Министерство общего и профессионального образования Свердловской области

Государственное автономное образовательное учреждение

дополнительного профессионального образования Свердловской области

«Институт развития образования»

Управление образования Администрации города Екатеринбурга

Отдел образования Чкаловского района

Муниципальное автономное дошкольное образовательное учреждение - детский сад комбинированного вида № 586

«Остров детства»

Методические рекомендации по использованию краудсорсинга в дошкольном образовании



г. Екатеринбург, 2015

**Содержание**

[Введение 3](#_Toc436318262)

[Описание алгоритма использования механизма краудсорсинга 4](#_Toc436318263)

[Модель управления качеством образовательных услуг с использованием краудсорсинга 7](#_Toc436318264)

[Краудсорсинг как механизм вовлечения родительской общественности в образовательную деятельность ДОО 9](#_Toc436318265)

[Краудсорсинг как инструмент совершенствования педагогического мастерства 11](#_Toc436318266)

[Заключение 12](#_Toc436318267)

## Введение

*«Интеллектуальный багаж и креативность*

*общественности становятся сегодня*

*залогом конкурентоспособности организации»*

 Актуальной научно-практической задачей развития образования является её коренная модернизация в целях повышения конкурентоспособности на основе инновационных проектов, реализуемых Правительством РФ. Указом Президента РФ от 7 мая 2012 года №597 поставлена задача по формированию независимой системы оценки качества деятельности организаций, оказывающих социальные услуги, включая определение критериев эффективности работы таких организаций и введение публичных рейтингов их деятельности. Учитывая тот факт, что в течении 3-х лет все образовательные организации должны пройти через независимую систему оценки качества и выйти на определённый рейтинг на основании публичности и открытости, то наша дошкольная организация внедрила новый инструмент для проведения общественной оценки качества образования. Таким инструментом стал краудсорсинг. Что же такое краудсорсинг? Это использование ресурсов толковых людей на безвозмездной основе для преобразования чего-либо с помощью информационных технологий. Другими словами – это получение обратной связи от заинтересованных лиц для решения, каких либо значимых задач БЕСПЛАТНО.

 Примеров применения механизма краудсорсинга в других сферах достаточно много. Вот одни из них, наиболее успешные, например, Сбербанк в режиме он-лайн в сети зарегистрировал 100 тысяч пользователей за 3 года и ежемесячно около 3 тысяч идей поступает в копилку. Высшие учебные заведения, проект Сколково и Лего. Количество успешных проектов с применением механизма краудсорсинга в самых разных областях постоянно растет. Общественность принимала участие в обсуждении проектов законов «О полиции», «Об образовании в Российской Федерации».  Публикация проекта федерального закона «О полиции» вызвала широкий резонанс в обществе. За время работы сетевой площадки поступило около 21 тысячи комментариев. Сайт посетили более 1,5 млн человек.  Проект закона «Об образовании в Российской Федерации» смог поставить новый рекорд. Более 12 миллионов посетило сайт за два месяца, и 11 тысяч граждан оставили комментарии. Данные общественные обсуждения указывают, что государство не боится использовать краудсорсинг в качестве одного из способов развития гражданского общества в России. Многие государственные и частные компании взяли на вооружение краудсорсинг: госкорпорация «Ростатом», ОАО «РЖД», «Азбука вкуса», Агентство стратегических инициатив и другие. Некоторые успешные примеры можно найти на сайтах «Теплицы социальных технологий», а так же в Федеральной сети городских порталов, реализующих проект «Россия - страна краудсорсинга». Изучив опыт краудсорсинговых проектов в РФ наш проект с использованием механизма краудсорсинга именно в дошкольном образовании можно считать дебютным.

 Сегодня «коллективный разум» пользователей интернета может многое. Интеллектуальный багаж и креативность заинтересованных лиц становятся сегодня залогом конкурентоспособности организации.

 В 2006 году Джеф Хау впервые использовал термин краудсорсинг (от английского crowd **-** «толпа») для обозначения сетевых технологий, позволяющих привлекать пользователей Сети («народных экспертов») к решению каких-либо задач. В своей статье, опубликованной в журнале Wired, Хау ссылался на высказывание одного из руководителей компании Procter & Gamble, что, в отличие от аутсорсинга, который не сильно отличается от обычного найма, краудсорсинг состоит в привлечение людей извне и их участии в творческом совместном процессе на принципах открытого входа.

