



Общественная организация «Федеральная еврейская
национально-культурная автономия»

Методические рекомендации
и практики межнационального
сотрудничества
(по материалам проекта «Диалог»)

Москва, 2014

Общественная организация «Федеральная еврейская национально-культурная автономия»



Проект «Диалог»

Проект «Диалог», организованный ОО «Федеральная еврейская национально-культурная автономия», был разработан и проведен с целью создания устойчивой системы для ресурсной поддержки национально-культурных организаций и объединений в регионах РФ и направления их деятельности на гармонизацию межнациональных отношений.

Проект учитывал специфику этнокультурных организаций: потребность в получении консультаций по вопросам, связанным с проблемами мигрантов, расовой дискриминации и ксенофобии, специфики законодательства по национальным организациям (№74-ФЗ «О национально-культурной автономии» и т. п.) и др., а также более высокую степень доверия к организациям, находящимся внутри этнокультурной тематики.

В результате работы на проекте участники, представляющие разные этнические общности, смогли создать на базе своих организаций консультационную помощь местным национальным организациям, получили большую поддержку от органов государственной власти, стали на местах лидерами неформальных площадок для построения конструктивного межэтнического диалога, оказания консультаций национально-культурным организациям, создания и реализации эффективных социально ориентированных межэтнических проектов.

В сборнике собраны методические рекомендации, позволяющие эффективно использовать опыт проекта «Диалог» этнокультурными организациями, и информация об успешной реализации собственных программ и эффективном опыте межнационального сотрудничества участников проекта.

Данный сборник позволяет использовать опыт проекта «Диалог» этнокультурными организациями, не принявшими участие в проекте, а также про-

должать деятельность и развитие проекта после окончания срока его реализации. Информация об успешной реализации проекта позволит показать эффективность опыта межнационального сотрудничества всему российскому обществу.

Сборник адресован представителям органов государственной власти, местного самоуправления, местным и региональным этнокультурным организациям, компаниям, ориентирующимся на социально ответственный бизнес, журналистам, жертвователям, волонтерам.

Сборник подготовлен ОО «ФЕНКА» в рамках проекта «Диалог». При реализации проекта использовались средства государственной поддержки, выделенные в качестве гранта в соответствии с распоряжением Президента Российской Федерации от 2 марта 2011 года №127-рп, и субсидия из федерального бюджета, полученная от Министерства экономического развития РФ (постановление Правительства Российской Федерации от 23 августа 2011 года № 713 «О предоставлении поддержки социально ориентированным некоммерческим организациям», приказ Министерства от 27 апреля 2012 года № 246).

Координатор проекта «Диалог»,
Эльконина Евгения

Интервью с тренером–консультантом проекта «Диалог»,
генеральным директором ОО «ФЕНКА»
Михалевой Евгенией Абрамовной

Евгения, расскажите, пожалуйста, почему еврейская национальная организация решила заняться проблемами межнационального общения и создала программу «Диалог»?

Национальные организации часто закрытые, замкнутые на себя. Люди работают ради сохранения своих национальных традиций, культуры, языка, образования, и это понятно. Но мы все живем не на острове, не в непонятном государстве, скажем, Лапландии. Мы живем в России, являемся гражданами этой страны, и здесь очень актуально развитие гражданской позиции. Я уверена: нужно исходить из того, что если жизнь в России будет лучше, будет лучше и каждому человеку, и национальной группе, и национальной организации. Если жизнь в государстве будет хуже – хуже будет нам всем.

К сожалению, такая гражданская позиция не всегда прослеживается в деятельности национальных организаций. Это то, с чем необходимо работать. Я категорически против ассимиляционных процессов, но я за интеграцию.

В последнее время в России ситуация с межнациональными конфликтами стала довольно острой. Достаточно

но вспомнить, например, случай в Бирюлеве...

