekening

mee houden dat beleid en beslissingen in het algemeen worden gemaakt door mensen, niet door instellingen. Daarom moeten belangenbehartigingsactiviteiten gericht zijn op individuen binnen geïdentificeerde groepen belanghebbenden. Succesvolle pleitbezorgers analyseren hun doelgroep zorgvuldig om ervoor te zorgen dat hun inspanningen en middelen op de meest efficiënte manier worden ingezet.

Bij de eerste stappen in het identificeren en begrijpen van de doelgroep kan het nuttig zijn om een onderscheid te maken tussen primair en secundair publiek. Met andere woorden, pleitbezorgers moeten de vragen beantwoorden:

- Wie heeft de autoriteit om de veranderingen door te voeren die nodig zijn? en
- Wie beïnvloedt hen

Het primaire publiek bestaat uit beleidsmakers op elk niveau met de autoriteit om direct invloed uit te oefenen op het resultaat van het pleitbezorgingsdoel - in CREAM om hun steun te krijgen voor CWL-activiteiten. Dit zijn personen die bijvoorbeeld een verandering in de interne schoolregels moeten goedkeuren. De secundaire doelgroepen zijn individuen en groepen die deze besluitvormers kunnen beïnvloeden. De mening en acties van deze laatste groep individuen zijn belangrijk voor het bereiken van de belangenbehartiging doelen, omdat ze de meningen en acties van de beslissers kunnen beïnvloeden - zowel als supporters of als tegenstanders.

Als je bijvoorbeeld de systemische invoering van CWL's in je nationale schoolsysteem wilt bereiken, en je bent een leraar op een school waar de methodologie wordt getest, dan kunnen je belanghebbenden zijn:

- De studenten die de methode hebben ervaren en er plezier aan hebben beleefd, zij zullen je supporters zijn
- De STEM-professionals die zich inzetten voor betere leervoorzieningen kunnen je bondgenoten zijn of misschien moeten ze ook overtuigd worden
- Niet-bèta/technische leraren die zullen moeten samenwerken met hun bèta/technische collega's en begrijpen dat het ook voor hen ondersteuning is, niet alleen maar extra werk

Niet-formele STEM-aanbieders die uw bondgenoten kunnen zijn om te helpen uw boodschap over de voordelen te versterken

- De politieke besluitvormers die invloed uitoefenen op of beslissen over de uitvoering van het relevante onderwijsbeleid (bijvoorbeeld ministers van Onderwijs, staatssecretarissen, gemeenteraadsleden, burgemeesters) die overtuigd moeten worden
- Financiële besluitvormers die invloed hebben op de beschikbare financiering
- Aanbieders van opleidingen en andere instellingen die een rol zouden kunnen spelen bij het opleiden van onderwijzend personeel met behulp van het aangeboden opleidingsmateriaal
- Ouders en hun organisaties die je kunnen helpen je doelen te bereiken, maar die misschien overtuigd moeten worden van een onbekende methode

- Beroepsorganisaties van bèta/technische leraren die wellicht overtuigd moeten worden of dergelijke innovatieve methoden al ondersteunen

## 2. Omgaan met verschillende groepen belanghebbenden

Je kunt de verschillende groepen belanghebbenden identificeren op basis van de mate van invloed die ze hebben op de implementatie van CWL's en de mate van interesse erin.

Degenen met veel interesse en invloed hebben het nauwste management nodig, omdat zij de grootste invloed hebben op het succes.

Mensen met een weinig invloed zijn belangrijk omdat ze kunnen praten met mensen met die veel invloed hebben en een invloed kunnen hebben op hun acties.

Mensen met veel invloed, maar een lage interesse kunnen je lastigste stakeholders zijn. Hun gebrek aan interesse kan resulteren in ongeïnformeerde negatieve invloed, dus je moet anticiperen op hun behoeften en hen informeren op manieren die hun interessepeil kunnen verhogen.

In het geval van stakeholders die weinig interesse en invloed hebben, moet je de groep in de gaten houden voor het geval hun situatie - of invloed op andere groepen - verandert.

## Stakeholder Map: Who Needs What?



Voor elke doelgroep (en in het geval van zeer invloedrijke mensen zoals een minister of burgemeester, elke doelgroep) kun je beslissen tot welk kwadrant ze behoren en welke hulpmiddelen je kunt gebruiken om hen te betrekken door een paar eenvoudige vragen te beantwoorden:

1. Wat weten ze over bèta/technisch onderwijs en creatief schrijven?

Als je te basale informatie geeft, kan dat overbodig zijn en verlies je hun interesse. Als je niet zorgt voor een gemeenschappelijke basis, kan dat later problemen veroorzaken.

2. Welke overtuigingen kunnen hen beïnvloeden om je doel te steunen?

Hoe denken ze over kunst? Hoe zien ze de rol van bèta/techniek? Hoe denken ze over agency bij kinderen en zelfgestuurd leren?

