

Autorzy: Georgia

Lascaris

(Edumotiva)

Eszter Salamon

(ESHA)



Report

D7 : Zaangażowanie zewnętrznych Interesariuszy

1. Definicja zaangażowania interesariuszy

Rzecznictwo (polityczne) to proces negocjowania i pośredniczenia w dialogu, poprzez który wpływowe sieci, liderzy opinii, a ostatecznie decydenci biorą na siebie odpowiedzialność za twoje pomysły, dowody i propozycje, a następnie działają na ich podstawie (Eóin Young & Lisa Quinn, 2012).

Każdy może być rzecznikiem, wystarczy chcieć osiągnąć zmianę w społeczeństwie w ogóle, ale bardziej typowo w określonej dziedzinie lub obszarze. Wprowadzenie innowacyjnych, nieortodoksyjnych metod w szkole - zazwyczaj części systemu, który najtrudniej zmienić - wymaga działań rzeczniczych, a mianowicie przekonania interesariuszy edukacji o korzyściach płynących z danej metody, Laboratoriów Kreatywnego Pisania (CWL) w przypadku CREAM.

Nie wystarczy mieć mocne argumenty i dobrze działające metody oparte na dowodach, trzeba również znaleźć sposób na dotarcie do odpowiednich grup interesariuszy i przekonanie ich. W tym celu należy je zidentyfikować, a także określić ich rolę w procesie edukacji/szkolnictwa.

Jednym z największych wyzwań w działaniach rzeczniczych jest identyfikacja i zrozumienie docelowych odbiorców oraz ich potrzeb/motywów. Na etapie planowania należy wziąć pod uwagę, że politykę i decyzje podejmują ludzie, a nie instytucje. Dlatego działania rzecznicze muszą być ukierunkowane na osoby w ramach

zidentyfikowanych grup interesariuszy. Skuteczni rzecznicy starannie analizują swoich docelowych odbiorców, aby upewnić się, że ich wysiłki i zasoby są kierowane w najbardziej efektywny sposób.

Podjmując pierwsze kroki w celu zidentyfikowania i zrozumienia grupy docelowej, przydatne może być rozróżnienie między odbiorcami głównymi i drugorzędnymi. Innymi słowy, rzecznicy muszą odpowiedzieć na pytania:

- Kto ma uprawnienia do wprowadzania zmian, które należy wprowadzić? oraz
- Kto ma na nie wpływ?

Głównymi odbiorcami są decydenci na dowolnym szczeblu, którzy mogą bezpośrednio wpływać na wynik celu rzecznictwa - w CREAM, aby uzyskać ich wsparcie dla działań CWL. Są to na przykład osoby, które muszą zatwierdzić zmianę wewnętrznych przepisów szkolnych. Drugorzędni odbiorcy to osoby i grupy, które mogą wpływać na tych decydentów. Opinia i działania tej drugiej grupy osób są ważne dla osiągnięcia celów rzecznictwa, ponieważ mogą one potencjalnie wpływać na opinie i działania decydentów - zarówno jako zwolennicy, jak i przeciwnicy.

Na przykład, jeśli chcesz osiągnąć systemowe wprowadzenie CWL w krajowym systemie szkolnictwa i jesteś nauczycielem w szkole pilotującej metodologię, Twoimi interesariuszami mogą być:

- Uczniowie, którzy doświadczyli i czerpali przyjemność z korzystania z metody, będą twoimi zwolennikami
- Specjaliści STEM zaangażowani w lepsze przepisy dotyczące uczenia się mogą być Twoimi sojusznikami, a może również potrzebują przekonania.