Да, проблема действительно острая. И не стоит думать, что кто-то может остаться в стороне. По поводу истории в Бирюлеве было обсуждение на радио. Люди звонили, высказывали свое мнение. И вот звонит мужчина и говорит: «Вы что там обсуждаете, кто виноват? Виноваты евреи, они хотят перевести стрелки на кавказцев, чтобы их самих не трогали»...

Тема ксенофобии очень серьезная, здесь все взаимосвязано, и не бывает так, что азербайджанцев, к примеру, тронули, а армян оставили в покое. Конфликты возникают, и, возможно, это будет еще более актуально: чем дальше, тем больше.

Поэтому важно повышать правовую грамотность наших национальных организаций, работать на их сплочение, взаимное ознакомление, проникновение – то есть без межнациональных проектов сейчас никуда. Потому что, если наши национальные организации не начнут поддерживать друг друга, конец наступит всем одновременно. Если будут бить, например, узбека, подниматься нужно всем и говорить об этом, поддерживать его. Предположим, у узбе-

ков нет в каком-то конкретном месте сильной организации, а рядом есть сильная немецкая организация, но бьют же ведь не немцев, и они молчат. Когда происходит беда у кого-то, все думают: «Слава богу, бьют не нас». Вот в этом я вижу проблему.

И как ее можно разрешить?

Нужно создавать диалоговые площадки. Когда разные люди начинают общаться, они меняют отношение друг к другу.

И правовая грамотность очень важна: чтобы быть сильной, национальная организация должна знать права, законы, уметь разбираться в законодательстве, работать с этим. Незнание порождает возможность для многих конфликтных ситуаций.

Вообще любое незнание всегда что-то порождает. Например, незнание культурных традиций других народов создает прекрасную почву для ксенофобии. Вот показательная история: как-то раз я была в Херсонесе. Замечательные раскопки, идет экскурсия. Гид рассказывает про фрагмент старинной мозаики, где есть изображение обручальных колец, и говорит: «Обручальные кольца, как вы знаете, придумали евреи. Евреи – это те, кто хотят захватить мировое господство... А дальше мы поговорим об этой разрушенной колонне...» Рядом со мной стоят мужчина и женщина, и женщина буквально в ужасе бросается к своему

спутнику: «Видишь, дорогой, ты мне не верил, а они и вправду хотят захватить весь мир...» Для меня это хороший пример того, как на почву незнания ложится рассчитанная и продуманная, с моей точки зрения, ложь. Темнота порождает дополнительную темноту. Поэтому любое незнание в ситуации, которая происходит у нас сейчас, опасно.

И, к сожалению, пока в большинстве конфликтных ситуаций влияние национальных организаций достаточно низкое...

Да, мне кажется, что как раз национальные организации могли бы стать «переговорщиками» в межнациональных конфликтах, помогать разрешать аварийные ситуации.

Да, это могло бы быть правильным направлением работы. Мы хотим продолжить наш проект «Диалог», создав клуб межнациональных инициатив, где как раз будем развивать межнациональное сотрудничество, а также создавать то, что практически отсутствует в России – копилку опыта межнациональных проектов. Сейчас такой копилки нет. А она может быть очень востребована. В регионах, когда мы туда приезжаем, у местных властей и этнокультурных НКО первый вопрос: «Какие интересные опыты межнационального сотрудничества знаете?»

Я считаю, что эта тема очень важная сейчас, актуальнейшая на фо-

не того, о чем мы говорили. И мы развиваем два направления работы: межнациональное взаимодействие и правовое гражданское просвещение.

Расскажите, как именно вы развиваете межнациональное взаимодействие.

Сейчас об этом много говорится – о том, что необходимо создавать межнациональные проекты. Но почему-то речь идет преимущественно о фестивалях. Мы же считаем, что в первую очередь нужно делать не фестивали, которые, конечно же, тоже полезны, но... В первую очередь нужны серьезные и умные образовательные межнациональные проекты. Такие, которые реально меняют мнение людей друг о друге, позволяют узнать что-то о культуре других народов. Фестивали, выставки прикладных ремесел, языковые занятия, еще какие-то креативные вещи – это все возможно и нужно. Но это не самоцель, это должно быть элементами общего образовательного процесса и общения. Если мы начнем говорить, делиться опытом и самое главное – начнем делать что-то вместе, будет и уровень уважения государства к нам гораздо более высоким. И естественно, результаты будут совершенно другими.