3. Welke persoonlijke belangen kunnen een invloed hebben op hun ondersteuning?

Hebben ze kinderen op school? Moeten ze herkozen worden? Kan het hen media-aandacht bieden? - en andere soortgelijke factoren kunnen van grote invloed zijn.

4. Wat kan de impact zijn van hun steun op je doelen?

Het is belangrijk om te begrijpen hoe hun directe steun je kan helpen bij het implementeren van innovatieve onderwijsmethoden, maar het is net zo belangrijk om te zien wat de impact kan zijn als ze niets doen of direct tegen je doelen ingaan.



## 3. Definitie en rol van de externe belanghebbenden

Personen of organisaties die geen deel uitmaken van de schoolgemeenschap, maar wel invloed hebben op schoolprocessen en -resultaten, worden "externe belanghebbenden" genoemd. Externe belanghebbenden bij bèta/technisch onderwijs kunnen zijn: ouders of verzorgers, overheidsinstanties, onderwijsinstellingen zoals universiteiten en faculteiten, non-profit groepen, bibliotheken, musea, gemeenten, externe docenten en scholen, lokale industrieën en partners uit de industrie.

### Ouders of voogden

Ouders en voogden zijn belangrijke belanghebbenden, omdat hun betrokkenheid bij het onderwijs van hun kinderen hun schoolprestaties kan verbeteren. Ouders kunnen hun kinderen helpen bij het leren via een initiatief voor bèta/technisch onderwijs door hulpmiddelen als computers, boeken en onderzoeksmateriaal aan te bieden en hen te helpen in contact te komen met deskundigen op dit gebied. Ze kunnen ook vrijwilligerswerk doen, mentor zijn of als begeleider optreden tijdens excursies of schoolactiviteiten, en tot slot kunnen ze als rolmodel fungeren.

### Overheidsinstellingen

De overheid kan beleid ondersteunen dat bèta/technisch onderwijs stimuleert, bèta/technische onderwijsprojecten financieren of leraren opleiden. Overheidsorganisaties kunnen ook optreden als regulerende instantie om ervoor te zorgen dat scholen voldoen aan de standaarden voor bèta/technisch onderwijs.

## Onderwijsinstellingen (universiteiten/faculteiten)

Universiteiten kunnen mentoren of gastdocenten van hun wetenschappelijke en technische faculteiten leveren voor bèta/technische projecten op scholen voor basis of voortgezet onderwijs. Ze kunnen ook toegang hebben tot geavanceerde wetenschappelijke apparatuur of laboratoria, die de leermogelijkheden van leerlingen kunnen vergroten. Universiteiten en scholen kunnen ook samenwerken om pedagogische modellen te creëren die uitdagend, allesomvattend onderwijs en uitstekende bèta/technische opleidingen bieden.

## Organisaties zonder winstoogmerk

Non-profitorganisaties kunnen bèta/technische onderwijsprojecten ondersteunen door het verstrekken van financiering, middelen of lerarenopleidingen. Deze organisaties kunnen ook samenwerken met scholen om programma's op te zetten en uit te voeren die voldoen aan de specifieke behoeften van leerlingen. Ze kunnen ook financiering bieden voor onderzoek of voor deelname aan wedstrijden of conferenties.

## Lokale bedrijven/ Industriepartners

Partners uit de industrie kunnen helpen met financiering, stages, mentorprogramma's, schenkingen van apparatuur en gastcolleges. Het betrekken van industriële partners bij bèta/technisch onderwijs kan leerlingen voorzien van belangrijke personeelsvaardigheden en hen tegelijkertijd kennis laten maken met potentiële carrièremogelijkheden. Een lokaal ingenieurbureau kan bijvoorbeeld samenwerken met een robotica-team van een middelbare school om begeleiding te bieden bij ontwerp- en fabricagetechnieken, of een leverancier in de

gezondheidszorg kan de wetenschapswedstrijd van een school ondersteunen door juryleden te leveren of prijzen te sponsoren.

## **Bibliotheken, musea en gemeenten**

Bibliotheken, musea en gemeenten kunnen scholen helpen met STEAM-projecten door apparatuur, materialen en geld te doneren. Ze kunnen leerlingen ook ruimte bieden om aan projecten te werken en evenementen organiseren om het werk van leerlingen te laten zien. Een bibliotheek kan bijvoorbeeld toegang bieden tot relevante boeken, 3D-printers of andere technologie die leerlingen kunnen gebruiken om prototypes van hun ontwerpen te maken. Een museum kan praktische tentoonstellingen bieden die de in de klas geleerde concepten versterken, een tentoonstelling over het werk van leerlingen organiseren of een ruimte bieden waar leerlingen hun projecten kunnen demonstreren. Gemeenten kunnen ook helpen bij het promoten van STEAM-onderwijs op scholen door programma's en initiatieven te financieren die STEAM-onderwijs aanmoedigen, door leerlingen een plek te bieden waar ze hun werk kunnen tentoonstellen in een plaatselijke bibliotheek of buurthuis, door samen te werken met plaatselijke bedrijven om stageplaatsen in bèta/technische vakgebieden aan te bieden, of door leerlingen andere mogelijkheden te bieden om praktijkervaring op te doen.