- Nauczyciele spoza STEM, którzy będą musieli współpracować ze swoimi odpowiednikami STEM i zrozumieć, że jest to również wsparcie dla nich, a nie tylko dodatkowa praca.
- Nieformalni dostawcy STEM, którzy mogą być Twoimi sojusznikami, aby pomóc wzmocnić Twój przekaz na temat korzyści.
- Decydenci polityczni, którzy wpływają lub decydują o wdrażaniu odpowiedniej polityki edukacyjnej (mogą to być ministrowie edukacji, sekretarze stanu, członkowie rad lokalnych, burmistrzowie), którzy potrzebują przekonania.
- Decydenci finansowi, którzy mają wpływ na dostępne finansowanie
- Organizatorzy szkoleń i inne instytucje, które mogłyby odgrywać rolę w szkoleniu nauczycieli przy użyciu dostarczonych materiałów szkoleniowych.
- Rodzice i ich organizacje, które mogą pomóc w osiągnięciu celów, ale mogą potrzebować przekonania do nieznannej metody.
- Organizacje zawodowe nauczycieli STEM, które mogą wymagać przekonania lub mogą już wspierać takie innowacyjne metody.

2. Radzenie sobie z różnymi grupami interesariuszy

Można zidentyfikować różne grupy interesariuszy w zależności od poziomu ich wpływu na wdrożenie CWL i poziomu zainteresowania nim.

Osoby o wysokim poziomie zainteresowania i wysokim poziomie wpływu wymagają ścisłego zarządzania, ponieważ mają największy wpływ na sukces.

Osoby o niskim poziomie wpływu są ważne, ponieważ mogą rozmawiać z osobami o wysokim poziomie wpływu i mieć wpływ na ich działania.

Osoby o wysokim poziomie wpływu, ale niskim poziomie zainteresowania mogą być najtrudniejszymi interesariuszami. Ich brak zainteresowania może skutkować nieświadomym negatywnym wpływem, dlatego należy przewidywać ich potrzeby i informować ich w sposób, który może podnieść ich poziom zainteresowania.

W przypadku interesariuszy o niskim zainteresowaniu i niskim wpływie należy monitorować grupę na wypadek, gdyby ich sytuacja - lub wpływ na inne grupy - mogła ulec zmianie.

Stakeholder Map: Who Needs What?



Dla każdej grupy docelowej (a w przypadku bardzo wpływowych osób, np. ministra lub burmistrza), każdego celu można podjąć decyzję, do którego kwadrantu należą i jakie narzędzia można wykorzystać do ich zaangażowania, odpowiadając na kilka prostych pytań:

1. Co wiedzą o edukacji STEM i kreatywnym pisaniu?

Jeśli podasz zbyt podstawowe informacje, mogą one być zbędne i stracisz ich zainteresowanie. Jeśli nie zapewnisz wspólnej płaszczyzny, może to spowodować późniejsze problemy.

2. Jakie przekonania mogą wpłynąć na ich poparcie dla Twojego celu?

Co myślą o sztuce? Jak postrzegają rolę STEM? Jakie jest ich przekonanie na temat sprawczości dzieci i samodzielnego uczenia się?

3. Jakie osobiste zainteresowania mogą mieć wpływ na ich wsparcie?

Czy mają dzieci uczęszczające do szkoły? Czy ubiegają się o reelekcję? Czy może to zapewnić im rozgłos medialny? - i inne podobne czynniki mogą mieć duży wpływ.

4. Jaki może być wpływ ich wsparcia na Twoje cele?

Ważne jest, aby zrozumieć, w jaki sposób ich bezpośrednie wsparcie może pomóc we wdrażaniu innowacyjnych metod nauczania, ale równie ważne jest, aby zobaczyć, jaki może być wpływ ich braku działania lub bezpośredniego działania przeciwko twoim celom.

3. Definicja i rola interesariuszy zewnętrzných

Osoby lub organizacje, które nie są częścią społeczności szkolnej, ale mają wpływ na procesy i wyniki szkoły, są określane jako "interesariusze zewnętrzných". Zewnętrzných interesariusze w edukacji STEM mogą obejmować rodziców lub opiekunów, agencje rządowe, instytucje edukacyjne, takie jak uniwersytety i wydziały, grupy non-profit, biblioteki, muzea, gminy, zewnętrzných nauczycieli i szkoły, lokalne branże i partnerów branżowych.