В вашей работе большое внимание уделено круглым столам. Почему именно им?

Я не считаю, что форма круглых столов идеальна. Речь идет скорее о создании дискуссионных площадок. Нужны конференции, круглые столы – разные диалоговые площадки, где можно говорить о наиболее актуальном.

Важно разговаривать, общаться, встречаться: представителям разных национальностей, представителям власти, экспертам. И чтобы люди готовы были поделиться своими проблемами, своим опытом. Здесь и образовательный момент: придет человек, расскажет, например, о новостях законодательства. С другой стороны, это и профессиональное продвижение организации. Но, что очень важно, когда люди начинают общаться между собой, у них возникает больше интереса и позитива в отношениях друг с другом. Это мы увидели на примере многих проектов. И отсюда у нас такой интерес к межнациональным диалоговым площадкам.

С властью обязательно надо разговаривать, иначе ничего не произойдет: будут «просители» и «даватели». А нужно, чтобы были партнеры.

Скажите, а как удается привлечь к работе ваших диалоговых площадок представителей власти?

На федеральном уровне это получается, когда уже построены какие-то отношения. Если бы я работала первый год, наверное, ничего бы не вышло. Все-таки мы межна-

циональной темой занимаемся долго – я лично ей серьезно занимаюсь уже пять лет. А в Еврейской автономии работаю уже почти десять.

И естественно, что мы общаемся с властями, прорабатываем систему отношений. Есть уже какие-то свои наработанные связи. К сожалению, иногда меняются люди на разных постах, и меняется ситуация. Но есть и наработанная система отношений, и уровень взаимного доверия и уважения. Эти люди с нами и просто по-человечески общаются, и видят те проекты, которые мы делаем. Они приходят, участвуют в мероприятиях.

В регионах другая ситуация. Много зависит от местной организации, с которой мы сотрудничаем. Недавно в Красноярске, например, мы делали круглый стол. Его организовывала Немецкая автономия, которая пользуется у власти авторитетом. И это снимает половину работы: чиновники охотно соглашаются участвовать.

Хуже ситуация, когда ты приезжаешь в регион, где такого авторитета у организации нет, где взаимодействие не сложилось. И тогда надо самим все делать. Здесь, конечно, очень помогают федеральные связи. Например, если из Минрегиона прислали письмо, в котором говорится, что приедет Михалева и она не кусается, и может быть вам полезна в таком-то отношении, – это совсем

другое дело. Естественно, для местных чиновников важно, что их головная организация доверяет мне. То же самое касается Министерства экономического развития РФ. Когда видят, что мы социально ориентированная НКО, которая получает поддержку от МЭР, – это тоже вызывает более высокий уровень доверия у региональных властей.

У каждой структуры и организации, с которой мы работаем, есть свои возможности. Так что наши федеральные рабочие связи помогают при построении связей в регионах.

Удается ли «продвинуть» авторитет региональных организаций в глазах местной власти?

Да, конечно. Там, где есть уже построенные отношения, мы помогаем повысить авторитет. Потому что приезд людей из Москвы, руководителей федеральных организаций – это всегда значимое и важное событие.

Что касается мест, где связи нет или она слабая, там мы с национальными организациями обсуждаем ситуацию, советуем, что можно сделать, чтобы ее улучшить. Как правило, есть позитивный результат – и в помощи от власти в межнациональных проектах, и в финансовой поддержке национальных организаций за счет конкурсов, потому что, когда с властями разговариваешь, идет нормальный продуктивный диалог. И

они тоже заинтересованы в этом диалоге. Но под лежащий камень, как говорится, вода не течет.

Расскажите, у каких организаций это хорошо получилось.