 Мотивацией участия в проектах краудсорсинга является самореализация, лидерство, признание со стороны коллег, желание улучшить качество образовательных услуг. Материальное вознаграждение при этом или вообще не предполагается или принимает форму фиксированного приза за лучшие идеи. Выработанные с помощью краудсорсинга инновационные решения образовательной организации более привлекательны для потребителей, если при их создании были задействованы непосредственно сами потребители и они могут свободно обмениваться своими идеями о продукте (мотивационный фактор участия в управлении). В результате постепенно стираются грани между устоявшимися векторами информационных потоков в сторону открытых консультаций, разделенного знания, взаимного признания опыта, поиска путей взаимодействия между образовательной организацией, сотрудниками и общественностью.

 Анализируя опыт участия в краудсорсинг проекте, хотелось бы подчеркнуть, что призы, обещанные руководителями проекта, не являлись главной движущей силой. Ею являлось желание участников общественных обсуждений попасть в топ рейтинга лучших идей, который формировался каждую неделю. Благодаря этому можно сделать вывод, что для успешного краудсорсинга необходимо, чтобы каждый участник общественного обсуждения видел свой вклад в общее дело, в развитие дошкольного образования. Если же участник общественных обсуждений остаётся «неуслышанным», то он перестаёт участвовать в проекте.

 Образовательные организации, которые захотят внедрить данный механизм в управление качеством образования, должны грамотно организовать деятельность в этом направлении.

## Описание алгоритма использования механизма краудсорсинга

 Механизм применения краудсорсинга содержит организацию, методологию и подготовленные кадры, которые нацелены на решение определенных задач развития исходя из заданных условий. Краудсорсинг сконцентрирован на решении смежных задач, как например: сбор и обработка информации, сбор и обработка конструктивных идей, сбор предложений к проектам документов, формирование общества независимых экспертов.

 Главный принцип краудсорсинга можно сформулировать так: у группы людей больше идей, чем у отдельного человека, но искусство заключается именно в том, чтобы сформировать условия для реализации и воплощения этих идей. Так краудсорсинг представляет не просто организацию форума, на котором участники формулируют в нерегулируемом режиме свои идеи, замечания и предложения, а организационно и методически упорядоченную модель взаимодействия образовательной организации с инициативными пользователями сети **-** Интернет. Реализация принятой модели предполагает вырабатывание и внедрение таких управленческих процессов, как формулирование тем обсуждения (проблематизация), определение условий обсуждения, привлечение и мотивация общественности, отбор и фильтрация идей, документирование и анализирование результатов обсуждения.

 Вот несколько основных правил по использованию механизма краудсорсинга:

 1. **Формулируйте четко задачи.** Если Вы решили прибегнуть к краудсорсингу на каком-нибудь этапе совершенствования деятельности образовательной организации, вы должны быть очень конкретными в формулировке задачи.

 2. **Предлагайте стимулы**. Если вы хотите высококачественных результатов, будьте готовы к стимулированию. Не стоит обещать какую-либо поездку в качестве приза, достаточно хоть какое-то стимулирование. Любое вознаграждение дает возможность получить креативные идеи и предложения, например: благодарность, электронная книга и т.д. Еще одна важная вещь – это вознаграждение за второе место. Второе и третье место – это очень хороший ход, так как убеждает серьезных кандидатов, принять участие и повышает шансы получения актуальной идеи.

 3. **Не перегружайте участников общественных обсуждений**.

 4. **Приготовьтесь к огромному наплыву идей.** Трудностью в использовании механизма краудсорсинга - это не получение идей, а их сбор и отслеживание.

 На основе собственного опыта по реализации механизма краудсорсинга предлагаем использовать алгоритм внедрения из 6 этапов.

 На первом этапе ставится цель проекта краудсорсинга. Целями краудсорсинга могут быть проведение «мозгового штурма» и экспертизы для решения какой-либо проблемы, обеспечение глобальной и локальной коммуникации участников общественных обсуждений, участия в выработке стратегии и распределении ресурсов развития, формирование «обратной связи» с системой управления потока идей и предложений.

