

5 ЛАЙФГАКІВ, ЯК ЗАЛУЧИТИ ФІНАНСИ Й ДОСЯГТИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

від Еліс Корнґолд

за матеріалами

Онлайн-толоки стійкості # 2/2024



ІНІЦІАТИВА

4

Про авторку

5

Лайфгак # 1. Визначте, до кого підете зі зверненням щодо фінансування

7

Лайфгак # 2. Підготуйтеся до зустрічі

9

Лайфгак # 3. Уважно слухайте й переконливо розповідайте

11

Лайфгак # 4. Почніть з малого й прямуйте до великого

13

Лайфгак # 5. Зростаєте в системному мисленні



ВСТУПНЕ СЛОВО



Хоча ми й говоритимемо про матеріальні речі: про гроші, фінансування, залучення інвестицій – однак це насправді має стосунок і до соціально-емоційних навичок, зокрема, вміння слухати. Я дуже вдячний за вміння слухати самої пані Еліс, яка дуже старалася зрозуміти історію ЕдКемпу та наші обставини, і це неймовірно відгукнулося всій нашій команді.

Олександр ЕЛЬКІН,
Голова Ради ГО «ЕдКемп Україна», співведучий Толок Стійкості



Зрозуміло, що зараз шукати фінанси важко, бо сьогодні в нас інші пріоритети – армія, потреби постраждалих, тобто пріоритети воєнного часу. Тому для мене стала цінною інформація від спікерки цієї Толоки про те, що можна звертатися за допомогою до закордонних організацій, але краще об'єднуватися в групи чи консорціуми на цьому шляху, а не намагатися рухатися самотійно.

Слава ФРОЛОВА,
телеведуча, засновниця фонду підтримки і розвитку молодого мистецтва України, зіркова співведуча Толок Стійкості



Освітняни найкраще знають, що саме необхідно школам. І ось ці знання, візія й розуміння, що цього можна досягнути, дають силу діяти. Це сила громади, де діти можуть досягати успіхів. Спілкуючись із представниками й представницями бізнесу, Ви даєте можливість людям чи компаніям втілити цю візію в життя.

Еліс КОРНГОЛД,
президентка компанії Korngold Consulting, фахівчиня з корпоративного управління та сталого розвитку партнерств між корпоративним та неурядовим секторами, спікерка Толоки Стійкості # 2/2024



ПРО АВТОРКУ



Еліс Корнґолд — президентка компанії Korngold Consulting, американська фахівчиня з корпоративного управління та сталого розвитку партнерств між корпоративним та неурядовим секторами.

Уже понад тридцять років Еліс зберігає за собою статус новаторки в цій сфері. Вона була радницею керівництва багатьох транснаціональних корпорацій, рад управління сотень глобальних, національних та регіональних некомерційних організацій. Вона виступає на конференціях і проводить гостьові лекції в університетах по всьому світу.

Еліс є авторкою трьох книг: «Використання доброї волі: зміцнення некомерційних організацій шляхом залучення бізнесу», «Кращий світ: як компанії отримують прибуток, вирішуючи глобальні проблеми... там, де уряди не можуть» і «Кращий світ: корпоративне управління для інклюзивного, сталого та процвітаючого майбутнього».





ВИЗНАЧТЕ, ДО КОГО ПІДЕТЕ ЗІ ЗВЕРНЕННЯМ ЩОДО ФІНАНСУВАННЯ



Лайфгак # 1



Пам'ятайте:
Ви — не жебраки,
які просять монету,
Ви, навпаки, даєте
бізнесу нову
можливість вступити
в освітянське
партнерство.



Учительство, адміністрація, батьківство напевно розуміють: щоб давати якісну освіту дітям, заклади освіти потребують фінансування. І, звісно, школи потребують більшого фінансування, ніж те, яке можна отримати з місцевих і державних бюджетів. Так само бізнес, як місцевий, так і глобальний, має розуміти, що він лише виграє, якщо учнівство матиме якісну освіту, бо учениці й учні в майбутньому стануть працівницями й працівниками цих компаній, купуватимуть їхні продукти чи, можливо, навіть їх очолюватимуть.