## **Externe leraren en scholen**

Leraren van andere scholen of landen kunnen optreden als belanghebbenden bij een bèta/technisch schoolproject door hun ideeën en ervaringen te delen en hun expertise en kennis ter beschikking te stellen van leerlingen en leraren. Ze kunnen workshops geven, best practices en

lesplannen delen en feedback en suggesties geven om het project te verbeteren. Daarnaast kunnen ze leerlingen helpen begrijpen hoe bèta/techniek in verschillende delen van de wereld wordt gebruikt. Samenwerken aan een bèta/technisch project, bijvoorbeeld met leraren van verschillende scholen en/of landen in een eTwinningproject, kan een aanzienlijke meerwaarde opleveren voor zowel leerlingen als leraren.

## 4. Voor- en nadelen van betrokkenheid van externe belanghebbenden bij schoolinitiatieven

### Voordelen

Bèta/technische projecten op scholen kunnen aanzienlijk worden verbeterd door samen te werken met externe belanghebbenden:

- onderwijsmiddelen, financiering, expertise en technologie bieden waar scholen niet gemakkelijk toegang toe hebben.
- studenten begeleiding en inspiratie bieden die hen kunnen helpen hun carrièredoelen te bereiken.
- de relevantie en impact van het project vergroten. Externe belanghebbenden kunnen scholen helpen bij het ontwerpen van programma's die voldoen aan de behoeften van leerlingen, wat een grote impact kan hebben op de schoolprestaties en de bèta/technische carrière van leerlingen.
- de betrokkenheid van de gemeenschap aanmoedigen. Samenwerking met externe belanghebbenden kan scholen helpen bij het ontwikkelen van sterkere relaties met de lokale gemeenschap.

- leerlingen helpen beter te begrijpen hoe bèta/technische concepten worden toegepast in de echte wereld.
- leerlingen en meer specifiek meisjes inspireren om wetenschap en een bèta/technische carrière te omarmen door stereotypen uit te dagen en hen rolmodellen te bieden.

## Nadelen

Om negatieve resultaten te voorkomen, moet elke samenwerking met externe belanghebbenden grondig worden onderzocht. Bovenal moet deze samenwerking ten goede komen aan leerlingen en leraren. Elk land en elke school heeft zijn eigen strategie met betrekking tot het betrekken van externe partijen bij schoolprojecten. In Griekenland bijvoorbeeld publiceert het Ministerie van Onderwijs jaarlijks een lijst van onderwijsinstellingen, organisaties, niet-gouvernementele organisaties en verenigingen die onderwijsinitiatieven in scholen mogen organiseren. Deze initiatieven moeten ook goedgekeurd worden door de school directeur en de lerarenvereniging.

Als scholen met derden samenwerken, moeten ze misschien compromissen sluiten omdat externe belanghebbenden mogelijk ideeën willen aandragen voor het plannen en uitvoeren van programma's op manieren die niet in het belang van de leerlingen zijn en die niet in overeenstemming zijn met het schoolcurriculum. Ze zouden bijvoorbeeld van deze samenwerking gebruik kunnen maken om reclame te maken en hun eigen producten en diensten te promoten. Een ander nadeel is dat externe belanghebbenden onbekend kunnen zijn met het onderwijssysteem en leerlingen dus mogelijk geen passende onderwijsaanpak bieden. Scholen moeten er ook rekening mee houden dat de doelen en waarden van de externe belanghebbenden kunnen

verschillen van die van de school, waardoor het initiatief in gevaar komt en leerlingen in verwarring raken.

## 5. Omgeving van belangrijkste belanghebbenden

### Institutionele omgeving

Hoewel instellingen verondersteld worden de wetten en regels te volgen, kunnen ze in werkelijkheid strenger en controlerend zijn, of net het tegenovergestelde, ze zijn bereid tegen sommige regels in te gaan om extra ondersteuning te bieden. Analyseer en inventariseer de praktijken die in jouw voordeel zijn of die een systeem verhinderen om zich te realiseren dat innovatieve STE(A)M-praktijken de sleutel zijn tot betere leerresultaten en inclusie.

### Financiële voorzieningen

Vaak is de eerste vraag van besluitvormers bij het horen van een nieuw idee "hoeveel gaat het kosten?". Hoewel veel veranderingen kunnen worden doorgevoerd zonder extra financiële lasten, moet je de behoefte aan financiële middelen beoordelen voor wat je wilt bereiken, de huidige financiële voorzieningen, wat ondersteunen ze, hoe flexibel zijn ze.