Например, в Ярославле. У них уже были какие-то отношения с местной властью. Но в результате того, что люди поучаствовали в наших проектах, они затеяли ряд инициатив на местах. И мы помогли им написать первые заявки на конкурсы.

Люди получили очень серьезную финансовую поддержку своих межнациональных проектов – Осетинская автономия, Еврейская автономия. Эти проекты сейчас активно реализуются в регионе. И что важно: к ним уже звонили представители власти, предлагали подавать заявки на новый конкурс. То есть инициатива идет уже от власти, и это очень хороший посыл. Есть уровень уважения, серьезности отношения к людям.

Другой пример: у нас недавно был круглый стол на итоговом форуме проекта «Диалог». Там люди обменивались своими идеями, работками. В нем участвовала Маргарита Лянге – президент гильдии межэтнической журналистики. И по итогам нашего круглого стола уже 6 или 7 организаций из разных городов подали заявки на конкурс «СМИротворец» со своими межнациональными или мононациональными изданиями.

Примеров много. После проведения межнационального круглого стола и ряда встреч в Улан-Удэ была зарегистрирована Еврейская автономия. В Моздоке в Доме дружбы народов проводили круглый стол чуть больше года назад, и там возникло сразу несколько межнациональных инициатив, а со стороны власти появился большой интерес их поддерживать.

Красноярск – тоже очень хороший пример. Благодаря тем проектам, которые начала проводить руководитель Немецкой автономии и активный участник наших межнациональных инициатив Ольга Кульшманова, власти стали активно принимать участие во всех их мероприятиях, и, кстати, автономия получила грант на программу «Диалог на Енисее», это тоже важно – они стали сами создавать дискуссионные площадки. Сейчас у них хорошо построены отношения практически со всеми, кто работает с национальной тематикой в крае. Я считаю, это одна из самых успешных историй.

В некоторых местах были такие случаи, когда люди уходили с дискуссионных площадок уже с готовым проектом, который они готовы были реализовывать вместе с властями. Мне кажется, это как раз то, ради чего все и делается.

На одном из круглых столов, которые вы проводили в Общественной

палате РФ, была поднята, на мой взгляд, очень важная тема: экспертная роль национальных организаций в контексте государственной национальной политики. Насколько активно в это вовлечены сейчас национальные организации?

Когда разрабатывалась стратегия государственной национальной политики, было очень активное обсуждение. И во всех регионах прошли круглые столы, инициированные властью. К ним присоединялись и участники проекта «Диалог», и участники наших национальных организаций. Обсуждение было очень активное, люди давали комментарии. Я сама дала много замечаний, была в Госдуме на обсуждении, еще в нескольких местах, естественно, и в Минрегионе, где обсуждалась эта тематика. Мы давали много предложений, но процент учтенных, к сожалению, оказался невысоким.

Это обычная ситуация... Но, как вы думаете, помогает ли проект «Диалог» усиливать экспертную роль представителей национальных организаций?

В регионах – на уровне регионального законодательства – помогает. А на федеральном уровне хуже. То есть, естественно, к нам обращаются за экспертной оценкой. Я сама являюсь экспертом комитета по делам национальностей Госду-

мы, прихожу туда регулярно и высказываю свою позицию. Вопрос в другом: насколько хорошо нас слышат? По-разному, но какие-то вещи все же слышат. И это важно.

А насколько сами национальные организации готовы проявлять инициативу, предлагать власти какие-то решения?

Это очень важная тема. По результатам опроса, который мы проводили, большинство межнациональных инициатив – около 90%, идет от государства. А должно быть наоборот.

Еще один большой вопрос – пассивность национальных организаций и привычка к «кормлению». С одной стороны, есть ложка от государства, и вторая ложка – от головных национальных организаций. И зачем проявлять инициативу? С этим мы тоже работаем.

Есть и проблема проектного менеджмента. Не всякая организация умеет грамотно воплотить идею в проект. Об этом говорят, кстати, участники «Диалога»: сложно хорошо сформулировать проблему, а затем профессионально простроить проект и довести его до реализации. Людям не хватает таких знаний, мы стараемся это компенсировать, учим. Но пока, конечно, этого не достаточно.