Коли заклад освіти дає запит на фінансування, важливо усвідомлювати, що Ви — не жебраки, які просять монету, ви, навпаки, даєте бізнесу нову можливість вступити в освітянське партнерство. Ви даєте бізнесу можливість стати партнерами задля розбудови кращої спільноти, де діти навчаються, зростають і процвітають як сьогодні, так і в майбутньому.

Почати роботу в цьому напрямку потрібно з визначення, до кого Ви підете зі зверненням щодо фінансування. Це можуть бути як місцеві бізнеси, так і глобальні компанії, які ведуть діяльність в Україні. Починайте з тих, кого ви знаєте — власників / власниць місцевих бізнесів або працівників / працівниць глобальних. Це можуть бути тата і мами дітей, які у Вас навчаються, або родичі когось із батьківства чи вчительства.





ПІДГОТУЙТЕСЯ ДО ЗУСТРІЧІ



Лайфгак # 2



Прочитайте
про компанію
чи бізнес, з якими
плануєте зустрітися,
про те, з чим вони
працюють.





Це можуть бути дуже веселі, захопливі зустрічі, тому що, спілкуючись з людьми в такому форматі, ми дізнаємося щось таке, чого ніколи б не дізналися без цих розмов.

Підготовка до зустрічі — дуже важлива частина фандрайзингу, якою не можна нехтувати. Ви можете почитати про компанію чи бізнес, з якими плануєте зустрітися, про те, з чим вони працюють. Подумайте, що може бути важливим для цієї компанії — працівники/-иці, споживачі/-ки, майбутнє країни.

Спробуйте прокласти місточки між цими значущими речами і навчанням учнівства. Якщо місцева компанія зацікавлена, щоб її працівники і працівниці, спільнота навколо добре розумілися на технологіях, то вона може мати інтерес у більшій кількості уроків на цю тему або постачанні обладнання.





УВАЖНО СЛУХАЙТЕ Й ПЕРЕКОНЛИВО РОЗПОВІДАЙТЕ



Лайфгак # 3



Слухайте, слухайте,
слухайте! А потім
розкажіть, чого
бракує Вашому
закладу освіти.



Дуже важливо під час зустрічі з людиною, яка може надати фінансування, – уважно слухати. Слухайте, слухайте, слухайте! А коли Ви спілкуватиметеся, будьте переконливими.

Пригадайте свій власний освітній досвід і те, що для Вас було найголовнішим. Можливо, це були конкретні вчитель чи учителька, які дали Вам крила, а можливо, це було керівництво закладу освіти. І коли Ви розмовлятимете з представником / представницею бізнесу, спробуйте вловити таку саму важливість цієї людини – що їй було важливо в її освітньому досвіді.

Виходячи з цього, можна бути більш переконливими. Наприклад, ці додаткові кошти можна скерувати на те, щоб збільшити кількість учителів і вчительок, зменшити кількість дітей у класі й надавати їм більше уваги або запросити більше вчительок і вчителів із певною спеціальністю.

Інша можливість – кошти від цього бізнесу спрямувати на підвищення зарплатні, закупівлю комп'ютерів чи приладдя. Варто продумати, чого б хотілося школі. Можливо, людина, з якою Ви спілкуватиметеся, буде зацікавлена в нових предметах, яких раніше не було у Вашому закладі освіти, – музика, мистецтво, щось із комп'ютерних чи природничих наук. Або ж бізнес захоче поліпшити майданчик чи спортивне поле для учнівства.

Ця зустріч не обов'язково має бути офіційною, радше навпаки – неформальною. Наприклад, компанія надає певні послуги, і Ви їх отримуєте, і якщо у Вас є можливість зустрітися з представниками чи представницями компанії, то Ви можете розповісти, що Ви – в батьківській раді чи іншому органі шкільного самоврядування, і чи не хотіла б ця компанія долучитися до допомоги школі. Вони запитають, чим вони можуть допомогти. І тоді варто розповісти, що важливо для школи, чого бракує дітям для якісної освіти, чим можна допомогти через залучення додаткового фінансування.