 На следующем этапе происходит выбор платформы (сайта) и инструментов краудсорсинга. Все сайты требуют финансовых вложений, но мы нашли вариант, который не требует финансовых затрат и позволит максимально использовать информационные ресурсы – это поисковая система Google. В данной системе можно открыть сайт, который позволит обеспечить обратную связь от родительской общественности. Открыв сайт, его необходимо наполнить информацией. Образовательная организация с помощью такого сайта может совершенствовать любой образовательный продукт – программу, проект, сценария праздников и т.д. Критериями выбора площадки для внедрения краудсорсинга должен являться ее функционал (отраслевая направленность, возможности аналитики сообщества, визуализации результатов, наличие мобильных коммуникаций и т.п.) и доступ к широкому кругу участников.

 На 3-м этапе формируется банк участников общественных обсуждений путем информирования, мотивации, фильтрации. На этом же этапе формируется инициативная группа, которая будет обеспечивать аналитическую составляющую общественных обсуждений. Важно не только привлечь массу участников со всей страны, но и обучить генерации идей и инноваций. При этом в качестве условия краудсорсинга следует выделить массовость и независимость участников, разнородность участников (по опыту, возрасту, социальному статусу), прозрачность действий пользователей, истории изменений и всего процесса получения результата, наличие мотивации. На этом этапе необходимо выработать различные правила работы платформы (определение лучших участников для мотивации, правила модерации, фильтрации участников и т.д.).

 На четвертом этапе, по выработанным ранее правилам, происходит запуск платформы краудсорсинга и управление ее работой (формирование тем, направления, модерирование предложений и комментариев). Мы создали вкладку «Продвижение проекта», где каждый участник мог проследить за внедрением своей идеи, признанием ее значимой в развитии организации. Информация на сайте менялась по мере ее актуальность и новизны. Каждый участник получал информацию о новых обсуждениях через рассылку на электронную почту, которую оставлял при заполнении формы обратной связи на платформе во вкладке «Обсуждения». Для этого был назначен специальный администратор платформы.

 На пятом этапе происходит анализ и выбор представленных участниками общественных обсуждений идей, предложений, анализ участников, награждение победителей за самую интересную идею, принимается решения о следующих обсуждениях.

 Важно не только сгенерировать идею, но и реализовать ее, превратить в инновацию и готовый продукт или услугу.

 На шестом этапе  формируются алгоритмы и проекты внедрения новых идей по совершенствованию.

 В процессе реализации алгоритма необходимо обеспечить постоянную связь между этапами, оценку эффективности по критериям соответствия результатов поставленным целям глобальной конкурентоспособности и сформулировать дальнейшие цели стратегического развития инновационной структуры. К показателям эффективности краудсорсинга можно отнести количество новых идей, объем привлеченных участников общественных обсуждений, в разрезе географии источников.

 Анализируя участие в общественных обсуждениях можно сделать вывод, что только 25% участников активно включаются в обсуждения и поддерживают сотрудничество с организацией, 41 % - это те, кто один раз поучаствовали в общественных обсуждениях.

## Модель управления качеством образовательных услуг с использованием краудсорсинга



 На сайт размещается объект обсуждения (любой образовательный продукт: проект, программа, инструмент, разработка и т.д.)

 Далее ставится конкретная цель, в виде побуждающего к действию вопроса. Любой пользователь сети интернет может ознакомиться с образовательным продуктом. Заинтересованные лица: педагоги, учителя, родители и общественность, заинтересованная в повышении качества дошкольного образования, заполняют форму для обратной связи на сайте, оставляют свои предложения, предлагают идеи, критикуют, оценивают тот или иной продукт. Потом происходит сбор идей, предложений. Поток идей и предложений большой, поэтому идеи отбираются по критериям:

-содержательность,

-наполняемость,

-оформление,

-проработанность идеи,

-значимость для ОО.

 Затем осуществляется обсуждение выбранных идей и предложений по совершенствованию того или иного продукта Педагогическим советом, Советом родителей. Принимается решение о внедрении той или иной идеи, определяются сроки реализации, выбираются ответственные за реализацию идей. Далее осуществляется анализ внедрения идеи, происходит оценка эффективности внедрения данной идеи в деятельность организации. Усовершенствованный, новый продукт в действии.