Rodzice lub opiekunowie

Rodzice i opiekunowie są ważnymi interesariuszami, ponieważ ich zaangażowanie w edukację dzieci może poprawić wyniki ich dzieci w nauce. Rodzice mogą pomóc swoim dzieciom w nauce poprzez inicjatywę edukacyjną STEM, oferując narzędzia, takie jak komputery, książki i materiały badawcze, a także pomagając im nawiązać kontakt z ekspertami w tej dziedzinie. Mogą również być wolontariuszami, mentorami lub opiekunami podczas wycieczek terenowych lub zajęć szkolnych, a także mogą być wzorem do naśladowania.

Agencje rządowe

Rząd może wspierać politykę promującą edukację STEM, finansować projekty edukacyjne STEM lub zapewniać szkolenia dla nauczycieli. Organizacje rządowe mogą również działać jako organ regulacyjny, aby upewnić się, że szkoły spełniają standardy edukacji STEM.

Instytucje edukacyjne (uniwersytety/wydziały)

Uniwersytety mogą zapewnić mentorów lub gościnnych wykładowców ze swoich wydziałów nauk ścisłych i inżynierii na potrzeby projektów STEM w szkołach K-12. Mogą również mieć dostęp do najnowocześniejszego sprzętu naukowego lub laboratoriów, co może zwiększyć możliwości nauki uczniów. Uniwersytety i szkoły mogą również współpracować w celu stworzenia modeli pedagogicznych, które oferują ambitną, wszechstronną edukację i doskonałe szkolenia STEM.

Organizacje non-profit

Organizacje non-profit mogą wspierać projekty edukacyjne STEM, zapewniając finansowanie, zasoby lub szkolenia dla nauczycieli. Organizacje te mogą również współpracować ze szkołami w celu tworzenia i wdrażania programów spełniających określone potrzeby uczniów. Mogą one również zapewnić finansowanie badań lub udziału w konkursach lub konferencjach.

Lokalny biznes/ Partnerzy przemysłowi

Partnerzy branżowi mogą pomóc w finansowaniu, stażach, programach mentorskich, darowiznach sprzętu i gościnnych wykładach. Zaangażowanie partnerów branżowych w edukację STEM może zapewnić uczniom przydatne umiejętności w pracy, jednocześnie wprowadzając ich w potencjalne możliwości kariery. Na przykład lokalna firma inżynierska może współpracować z licealnym zespołem robotyki, aby zapewnić wskazówki dotyczące projektowania i technik produkcji, lub dostawca opieki zdrowotnej może wspierać szkolne targi nauki, zapewniając sędziów lub sponsorując nagrody.

Muzea, biblioteki i gminy

Biblioteki, muzea i gminy mogą pomóc szkołom w realizacji projektów STEAM, przekazując sprzęt, materiały i pieniądze. Mogą również zapewnić uczniom przestrzeń do pracy nad projektami i organizować wydarzenia prezentujące prace uczniów. Biblioteka, na przykład, może zapewnić dostęp do odpowiednich książek, drukarek 3D lub innych technologii, które uczniowie mogą wykorzystać do tworzenia prototypów swoich projektów. Muzeum może zapewnić praktyczne eksponaty, które wzmacniają koncepcje poznane w klasie, zorganizować wystawę prac uczniów lub zapewnić przestrzeń dla uczniów do zademonstrowania swoich projektów. Gminy mogą również pomóc w promowaniu edukacji STEAM w szkołach poprzez finansowanie programów i inicjatyw, które zachęcają do edukacji STEAM, zapewniając uczniom miejsce do prezentowania swoich prac w lokalnej bibliotece lub domu kultury, współpracując z lokalnymi firmami w celu zapewnienia staży w dziedzinach STEM lub zapewniając uczniom inne możliwości zdobycia rzeczywistego doświadczenia.

Zewnętrzni nauczyciele i szkoły

Nauczyciele z innych szkół lub krajów mogą działać jako interesariusze w szkolnym projekcie STEM, dzieląc się swoimi pomysłami i doświadczeniami oraz przekazując swoją wiedzę i doświadczenie uczniom i nauczycielom. Mogą prowadzić warsztaty, dzielić się najlepszymi praktykami i planami lekcji oraz przekazywać informacje zwrotne i sugestie w celu ulepszenia projektu. Ponadto mogą pomóc uczniom zrozumieć, w jaki sposób STEM jest wykorzystywany w różnych częściach świata. Współpraca nad projektem STEM, na przykład z nauczycielami z różnych szkół i/lub krajów w ramach projektu eTwinning, może zapewnić znaczącą wartość dodaną zarówno uczniom, jak i nauczycielom.