Хочу наголосити: слухайте іншу сторону. Вам може бути цікавою музика, але вона скаже, що це компанії нецікаво. Тому варто чути іншу людину, що вона говорить, що, на її думку, є значимим і цікавим для школи, і завертати розмову в те рiчище.





ПОЧНІТЬ З МАЛОГО Й ПРЯМУЙТЕ ДО ВЕЛИКОГО



Лайфгак # 4



Спершу
познайомтеся
з місцевим
бізнесом.





Можна використати й інший підхід — зрозуміти, до чого хотіла б долучитися компанія, і принести цю інформацію в школу. Інші люди зі школи теж можуть проводити подібні бесіди, і коли Ви зберетеся разом і обміняєтеся інформацією, то можете з'ясувати, що, можливо, кілька компаній мають схожі інтереси в освіті й готові до цього долучитися. Наприклад, може виявитися, що кілька компаній хочуть фінансувати закупівлю комп'ютерів.

Звісно, не завжди в місцевості поруч зі школою є «великий бізнес», тому варто почати свій шлях у світі фандрайзингу зі знайомства з місцевим бізнесом. Наприклад, можна поспілкуватися з підприємцями й підприємцями з місцевого базару чи якихось магазинчиків, адже їхній внутрішній інтерес — у процвітанні місцевої громади.

Це, звісно, невеликі інвестиції, але ця модель так само працює. Вони все одно зацікавлені, щоб ця громада, хай яка вона невелика, зростала, і щоб діти були більш благополучними, здоровішими. Зрозуміло, що це нелегко і нешвидко — діставатися людей, якщо у Вас дуже мало ресурсів.

Але тут важливо зародити в собі спосіб мислення, що давати гроші — це можливість надавати кращу освіту і поліпшувати життя у своїй громаді, і передавати його далі. Це не пожертва, а інвестиція у майбутнє і благополуччя. І ці маленькі кроки ведуть до масштабніших розмов із більшими бізнесами.





ЗРОСТАЙТЕ В СИСТЕМНОМУ МИСЛЕННІ



Лайфгак # 5

від Олеси Чайківської, учительки
з тренерського кола СЕЕН





Матриця СЕЕН має три рівні — особистісний, соціальний і системний. Щоб прийти до системного рівня, необхідно пройти два попередні, і на кожному етапі ми підводимо дітей до системного мислення.

Особисто для мене система — це ніби дерево життя, і якщо я буду в цій системі прекрасною квіткою, яка плодоносить, воно допоможе мені ділитися любов'ю з тими, хто поруч, і отримувати задоволення від цього почуття до себе та інших.

Уміти мислити системно — дуже цінна навичка сьогодення, адже таке мислення дає можливість бачити довгострокові наслідки рішень, допомагає у питанні побудові стосунків з партнерами та фінансовому благополуччі справи. Це важливо, оскільки багато рішень, які здаються ефективними в короткостроковій перспективі, можуть мати негативні наслідки в майбутньому. Тому необхідно працювати над підсиленням цього компоненту мислення, — як свого, так і учнівства.

Для впровадження системного мислення можна використовувати різноманітні практики. Наприклад, розпочати можна з практики класних домовленостей. Важливо не тільки сформувати такі домовленості спільно з усіма учнями й ученицями класу, а й регулярно пригадувати їх з дітьми, розмовляти про те, що вони дають, що ми відчуваємо, дотримуючись їх чи нехтуючи ними. Також важливо обговорити з учнівством, що буде, якщо порушуються домовленості? Наприклад, можна запропонувати дітям використовувати певну методику виховних впливів — коли дитина порушує домовленості, то має щось підготувати для класу, наприклад, руханку. У такий спосіб ми підвищуємо рівень залученості кожної дитини.

