

Федеральное агентство по образованию
Томский государственный университет

**ПЕРЕХОД К ОТКРЫТОМУ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМУ ПРОСТРАНСТВУ**

Часть 2

**ТИПОЛОГИЗАЦИЯ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ИННОВАЦИЙ**

Под редакцией
д-ра пед. наук Г.Н. Прокументовой

Томск
2009

гое», как и то, что в обычной жизни ребенок «скрыт» для них за предметными отношениями. Событием для преподавателей высшей школы становится открытие возможностей расширения предметного знания и его качественного улучшения за счет технологий. Конечно, событием для всех нас каждый раз становится сама программа: мы как разработчики видим ее совершенно по-новому, переделываем, перестраиваем; участники программы открывают для себя, что они занимаются очень интересной профессиональной областью – образованием.

2.3. Разработка маркетинговой стратегии в инновационном образовательном учреждении: опыт и феномен образовательной событийности

Контекст исследования. Я являюсь организатором совместной деятельности в Школе младших подростков (5–7-е кл.) (далее – Школа). Управляемцем работаю в течение 10 лет. Одной из сфер моей деятельности является организация дополнительных образовательных услуг на возрастной ступени. За 16 лет в Школе накоплен огромный опыт по созданию и реализации интереснейших инновационных технологий и методик по организации совместной деятельности. Это позволило начать работу по разворачиванию системы дополнительных образовательных услуг на основе разработанных инновационных технологий. В Школе младших подростков работают педагоги, владеющие этими технологиями, реализующие такое содержание образования, что его высокие учебные и образовательные результаты очевидны как в самой Школе, так и за её пределами. Например, педагоги предметов общего развития (уроки труда, флористика и т.д.) – часть из них являются участниками одной из образовательных программ по обучению проблематизации на уроке; владеют и обучают ребят на своих занятиях технологии проектирования в совместной деятельности. Уроки, организуемые этими педагогами, – настоящие события для детей. Ребята с удовольствием посещают занятия (о чём говорит высокий уровень мотивации); участвуют в конкурсах и конференциях разного уровня; занимают призовые места.

Ситуация. На этапе погружения я начала этап запуска образовательных услуг в Школе младших подростков. Для этого я выделила

для себя несколько задач. Во-первых, проанализировать запросы потенциальных потребителей услуг, для чего был проведён опрос детей и родителей. Во-вторых, определить ресурсные области, в рамках которых будет возможно построить образовательные услуги. В числе таких областей оказался ряд образовательных программ и предметы общего развития. В-третьих, сформировать пакет возможных предложений, который я намеревалась обсудить с педагогами. В-четвёртых, организовать работу по оформлению и предложению образовательных услуг потребителю. Вначале я провела анкетирование детей и родителей на предмет того, какие услуги они хотели бы получать. Анализируя полученные результаты, я обнаружила, что гипотеза о том, что занятия педагогов общего развития будут очень востребованы, подтвердилась. И поэтому я как управленец, учитывая спрос потребителей, а также имеющиеся возможности самих педагогов, решила построить на этом потенциале образовательные услуги.

Я собрала совещание педагогов с тем, чтобы с ними обсудить полученные результаты и наметить дальнейшие шаги по оформлению инновационных наработок в услуги и доведения их до потребителя. Однако когда я озвучила свои предложения педагогам, то они крайне неохотно откликнулись на них. Из 3 человек только 1 согласился попробовать. Другие же сослались на чрезмерную загруженность, на трудности в оформлении необходимых документов на открытие услуги (написание и утверждение программ и т.д.). Тогда я возразила: как же так? Ведь есть заказчик на эти услуги – дети, родители, которых немало и которые хотят, чтобы такие услуги появились в школе, и готовы за них платить. Важным аргументом является также и то, что родителей устраивает в первую очередь высокий профессиональный уровень педагогов и удобное место оказания услуги – школа. Но мои доводы и аргументы не очень-то убедили педагогов. А два педагога успокоили меня тем, что скорее всего услуги всё же появятся, но только на бесплатной основе. Финансирование будет осуществлять детский юношеский клуб, в котором педагоги устроены. Я задала вопрос, на какую же оплату они рассчитывают. Педагоги ответили, что в пределах ставки, согласно своему разряду и учебной нагрузке. Я была крайне удивлена и возмущена: ведь это копейки! При уже существующем спросе и «раскрученном» предложении есть реальная возможность зарабатывать гораздо больше. На мой

взгляд, ситуация более чем непонятная. И в ней необходимо разобратся.

