

Кружок как элемент сообщества

Михаил Кожаринов

Генеральный директор НП «Образовательное Бюро Солинг»

Если перед вами стоит задача создания кружка как неформального объединения в организмической парадигме, то он будет обладать характеристиками клуба. С точки зрения социотехники кружок, который строится как живой организм, является неформальным объединением типа «клуб».

Факторы успеха при запуске клуба

- Совпадение зоны интересов
- Согласие по формату деятельности
- Совпадение по ценностно-личностной ориентации
- Совпадение фаз личностного развития лидеров
- Совпадение фаз рефлексии/деятельности у лидеров

Чтобы организовать клуб, обычно собирается группа лидеров, которые объединены общим интересом к какой-то теме. Допустим, вы создаете клуб любителей крокодилов. Здесь важно не то, что вы любите крокодилов, а то, что вы будете с этими крокодилами делать.

Расхождения по вопросу формы деятельности

Вопрос не только в теме, вызывающей интерес, но и в том, как работать с темой и что с ней делать. По поводу деятельности у людей могут начаться расхождения мнения: что именно и как мы делаем? На что мы выделим ресурсы?

Вернемся к примеру с клубом любителей крокодилов. Один представляет себе клуб таким образом, что он будет рассуждать о крокодилах. Ему для этого нужна библиотека. Он будет исследовать, как крокодилы живут, обсуждать это с другими кружковцами. У него в голове именно такой образ клуба. Другой будет изучать крокодилов на практике, у него дома собственный крокодил, который живет в ванне, его нужно кормить мясом. Он хочет изучать, как люди меняются при общении с крокодилами. Его деятельность нацелена именно на это. Третий хочет проводить эксперименты над крокодилами: у него есть

источник гамма-луча, он собирается направлять его на крокодилы яйца и исследовать, как детеныши крокодила будут меняться от воздействия этих лучей.

Таким образом, можно выделить множество причин, тем и способов работы в клубе крокодилов. Скорее всего, все эти люди не смогут построить вместе общего клуба.



На старте клуба необходим консенсус по форме и теме деятельности.

По мере роста клуба новые формы могут выделяться в отдельные клубы.

Кроме интереса, важно определить деятельностные характеристики, на которых вы сходитесь. Чем конкретно вы будете заниматься в этом клубе? Важно, чтобы ваши планы совпадали.

Многие почему-то считают, что можно делать все одновременно. Но на практике это невозможно. Ресурсов и внимания не хватает на то, чтобы развивать сразу все темы, которые вы обозначили. На этой почве могут возникать ссоры и конфликты, в результате чего клуб распадается.

В принципе, можно прийти к такой структуре, при которой в кружке ведется несколько разных видов деятельности, но это всегда происходит в процессе эволюции. Скорее всего, клуб начнет с какой-то одной стороны, а уже потом выделятся отдельные группы, которые занимаются другими вопросами. Так может образоваться сеть клубов или крупное сообщество. Это возможно при дальнейшем развитии клуба. Но начинать с этого нельзя. Начинать нужно с максимального совпадения интересов и представлений о будущей деятельности.

Ценностно-личностная ориентация

Важный фактор, который следует учесть, — это ценностно-личностная ориентация членов вашей группы. Какие качества наиболее значимы в работе?

Ценности могут быть разными:

- Исследовательские — ученость
- Коммуникативные — обаятельность
- Проектно-деятельностные — деловые качества, ответственность

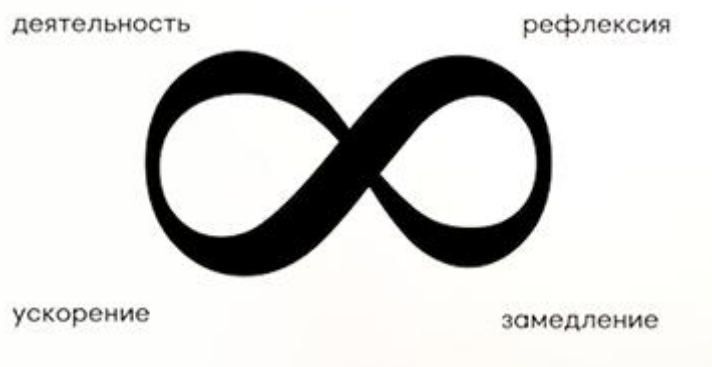
Если вы, например, создали клуб любителей крокодилов, которые их изучают, то наиболее ценным качеством для вас будет ученость. Если вы создали клуб для общения на тему крокодилов, то в нем больше будет цениться обаятельность. Если ваш клуб снимает фильм про крокодилов, то будут цениться деловые качества вашего режиссера, сценариста и т. д.

Вопрос ценностно-личностной ориентации часто вызывает разногласия. Если один считает, что самое главное — общительность, а другой больше ценит ответственность, то эти люди едва ли смогут создать вместе успешный клуб. Совпадение по ценностно-личностной ориентации является одним из факторов успеха при формировании клуба.

Фазы личностного развития лидеров

Третий фактор, который необходимо учесть: в какой фазе личностного развития находятся лидеры в клубе? Когда лидеры не совпадают по фазе, они начинают спорить и раздражаться друг на друга.

Фазы личностного развития можно описать с помощью «восьмерки» Прохорова-Щукина:



Есть люди и команды, которых необходимо ускорять. Им надо срочно собраться и сделать дело, потому что очень часто люди много говорят, но боятся перейти к активным действиям, поскольку чего-то боятся. Разные акселераторы именно на этом и построены. Они стремятся ускорить, подтолкнуть людей, чтобы те собрались и сделали первый шаг (а затем — второй, третий и т. д.).

Но иногда появляются такие команды, которые все время бегут, что-то делают, при этом им некогда остановиться и подумать. В какой-то момент происходит выгорание, они начинают задумываться: куда я бегу, зачем мне вообще это надо. Этим людям нужно не ускорение, а, наоборот, замедление. Они должны остановиться и отрефлексировать, что с ними происходит, какие у них настоящие цели, чем они хотят заниматься.

Любой человек может переходить по этой «восьмерке» из одной группы в другую. Но иногда некоторые люди заклинивают на одной из фаз и не могут из нее выйти.

Если мы соединяем людей, находящихся в разных фазах, они начинают друг друга раздражать. Тот, кто находится в фазе ускорения, хочет срочно начать действовать, куда-то бежать, планировать события и немедленно их осуществлять. Тот, кто находится в фазе замедления, не хочет этого делать, а, наоборот, предпочел бы остановиться и обсудить какие-то нюансы, ценности. Эти группы друг другу противоречат. Совпадение лидеров по фазам играет немаловажную роль.

Если вы учли все эти характеристики, выбрали общую тему, определились с типом деятельности, поняли, что совпадаете по ценностно-личностной ориентации и находитесь в одной и той же фазе, тогда у вас довольно высокие шансы на образование сплоченного ядра, которое развернет сложную деятельность и выведет ваш кружок на более высокий уровень. Обязательно обращайтесь внимание на все эти факторы.