Ще одна практика — коло безпеки. Учителю чи вчителю потрібно стати з дітьми в коло і називати різні їхні зацікавлення. Наприклад, учителька/-ль каже: «Хто вже сходив/-ла на Говерлу?». Далі ті, хто вже це робили, роблять крок уперед, інші спостерігають і думають, що це гарна ідея. Також можна запитати про улюблену їжу, домашніх улюбленців, хобі тощо. Так учні й учениці можуть побачити, що в них є спільного, а що робить їх відмінними одне від одного. Наприкінці вправи доречно попросити дітей зробити крок уперед, якщо вони хочуть, щоб у класі панувала атмосфера довіри, хто хоче бути щасливим/-ою, хто любить бути почутим/-ою. І коли всі діти роблять крок і стають у щільніше коло, вони розуміють, що всі хочуть одного і того ж, і це те спільне базове, що нас єднає, і саме від нас залежить, чи ми зможемо створити цю атмосферу.





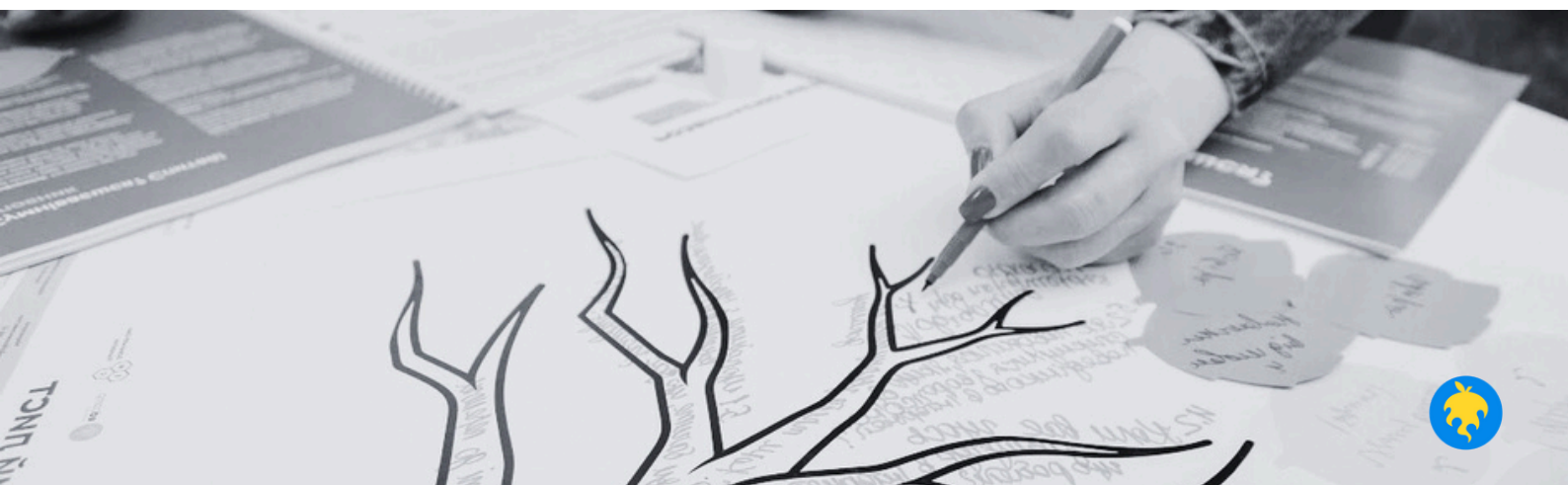
Системне мислення важливе для кожної окремої особистості — щоб зростати самим і створювати зміни навколо себе. Ми часто говоримо про зміни, і нам треба усвідомити, що вони тут — ми самі можемо їх творити.

Ми як учительство працюємо з дітьми і можемо навчати їх системного мислення, щоб вони відчували, що важливі, надзвичайно потрібні, цінні й можуть змінювати системи. Наші діти можуть ставати агентками й агентами змін.