Ощутить всю серьёзность проблемы заставил меня другой пример. Педагог-филолог, являясь участником одной из образовательных программ, поначалу с удовольствием взялась за оформление и предложение своей услуги. При анализе запроса на услуги выяснилось, что родители всего класса, где ведёт уроки этот учитель, почти единогласно высказались за эту услугу и выразили желание её оплачивать. На специально организованном родительском собрании, когда представлялась вся панорама дополнительных образовательных услуг, этот педагог подготовила презентацию, и достаточно успешно выступила перед родителями и детьми. Группа была открыта. Причём занятия велись в рамках расписания для всего класса, что было очень удобно. Однако со временем оказалось, что педагог отказался от родительской оплаты, найдя возможным вести занятия за счёт бюджетных средств. Это было более чем странно. Ведь явных причин для такого поведения не было: услуга по-прежнему востребована, о чём говорят и стабильный состав группы, и очевидные результаты и отзывы ребят и родителей о качестве проводимых занятий. Да и родители не отказывались платить. Когда я попросила дать разъяснение на предмет сложившейся ситуации, то педагог сослалась на слишком большие сложности, связанные с разработкой и утверждением программы, дошностью чиновников от образования, контролирующих платные образовательные услуги, и т.д. «Да и вообще, так гораздо проще. А занятия я вести буду, не переживайте».

Аналитический комментарий. Анализируя эти ситуации, я обнаружила, что педагоги крайне неохотно идут на предоставление образовательных услуг в школе. И тогда я задумалась: а почему? Ведь они действительно владеют технологиями, причём инновационными. Обучают ребят разрабатывать интересные проекты, работать в группе, создавать замечательные тексты как, например, в группе «Риторика». При этом где бы ребята не участвовали со своими наработками и умениями – в выставках ли, конференциях – везде их отмечают, они часто занимают призовые места. И родители это видят и считают важным результатом. А это означает, что на основе используемых педагогами технологий уже сейчас можно строить образовательные услуги, поскольку на них существует реальный

спрос и не нужно тратить специально время и силы на их раскрутку. *Но как побудить педагогов заниматься разработкой образовательных услуг в школе?* Вроде бы я как управленец предприняла определённые действия, чтобы такие услуги в школе появлялись: выявила заказ со стороны детей и родителей; проявила возможные ресурсные зоны для их появления и оформления; организовала предложение услуг будущим потребителям. Однако большинство моих усилий не принесло желаемого результата. Пока мне не удалось перевести педагогов из разработчиков инноваций в позицию производителей услуг. Возникает вопрос: *что же должно предпринять управление, чтобы новые услуги, построенные на технологиях совместной деятельности, появлялись и стали конкурентоспособными на рынке образовательных услуг?*

Поставленные вопросы сегодня актуальны для инновационных образовательных учреждений. Как продвигать своё инновационное содержание, как стать конкурентоспособной школой? Меня это волнует прежде всего потому, что я работаю в Школе совместной деятельности 15 лет и являюсь педагогом, реализующим инновационное содержание и на своих уроках, и в управленческой деятельности. Как управленец я не просто вижу результаты этой деятельности, но и специально работаю над тем, чтобы эти результаты были очевидны другим участникам совместной деятельности – детям, педагогам, родителям. А также озабочена тем, чтобы родители и дети попадали в школу не только потому, что она рядом, а чтобы выбирали её сознательно и заказывали инновационное содержание образования, которое разрабатывается и реализуется в школе. Это означает, на мой взгляд, что родители и дети становятся заказчиками этого образования. Немаловажно также, что работа по формированию предложения и оказания услуг является, по моему мнению, мощным ресурсом для развития Школы младших подростков. Поэтому очевидна необходимость в разработке определённой маркетинговой стратегии, которая позволит успешно оказывать образовательные услуги и быть конкурентоспособной на рынке образовательных услуг.