 С помощью данного механизма мы можем: узнать мнение о себе, сделать анализ потребностей потребитель-ребёнок-заказчик, произвести сбор толковых идей через обсуждения проектов, скорректировать программы, изучить проблемы внутри организации, сократить жалобы до минимума, повысить компетентность родителей в воспитании детей, запустить механизм преобразования, совершить обмен опытом через конкуретную среду на платформе и, как следствие, повысить качество образования.

 Данный механизм позволяет сделать систему управления более открытой и прозрачной. Дает возможность изучить ее и внести корректировку.

 У механизма краудсорсинга есть множество плюсов: привлечение более широкого круга лиц к управлению качеством образовательных услуг, т.е. масштабность, более полный учёт интересов основных субъектов образовательного процесса, развитие системы оценки качества образовательных услуг, развитие сетевого взаимодействия, совершенствовании педагогической и управленческой компетенции, компетенции потребителей образовательных услуг дошкольной образовательной организации.

Есть и риски в использовании данного механизма - это выброс негативной информации, низкий коэффициент полезного действия для ДОО - из 100 предложеных идей, потенциальных - 5-7; неустойчивое сотрудничество.

 За год реализации краудсорсинговых проектов в общественных обсуждениях приняли участие свыше 750 зарегистрированных участников - краудвокеров. В ходе анализа деятельности краудвокеров на платформе, сформирован **«Банк инновационных идей»:**

 **Идея №1.** *Нам родителям хотелось бы видеть мини сайты групп на этой платформе.*

 На платформе были открыты мини странички каждой группы, эта идея получила дальнейшее развитие и на платформе были открыты у каждого педагога своя страничка с электронным портфолио и ссылкой на сайт или блог группы.

 **Идея №2**. *Меньше текста на платформе, больше видео- и фотоматериалов, так гораздо интереснее.*

 Платформа насыщена фото и видео материалами.

 **Идея №3**. *Идея по ранжированию потенциальных идей: создать что-то вроде «Дерево идей» - дерево растет и идеи прибавляются.*

 Создан «Ананас идей» на платформе во вкладке «Продвижение проекта», автор хорошей идеи может там увидеть свой вклад в развитие образования ДОО.

 **Идея №4.** *Знаю, что в некоторых детских садах есть он-лайн наблюдение за детьми, хотелось бы и у Вас видеть что-то подобное, чтобы у нас у родителей была возможность увидеть, чем занимается ребёнок, видеть работу воспитателя.*

 В две возрастные группы устанавливают камеры для он-лайн наблюдения

 Потенциальных идей за один год в «Банке» уже свыше 50.

Охват территории по включению в общественные обсуждения на платформе не имеет границ - это г. Екатеринбург, Свердловская область, Томская область, Москва, Набережные Челны, Приморский край.

 С помощью данной модели управления качеством образовательных услуг преобразовано: 12 групповых проектов, 4 нормативных документа, 1 сценарий праздника «Масленичные гуляния», разработан инструментарий общественной оценки качества образования, осуществлена общественная оценка качества образования, что соответствует запросам государственной политики.

## Краудсорсинг как механизм вовлечения родительской общественности в образовательную деятельность ДОО

 Главной задачей государственной образовательной политики Российской Федерации в условиях модернизации системы образования  является обеспечение современного качества образования, в том числе и дошкольного.

 Система дошкольного образования, как обозначено в Законе РФ «Об образовании», является первой ступенью в системе непрерывного образования, что предъявляет повышенные требования к качеству образования в ДОО.

 В процессе модернизации системы образования особое внимание уделяется взаимодействию с семьями, общественностью как с основными представителями детей, получающих образовательные услуги в ДОО. Взаимодействие строится и относительно ожиданий от образования, и относительно удовлетворенности результатами образования (качеством).

 Происходит  поиск  инновационных  и  эффективных  технологий партнёрского  взаимодействия  педагогов ДОО с семьей.  В  связи  с этим могут применяться  инновационные  подходы  и  технологии,  отвечающие  духу  времени  и  максимально  удовлетворяющие  потребности  всех участников образовательных отношений. Одной из таких технологий может, является краудсординг.