Наступна практика — малюнок взаємозалежності. Вона особлива тим, що допомагає виявляти взаємозалежності в будь-чому. У центрі аркуша паперу потрібно намалювати предмет (діти особливо люблять міркувати про предмети), і навколо написати всіх причетних до цього предмета. До прикладу, візьмімо хліб. Хтось мав посіяти зерно, зібрати, обробити, спекти, задизайнувати, довести, продати, купити. Це перший рівень взаємозалежності. Друге коло — це інші причетні люди, адже якщо людина вивчила рецепт, то її хтось цього навчав. Завдяки цьому ми бачимо, що за одним предметом можуть стояти тисячі людей.

Також до таких практик належать замкнені ланцюги реакцій. Коли ми аналізуємо якусь неприємну ситуацію, то виявляється, що зранена людина реагує таким самим зраненням, інша людина — так само, ще інша — так само. Але цей ланцюг важливо розірвати, хтось має діяти по-іншому, зупинити цю снігову кулю зранення, і почати діяти по-іншому. Діти починають мислити, що від їхньої реакції залежить ціла система, що саме вони в силі зупинити зло або його продовжити. Завдяки цьому цінність людини зростає.

Айсберг системного мислення полягає у тому, що ми бачимо лише 10 відсотків усього того, що є насправді, а внутрішні структури можуть бути набагато глибшими.



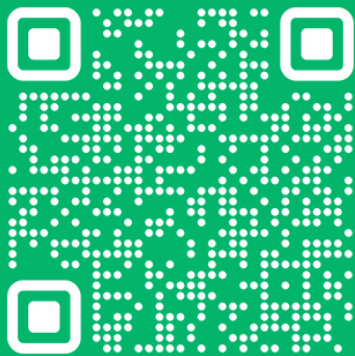
ТОЛОКА СТІЙКОСТІ

Сьогодні ми маємо розвивати й розвиватися, пізнавати нове і ділитися знаннями, навчати і навчатися, бути міцними й зміцнювати спільноту для того, щоб будувати вільне та незалежне майбутнє нашої держави. Зміцнити власну стійкість, щоб мати змогу реагувати на події зі співпереживанням до себе, до людей навколо, до країни – завдання № 1 на шляху відновлення України й зцілення суспільства. Ми пропонуємо піти разом із нами шляхом формування стійкості і запрошуємо Вас на онлайн-формат подій зі стійкості, порозуміння, співпереживання – Толоку Стійкості.

Толока Стійкості – це:

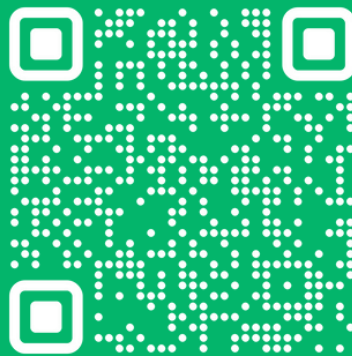
- 🏠 онлайн-зустрічі з відомими експертками й експертами;
- 🏠 можливість перейняти досвід упровадження соціально-емоційного навчання від тренерок і тренерів СЕЕН;
- 🏠 практики для формування навичок стійкості та розширення власної зони «все гаразд»;
- 🏠 буклет із 5 спікерськими ідеями, які можна використати вже зараз з акцентом на відновленні України від наслідків війни;
- 🏠 можливість поставити свої запитання у прямому етері;
- 🏠 вікторина, переможці якої отримують цікаві подарунки;
- 🏠 сертифікат (якщо Ви підтвердите, що підвищили власну кваліфікацію).

Як пройшла Толока
стійкості # 2/2024
дивіться на ютуб-каналі
EdCamp Ukraine



bit.ly/recresiliencytoloka12

Відкрито реєстрацію
на Толоку стійкості
3/2024!



bit.ly/applyresiliencetoloka13

Ініціатива здійснюється за підтримки федерального уряду Німеччини у межах програми «Громадянська служба миру» [Civil Peace Service Ukraine – GIZ ZFD](#).

© Усі права захищені. Усі тексти, зображення, графіка, анімація, відео, звуки та інші матеріали захищені авторським правом та іншими законами про захист даних.

Забороняється копіювати, поширювати, змінювати або передавати третім особам вміст буклету без попереднього письмового дозволу ГО «ЕдКемп Україна».