Послесловие. Прошёл год. Поставленные вопросы по-прежнему актуальны. Тем более, что изменилась внешняя рамка – переход на подушевое финансирование, обязательное одиннадцатилетнее образование, профильное обучение в старшей школе. За год значительно

вырос престиж школы – она стала победителем приоритетного национального проекта «Образование». С другой стороны, на сегодняшний день в Школе не хватает учащихся, есть неукomплектованные классы, например в среднем звене. Всё это, на мой взгляд, свидетельствует о том, что в Школе назрела колоссальная потребность заняться продвижением инновационных технологий через перевод их в образовательные услуги, которые в свою очередь должны стать мощным потенциалом для развития Школы совместной деятельности.

Аналитическое обобщение. В Школе совместной деятельности на определённом этапе развития возникла потребность в предоставлении образовательных услуг, построенных на инновациях, т.е. переводе имеющихся инновационных разработок в образовательные услуги. Однако школа столкнулась с проблемой нежелания участвовать в оформлении и предоставлении этих услуг со стороны педагогов.

Точкой напряжения становится то, что педагоги либо не хотят, либо не могут (не умеют) предложить свои услуги «потребителю». Возникают вопросы, почему так происходит и как сделать так, чтобы инновационные разработки переходили в образовательные услуги, чтобы они развивали инновационный потенциал школы, и через *это развитие школа становилась привлекательной для детей и родителей.* Пока мне как управленцу не удаётся перевести педагогов из позиции разработчиков инноваций в позицию производителей услуг, построенных на технологиях совместной деятельности. Очевидно, что речь идёт о качественно ином управлении, когда передо мной как управленцем встаёт задача разработки особых механизмов, направленных на *формирование*, с одной стороны, *спроса* и заказа на услуги со стороны детей и родителей, с другой стороны, *формирование предложения* со стороны педагогов, которые владеют уникальными технологиями организации совместной деятельности. Очевидно также, что эта ситуация нуждается в исследовании, поскольку во-первых, значительно снижаются возможности развития и продвижения инновационного содержания самой организации – Школы совместной деятельности, а во-вторых, сложившаяся ситуация зачастую приводит к несовпадению того, чего хотят дети и родители в школе и что могут предложить педагоги.

Таким образом, предметом моего будущего исследования должна стать разработка и реализация в школе инновационных образователь-

ных услуг, а объектом исследования – управление производством этих услуг. В ходе моего исследования важно будет ответить на следующие вопросы: как и какие условия нужно создавать для вовлечения педагогов в производство образовательных услуг, как управлять появлением (разработкой, оформлением) и продвижением услуг, построенных на основе технологий совместной деятельности, как происходит производство этих услуг, что при этом меняется в работе с детьми, педагогами, родителями? И как сделать так, чтобы родители и дети становились не просто потребителями, а заказчиками образовательных услуг, построенных на инновациях?

2.4. Подготовка студентов к исследовательской работе: опыт и феномен образовательной событийности

Контекст исследования. Уже много лет я работаю в педагогическом университете. За это время сложилось несколько направлений моей исследовательской деятельности, которые я попыталась обозначить и определить в связи с тем, что приняла решение писать докторскую диссертацию.

Во-первых, на своих занятиях по курсу «Методика преподавания русского языка и литературы» со студентами в вузе я давно и достаточно успешно разрабатывала деятельностные технологии, которые, по моему мнению, должны были привести будущих учителей к осознанному выбору средств, приемов в организации обучения детей русскому языку. У меня появились разработки по предоставлению студентам выбора форм организации обучения, создана система включения студентов в самостоятельную работу, особое внимание я всегда придаю включению студентов в исследовательскую работу. Студенты участвовали вместе со мной в опытно-экспериментальной работе в школе и в колледже.

Во-вторых, в результате многолетней совместной работы с учителями мною была разработана методика формирования письменной речи учащихся в процессе выполнения ими творческих работ. Основу организации обучения составило включение детей в совместную деятельность при постановке и решении ими коммуникативных задач в создаваемых высказываниях. В ходе экспериментальной работы я уви-