4. Zalety i wady zaangażowania zewnętrzných interesariuszy w inicjatywy szkolne

Przewagi

Projekty STEM w szkołach można znacznie ulepszyć poprzez współpracę z zewnętrznymi interesariuszami, ponieważ mogą oni

- zapewnić zasoby edukacyjne, finansowanie, wiedzę specjalistyczną, technologię, do których szkoły nie mają łatwego dostępu.
- dostarczać uczniom wskazówek i inspiracji, które mogą pomóc im osiągnąć cele zawodowe.
- zwiększyć znaczenie i wpływ projektu. Zewnętrzni interesariusze mogą pomagać szkołom w opracowywaniu programów spełniających potrzeby uczniów, co może mieć znaczący wpływ na wyniki w nauce i karierę STEM uczniów.
- zachęcać do zaangażowania społeczności. Współpraca z zewnętrznymi interesariuszami może pomóc szkołom w rozwijaniu silniejszych relacji z lokalną społecznością.
- pomagają uczniom lepiej zrozumieć, w jaki sposób koncepcje STEM są stosowane w rzeczywistych sytuacjach.
- zainspirować uczniów, a w szczególności dziewczęta, do podjęcia nauki i kariery STEM poprzez kwestionowanie stereotypów i dostarczanie im wzorów do naśladowania.

Wady

Aby zapobiec negatywnym skutkom, każda współpraca z zewnętrznymi interesariuszami musi być dokładnie przeanalizowana. Przede wszystkim współpraca ta musi przynosić korzyści uczniom i nauczycielom. Każdy kraj i szkoła ma własną strategię dotyczącą włączania podmiotów zewnętrznych do projektów szkolnych. Na przykład w Grecji Ministerstwo Edukacji co roku publikuje listę instytucji edukacyjnych, organizacji, organizacji pozarządowych i stowarzyszeń, które mogą prowadzić inicjatywy edukacyjne w szkołach. Inicjatywy te muszą również uzyskać zgodę dyrektora szkoły i stowarzyszenia nauczycieli szkolnych.

Współpracując ze stronami trzecimi, szkoły mogą być zmuszone do kompromisu, ponieważ zewnętrznym interesariuszom mogą chcieć zaoferować pomysły na planowanie i realizację programów w sposób, który nie leży w najlepszym interesie uczniów i nie jest zgodny ze szkolnym programem nauczania. Na przykład mogą oni wykorzystać tę współpracę do reklamowania i promowania własnych produktów i usług. Inną wadą jest to, że zewnętrznym interesariuszom mogą nie być zaznajomieni z systemem edukacji, a tym samym mogą nie zapewnić uczniom odpowiedniego podejścia edukacyjnego. Szkoły powinny również pamiętać, że cele i wartości zewnętrznych interesariuszy mogą różnić się od celów i wartości szkoły, narażając inicjatywę na niebezpieczeństwo i dezorientując uczniów.

5. Środowisko kluczowych interesariuszy

Otoczenie instytucjonalne

Podczas gdy instytucje powinny przestrzegać przepisów prawa i regulacji, w rzeczywistości mogą być bardziej rygorystyczne i kontrolujące lub wręcz przeciwnie, są skłonne złamać niektóre zasady, aby zapewnić dodatkowe wsparcie. Przeanalizuj i wymień praktyki, które są na Twoją korzyść lub które uniemożliwiają systemowi uświadomienie sobie, że innowacyjne praktyki STE(A)M są kluczem do lepszych wyników nauczania i integracji.

Zasady finansowe

Często pierwszym pytaniem ze strony decydentów, gdy słyszą nowy pomysł, jest "ile to będzie kosztować?". Podczas gdy wiele zmian można wprowadzić bez dodatkowych obciążeń finansowych, należy ocenić zapotrzebowanie na zasoby finansowe związane z tym, co chcemy osiągnąć, obecne przepisy finansowe, co one wspierają, na ile są elastyczne.