 По  своей  сути в образовательном процессе,  краудсорсинг может стать  инновационным  механизмом  управления  обратной  связью  между педагогом дошкольной образовательной организации и  семьей.  Само  понятие  обратной  связи  может быть  наполнено  новым  содержанием,  в  применении  новых  парадигм,  адекватных  развитию  социальных  и  коммуникативных  процессов.  Обратная  связь  является  важным  средством  образования  замкнутых  по  интересам  систем - именно  она  обеспечивает  конструктивное  взаимодействие  между  различными  элементами,  в  том  числе  субъекта  и  объекта  в  системе  и  устанавливает  равновесие  между  ними  (при  отсутствии  равновесия  система  распадается  и  перестает  существовать),  с  помощью  обратной  связи  система  становится  гибкой,  способной  стабильно  развиваться  и  функционировать  в  изменяющихся  условиях.

 Применение механизма краудсорсинга позволит достичь согласования интересов всех участников образовательных отношений, привлечения необходимых человеческих, инновационных ресурсов для повышения эффективности управленческих решений, комфортности условий обучения.

 Привлечение родителей как представителей общественного управления для оценки качества образовательного процесса вполне правомерно. Однако следует обратить внимание на то, что родительское сообщество какой - либо дошкольной образовательной организации не обязательно является сознательными носителями общественного заказа. Каждый в отдельности родитель может обладать своими, особыми ценностями и личными предпочтениями, его представления о качестве образования могут оказаться достаточно хаотичными или заданными прошлым опытом, бытующими стереотипами о дошкольном образовании. Кроме того, вовлечение родителей («не специалистов») в процедуру оценки качества образования достаточно болезненно воспринимается многими педагогами. Эти обстоятельства выдвигают особые требования к содержанию, форме и процедуре опроса родителей. По сути, такие опросы должны позволить не только получить от родителей обратную связь о развитии детей и их отношению к дошкольному учреждению, но и развивать родительские представления о качестве образования.

 Каждый родитель может в удобное для себя время посетить краудсорсинговую платформу, ознакомится с жизнью группы и образовательной организации, поучаствовать в обсуждениях, предложить свою идею.

 Организовывая такое взаимодействие, мы получаем интересные идеи от родителей, например, *«нам родителям было бы интересно поучаствовать в мероприятии, где дети были бы воспитателями, а родители - дети».* Такое мероприятие педагог реализовал, и все участники образовательного процесса остались довольны. Дети обучали своих родителей, как можно работать с интерактивным оборудованием.

 Использование данного механизма позволило повысить участие семей воспитанников в мероприятиях ДОО на 35%, в проектной деятельности на 45%. Родительская общественность стала активно принимать участие в конкурсном движении организации. Внедрение краудсорсинга как средства вовлечения родителей в образовательный процесс повлияло на повышение уровня удовлетворённости качеством образования на 28% и составило 90%.

## Краудсорсинг как инструмент совершенствования педагогического мастерства

 По  мнению   И.А. Рыбалова, управление качеством образовательного процесса в дошкольном учреждении рассматривается как целенаправленное, комплексное и скоординированное взаимодействие управляющей и управляемой подсистем в целях достижения наибольшего соответствия параметров функционирования, развития образовательного процесса и его результатов соответствующим требованиям.

 Следовательно, качество  образовательного процесса в ДОО -  это управляемый процесс,  это результат деятельности как одного педагога, так и  всего педагогического коллектива, который может, определяется следующими  позициями:

– как ребенок в дошкольной образовательной организации реализует свое право на индивидуальное развитие в соответствии с возрастными возможностями и индивидуальными особенностями;

– как организован образовательный процесс в дошкольной образовательной организации (режим, выбор программ и технологий, обеспеченность пособиями, система повышения профессионального роста педагогов через разные формы методической работы,  и т.д.);

– какие  условия  созданы  для образования ребёнка (развивающая предметно-пространственная среда, ориентированная  на ценностное развитие ребёнка; положительный  микроклимат в  сообществе;  система  стимулирования  качественной образовательной деятельности, творческая направленность педагогической деятельности  педагога и педагогического коллектива ДОО;  ориентация  на  образовательные  потребности  и  запросы  семьи;  систематическое коллективное  обсуждение  состояния  образовательного  процесса  и  принятия грамотных  педагогических  решений и  т.д.).