С другой стороны, есть страх первого шага. Люди работают в си-

стеме привычных мероприятий: провели праздники, фестивали, издали книжку – и все счастливы. Но эти мероприятия не меняют ситуации. И кстати, это одна из причин кризиса доверия к национальным НКО. И если не будем отказываться от привычных форм работы, менять что-то в ней, не будем стремиться к профессионализации и взаимодействию, национальные НКО нужно будет просто закрывать. Потому что ради чего мы тогда работаем? Провести 326-й раз фестиваль и отчитаться?!

Неужели все так неоптимистично с национальными организациями?

Нет, конечно, положительная динамика есть. Сейчас у разных организаций появляются межнациональные инициативы, благодаря, в частности, и проекту «Диалог». Пять лет назад у национальных организаций была большая растерянность: люди не очень понимали, куда дальше двигаться. Часто, когда я предлагала делать какие-то межнациональные проекты, мне говорили: «Знаете, вот дадут нам деньги, тогда мы подумаем, что мы можем сделать». То есть движение было: от денег – к проектам. Сейчас же люди начали идти по правильному пути: от идеи и проекта – к фандрайзингу, а не наоборот. И возможно, что в этом есть и наш вклад. В последнее время очень многое делается для профессионализации некоммерческих организаций, чтобы

они работали на более высоком профессиональном уровне. Это происходит в целом в некоммерческом секторе, в национальных организациях – пока медленнее. Но постепенно уровень профессионализма растет, и мне это очень симпатично. К тому же люди стали гораздо более открытыми для контакта друг с другом. Видимо, до них уже начала доходить идея, что, сидя только в своей национальной скорлупе, можно досидеться до не очень приятных вещей...

Так что я уверена, что межнациональные проекты сейчас очень актуальны. И если мы сумеем в какой-то степени преодолеть проблемы, которые еще есть у национальных организаций, значит, мы не зря работаем.

Естественно, что государство ищет себе партнеров в реализации стратегии государственной национальной политики. Если мы будем преодолевать наши проблемы, серьезно и профессионально работать над созданием межнациональных инициатив, тогда и власть будет воспринимать нас как партнеров в большей степени. Но можно быть и тем, кто просто оказывает соответствующие услуги...

Это две разных истории: партнерство и оказание услуги.

Да, здесь важен вопрос самоопределения: кто мы для государства – партнеры или какие-то люди, пришедшие с протянутой рукой? С нами

заключили договор об оказании услуги, мы оказали услугу и ушли... Я не хотела бы быть тем, кто «подвизался», а хотела бы быть именно партнером. А это значит, что мы должны уметь сами предложить что-то интересное – такой проект, в котором государство может выступить в качестве партнера.

Если мы понимаем интерес государства в реализации стратегии государственной национальной политики и как результат – гармонизации международных национальных отно-

шений, стабилизации ситуации в обществе и если мы предлагаем проекты, которые работают в этом направлении, значит, мы становимся партнерами. А если мы приходим и просто просим – значит, мы попрошайки.

Когда государство увидит на практике, что национальные организации – это реальная инстанция, которая может помогать решать проблемы, оно будет относиться к нам как партнерам. И я уверена, что если мы будем действовать сообща, это будет гораздо эффективнее.

Методические рекомендации

Инструменты для анализа и планирования деятельности национально-культурной автономии

*Тренер-консультант проекта, кандидат психологических наук,
директор Благотворительного Фонда «Навстречу переменам»,
Бурмистрова Татьяна Александровна*

В России национально-культурные автономии осуществляют свою деятельность на основе Федерального закона «О национально-культурной автономии» от 17 июня 1996 года №74-ФЗ. Согласно данному закону национально-культурная автономия в Российской Федерации – это форма национально-культурного самоопределения, представляющая собой объединение российских граждан, относящих себя к определенной этнической общности, находящейся в ситуации национального меньшинства на соответствующей территории, на основе их добровольной самоорганизации в целях самостоятельного решения вопросов сохранения самобытности, развития языка, образования, национальной культуры.