### Publieke opinie

Je inspanningen voor belangenbehartiging kunnen enorm gemakkelijker of moeilijker zijn, afhankelijk van hoe breed je boodschappen worden gedragen. Misvattingen en het afwijzen van het onbekende zijn niet ongevoelbaar bij onderwijsinnovatie, door je bewust te zijn van de algemene trends in de publieke opinie kun je je boodschappen en activiteiten specifiek afstemmen op negatieve overtuigingen of voortbouwen op positieve.

## 6. Tools voor betrokkenheid van belanghebbenden

### Tools voor betrokkenheid van belanghebbenden

Alles kan een middel zijn om belanghebbenden te betrekken, dat je helpt om je boodschap op een positieve manier over te brengen aan je doelgroepen of dat hen betrokken maakt bij je activiteiten.

### Wat je al hebt

Zodra je je doelgroepen, de faciliterende factoren en de barrières in je omgeving hebt bekeken, is het tijd om te beoordelen welke hulpmiddelen je momenteel gebruikt om CWL voor STE(A)M-onderwijs te promoten. Heb je al een aantal gevestigde kanalen naar besluitvormers? Misschien moet u alleen uw boodschappen specificeren of meer aandacht besteden aan het gebruik ervan als een middel om belanghebbenden te betrekken.

Voorbeelden van hulpmiddelen die je al hebt:

- Internationale verdragen en beleidsdocumenten op internationaal, EU- of nationaal niveau - gebruik relevante citaten
- Onderzoek artikelen

- Resultaten die je kunt delen - betere leerresultaten, hoger welzijn, etc. bewezen door het testen van activiteiten
- Foto's - maar wees je bewust van de privacy rechten van kinderen en deel nooit foto's met herkenbare personen erop
- Media-artikelen
- Reeds ontwikkelde methodologie

## Wat je moet ontwikkelen

Als je je realiseert dat er bepaalde groepen mensen zijn die essentieel zijn om overtuigd te worden, maar waar je je nog niet op richt, dan is het tijd om wat nieuwe tools te ontwikkelen om ze te bereiken.

Voorbeelden van hulpmiddelen voor het betrekken van belanghebbenden die je kunt bieden:

- Uitnodiging tot deelname
- Voorbeelden van CWL-resultaten
- Getuigenissen
- Eigen onderzoeksresultaten
- Infografieken van wat je promoot
- Video's, audio, foto's - opnieuw rekening houdend met privacy rechten
- Nieuwsbrieven
- Website
- Berichten op sociale media

## 7. Conclusies

Concluderend kan het betrekken van externe belanghebbenden bij een schoolinitiatief verschillende voordelen hebben voor het bèta/technisch onderwijs. Ouders, overheidsinstanties, non-profitorganisaties en partners



uit het bedrijfsleven kunnen middelen, financiering, expertise en mentorschap leveren om het leren van leerlingen te ondersteunen. Er zijn echter ook potentiële nadelen verbonden aan de betrokkenheid van externe belanghebbenden, zoals een verlies aan autonomie en tegenstrijdige doelen. Elke samenwerking met een externe belanghebbende moet zorgvuldig worden onderzocht om in lijn te zijn met het beleid en de waarden van de scholen. Deze samenwerking kan resulteren in succesvolle bèta/technische programma's die leerlingen voorbereiden op de beroepsbevolking en innovatie bevorderen.

## 8. Bronnen

- Samenwerking: Samenwerken met collega's, gezinnen en zorgverleners om het succes van studenten te bevorderen - NCLD. (n.d.). NCLD. <https://nclد.org/reports-studies/forward-together-2021/collaboration/>
- Jiménez Iglesias et al. (2016): Multi-stakeholderpartnerschappen in bèta/technisch onderwijs. Scientix Observatory (researchgate.net) [https://www.researchgate.net/publication/303824786\\_Jimenez\\_Iglesias\\_et\\_al\\_2016\\_Multi-stakeholder\\_partnerships\\_in\\_STEM\\_education\\_Scientix\\_Observatory](https://www.researchgate.net/publication/303824786_Jimenez_Iglesias_et_al_2016_Multi-stakeholder_partnerships_in_STEM_education_Scientix_Observatory)
- Kennedy, T., & Odell, M.R. (2014). Studenten betrekken bij bèta/technisch onderwijs. Science education international, 25, 246-258.
- Belanghebbenden in het onderwijs: Hun rollen en belangen. (2018, november 8). StudyBay. <https://studybay.com/blog/importance-of-stakeholders-in-curriculum/> [Oorspronkelijke bron: <https://studycrumb.com/alphabetizer>]