Opinia publiczna

Działania rzecznicze mogą być znacznie łatwiejsze lub trudniejsze w zależności od tego, jak szeroko wspierane są Twoje komunikaty. Błędne przekonania i odrzucanie nieznanego nie są rzadkością w temacie innowacji edukacyjnych, będąc świadomym ogólnych trendów opinii publicznej możesz dostosować swoje komunikaty i działania specjalnie ukierunkowane na negatywne przekonania lub opierając się na pozytywnych.

6. Narzędzia angażowania interesariuszy

Narzędzia angażowania interesariuszy

Wszystko może być narzędziem angażowania interesariuszy, które pomaga w przekazywaniu wiadomości w pozytywny sposób do grup docelowych lub angażuje je w działania.

Co już mamy

Po przeanalizowaniu grup docelowych, czynników sprzyjających i barier w środowisku, nadszedł czas, aby ocenić, jakie narzędzia są obecnie używane do promowania CWL w edukacji STE(A)M. Czy masz już ustalone kanały dotarcia do decydentów? Być może trzeba tylko sprecyzować swoje komunikaty lub być bardziej świadomym, aby wykorzystać je jako narzędzie angażowania interesariuszy.

Przykłady narzędzi, które już posiadasz:

- Międzynarodowe traktaty i dokumenty polityczne na poziomie międzynarodowym, unijnym lub krajowym - użyj odpowiednich cytatów
- Artykuły badawcze
- Wyniki, którymi można się podzielić - lepsze wyniki w nauce, wyższy poziom dobrostanu itp. udowodnione w ramach działań pilotażowych
- Zdjęcia - należy jednak pamiętać o prawach dzieci do prywatności i nigdy nie udostępniać zdjęć, na których znajdują się rozpoznawalne osoby.
- Artykuły w mediach
- Metodologia już opracowana

Co należy opracować

Jeśli zdajesz sobie sprawę, że istnieją pewne grupy osób, które są niezbędne do przekonania, ale nie są jeszcze ukierunkowane, nadszedł czas, aby opracować nowe narzędzia, aby do nich dotrzeć.

Przykłady narzędzi angażowania interesariuszy, które można zapewnić:

- Zaproszenie do udziału
- Przykłady wyników CWL
- Referencje
- Wyniki własnych badań
- Infografiki przedstawiające to, co promujesz
- Filmy wideo, nagrania audio, zdjęcia - ponownie pamiętając o prawach do prywatności
- Newslettery
- Strona internetowa
- Posty w mediach społecznościowych

7. Konkluzje

Podsumowując, zaangażowanie zewnętrznych interesariuszy w inicjatywę szkolną może przynieść szereg korzyści dla edukacji STEM. Rodzice, agencje rządowe, organizacje non-profit i partnerzy branżowi mogą zapewnić zasoby, finansowanie, wiedzę i mentoring w celu wspierania nauki uczniów. Istnieją jednak również potencjalne wady zaangażowania zewnętrznych interesariuszy, takie jak utrata autonomii i sprzeczne cele. Każda współpraca z zewnętrznym interesariuszem musi być dokładnie zbadana, aby była zgodna z polityką i wartościami szkół. Taka współpraca może zaowocować udanymi programami STEM, które przygotowują uczniów do pracy i promują innowacje.

8. Źródła

- Collaboration: Partnering With Colleagues, Families, and Caregivers to Promote Student Success - NCLD. (n.d.). NCLD. <https://nclid.org/reports-studies/forward-together-2021/collaboration/>
- Jiménez Iglesias et al. (2016): Multi-stakeholder partnerships in STEM education. Scientix Observatory (researchgate.net) 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). Engaging Students In STEM Education. Science education international, 25, 246-258.
- Stakeholders in Education: Their Roles and Interests. (2018, November 8). StudyBay. <https://studybay.com/blog/importance-of-stakeholders-in-curriculum/> [Original source: <https://studycrumb.com/alphabetizer>]