Как правило, НКА согласно учредительным документам имеют широкий спектр деятельности. Их задача – представлять интересы некоренного народа, проживающего на территории Российской Федерации. Одна из первых созданных в России ФНКА была ФНКА россий-

ских немцев, образованная на учредительном съезде 20 декабря 1997 года делегатами от 11 региональных национально-культурных автономий, среди которых, например, были немецкая НКА в Республике Коми, НКА российских немцев Поволжья, немецкая НКА Омской области и другие НКА, представляющие интересы этнических немцев, проживающих на территории РФ.

На примере уставных целей ФНКА российских немцев рассмотрим основное предназначение национальных автономий.

I. ФНКА выполняет функцию представительской организации – подобные организации призваны защищать интересы своих членов и выполнять представительские функции своего народа во взаимодействии с государственными структурами и обществом в целом.

ФНКА выполняет данную функцию, осуществляя следующую деятельность:

- 1) защищает законные права и интересы членов ФНКА;

- 2) представляет и защищает права и интересы российских немцев в органах государственной власти и органах местного самоуправления;
- 3) участвует через своего полномочного представителя в работе Консультативного совета по делам национально-культурных автономий при Правительстве Российской Федерации;
- 4) готовит и вносит предложения в Государственную думу, Администрацию президента и Правительство Российской Федерации по решению национально-культурных проблем российских немцев;
- 5) участвует в работе межправительственных комиссий, других органов и организаций, причастных к решению национально-культурных проблем российских немцев;
- 6) взаимодействует со всеми заинтересованными государственными органами, общественными объединениями, некоммерческими и коммерческими организациями по вопросам уставной деятельности.

II. ФНКА формирует общественное мнение с целью решения задач ФНКА РН и берет на себя пропагандистскую функцию, для этого:

- 1) организуются выступления в средствах массовой информации, чтение лекций;

2) проводятся вечера, собрания, пропагандистская и агитационная работа для разъяснения целей и задач ФНКА РН;

3) создаются средства массовой информации, развивается издательская деятельность производство видео-, аудио- и кинопродукции.

III. ФНКА выполняет координирующую функцию по формированию межэтнической толерантности, для этого она:

- 1) взаимодействует с другими общественными объединениями российских немцев с целью содействия консолидации общенациональных общественных сил и выработки общих позиций и предложений по решению национально-культурных проблем российских немцев;
- 2) устанавливает контакты и налаживает диалог с другими народами России с целью поиска взаимоприемлемых решений национально-культурных проблем в Российской Федерации.

IV. ФНКА призвана сохранять национальную культуру и традиции:

- 1) организует творческие союзы, студии, театры, коллективы профессионального и самодеятельного искусства, фонды, музеи, архивы, библиотеки, спортивные организации и молодежные организации;

- 2) осуществляет разработку учебных программ, издание учебников, методических пособий, учебной литературы на русском и немецком языках;
- 3) содействует региональным НКА российских немцев в организации массовых мероприятий по случаю национальных праздников и памятных дат немцев в Российской Федерации.

V. ФНКА также является сервисной организацией, поскольку предоставляет социальные и образовательные услуги для своей целевой группы:

- 1) участвует в создании и организации работы национальных школ и классов, групп в детских дошкольных учреждениях, воскресных школ, курсов немецкого языка, групп в средних специальных и высших учебных заведениях, а также послевузовского образования и других форм образования на немецком языке;
- 2) содействует совместно с представителями субъектов РФ и региональными НКА российских немцев учреждению российско-немецких домов и культурных центров, проведению выставок народного творчества, фестивалей народной музыки, концертов, других национально-культурных мероприятий;

- 3) учреждает юридические лица, в том числе по возрождению национальных промыслов и ремесел.