 В настоящее время, когда образовательные организации в условиях глобализации, растущей конкуренции на рынке образования вынуждены соответствовать новым высоким требованиям, предъявляемым к качеству образовательных услуг, не вызывает сомнения необходимость обновления и совершенствования систем управления образовательных организаций, направленных на повышение качества образования. При этом незаменимым инструментом «обратной связи» с рынком выступает краудсорсинг.

 Подъём модернизации образовательного процесса на новый качественный уровень на основе:

-повышения эффективности использования собственных ресурсов;

 -повышения компетентности и уровня профессионального мастерства педагогов в вопросах индивидуализации образовательного процесса через овладение современными образовательными технологиями, обеспечивающими развитие индивидуальных способностей ребенка;

 -совершенствование развивающей предметно - пространственной среды ДОУ.

 Педагоги публиковали на краудсорсинговом сайте свои методические разработки: программы, конструкты образовательной деятельности, сценарии мероприятий, выставляли фотографии своей деятельности. Педагогическое сообщество, посещая сайт, знакомились с образовательными продуктами педагогов и оставляли свои комментарии, критику, идеи по совершенствованию продуктов. Таким образом, наши педагоги повышали уровень профессиональной компетентности при разработке образовательных программ, при создании более занимательных и интересных мероприятий. Критика позволяла педагогам выйти на более профессиональный уровень, тем самым мотивируя педагогов к самосовершенствованию.

 В рамках реализации краудсорсингового проекта у большинства педагогов появилась уверенность в правильности своей деятельности. 55% педагогов нашей дошкольной организации активно транслировали свою практику педагогическому сообществу, как через сайт, так и на научно-практических конференциях и мастер-классах различного уровня.

 Уровень педагогов успешно реализующих метод проектов стал выше на 40 %. Уровень педагогов владеющих ИКТ - технологией стал выше на 35 %. Увеличилось количество педагогов-тьютеров на 20%, а так же количество педагогов участвующих в конкурсном движении различного уровня на 25%.

 Ожидаемым результатом является функционирование ДОО как современной дошкольной образовательной организации, обеспечивающей развитие и подготовку к школе успешного выпускника.

## Заключение

 В применении данной модели с использованием краудсорсинга мы получили следующие результаты:

-предоставление потребителю (родительской общественности) образовательных услуг возможности контролировать создание образовательного продукта;

- эффективное привлечение широкого круга лиц к управлению качеством образовательных услуг. Охват территории по включению в общественные обсуждения на платформе не имеет границ - это г. Екатеринбург, Свердловская область, Томская область, Москва, Набережные Челны, Приморский край;

- более полный учёт интересов основных субъектов образовательного процесса;

-развитие системы оценки качества образовательных услуг;

- получение необходимых материалов, идей и другой информации как результат работы привлеченной аудитории к управлению качеством образовательных услуг дошкольной образовательной организации;

-увеличение роли общественно-профессиональной оценки деятельности дошкольной образовательной организации;

-развитие сетевого взаимодействия;

-совершенствование педагогической и управленческой компетенции, компетенции потребителей образовательных услуг дошкольной образовательной организации;

-проведение общественной оценки качества образования ДОО, в которой приняло участие 164 родителя (законных представителей) воспитанников, что составило  55 % от числа всех родителей, которое проводилось в он-лайн режиме на платформе. В целом уровень удовлетворённости качеством образования, предоставляемого ДОО, полностью удовлетворяет запрос родителей (законных представителей) и составил 90%.

 Преимущества использования данной модели во взаимодействии с семьями воспитанников и представителями школ очевидны и заключаются в следующем:

• минимизация времени доступа к информации;
• возможность педагога продемонстрировать любые документы, фотоматериалы;
• обеспечение индивидуального подхода к родителям воспитанников;
• оптимальное сочетание индивидуальной работы с родителями и групповой;
• рост объема информации;
• оперативное получение информации родителями;
• обеспечение диалога педагога и родителей группы;
• оптимизация взаимодействия педагога с семьей и школой.