Мы взяли для примера ФНКА РН, поскольку эта одна из немногих национальных организаций, имеющих сайт и полностью раскрывающих информацию о себе. Можно предположить, что функции национальных организаций согласно уставным документам примерно схожие, независимо от народа или этноса, который они представляют.

В многообразии уставных целей некоммерческой организации, созданной по национальному принципу, зачастую расплывается и ускользает основной смысл и миссия этой организации. Совершенно очевидно: все, что перечислено в уставе, выполнить невозможно, да и не нужно, поскольку всегда существуют приоритеты, определяемые потребностями целевой группы и сложившимися обстоятельствами.

Для повышения эффективности деятельности национальной организации, придания ей организационной и финансовой устойчивости могут быть применены технологии, методы и инструменты, применяемые в третьем секторе в целом, такие как инструменты анализа и планирования, методы ведения диалога с властью, технологии привлечения ресурсов. Многие из приводимых здесь ин-

струментов или методик были апробированы или созданы в процессе ведения тренингов и семинаров по проекту ОО «Федеральной еврейской национально-культурной автономии»: «Диалог». При реализации проекта использовались средства государственной поддержки, выделенные в качестве гранта в соответствии с распоряжением Президента Российской Федерации от 2 марта 2011 года №127-рп, и субсидия из федерального бюджета, получен-

ная от Министерства экономического развития РФ (постановление Правительства Российской Федерации от 23 августа 2011 года № 713 «О предоставлении поддержки социально ориентированным некоммерческим организациям», приказ Министерства от 27 апреля 2012 года № 246).

Приведем инструменты для анализа и планирования деятельности национально-культурной автономии.

Ответы на стратегические вопросы ЧТО ВАЖНО ДЛЯ НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ?

1. Миссия _____ Значимость
Какой социальный результат?
Насколько важно для общества?
2. Эффективность _____ Качество
Насколько существенен результат?
3. Выгодность _____ Цена
Какова стоимость результата?

4. Степень доверия _____ Этика
Насколько хороша репутация?
5. Прозрачность _____ Отчетность
Насколько вовлечены в работу представители на местах?

Полезные вопросы от Питера Друкера

(Питер Фердинанд Друкер – американский ученый австрийского происхождения; экономист, публицист, педагог, один из самых влиятельных теоретиков менеджмента XX века)

1. Чем на самом деле занимается наша организация?
2. Кто является потребителем результатов нашей работы?
3. Какой будет наша организация?
4. Какой она должна стать?
5. Какие новые возможности открываются (или могут быть созданы) для выполнения миссии и цели, если организация выберет другое направление деятельности?

Инструменты планирования – долгосрочного и оперативного

Долгосрочное планирование (3–5 лет)

1	Видение	Что мы хотим изменить в обществе? Для чего мы существуем? Каково наше видение идеального мира?
2	Заинтересованные лица	Кому мы служим. Какие группы людей разделяют ваше видение? Кто они? Почему они разделяют ваше видение? Что вы получаете от них? Какие требования они выставляют вам?
3	Долгосрочные результаты	Какие долгосрочные результаты принесут пользу обществу? SMART (например: уменьшение случаев домашнего насилия, повышение общественной активности граждан и т.д.)
4	Миссия	Почему наша организация? Кому служите? Какие потребности удовлетворяете? Что делаете? (какую помощь вы оказываете в повседневной деятельности?)
5	Стратегическое позиционирование	В чем наша особенность для доноров, клиентов, власти? В чем уникальность? Какие способы взаимодействия внешнему миру мы предлагаем?
6	Ценности и организационная культура	Этические нормы, стиль взаимоотношений внутри организации, традиции, нормы поведения
7	Завоевание доверия	Почему люди должны нам доверять? История, результаты, честность руководства, финансовая система, аудит, прозрачность, отчетность. Вы нам можете доверять, потому что...
8	Оценка ситуации	Где мы находимся на данный момент. Оценка ситуации. Какой вы видите ситуацию? Что хорошо? Что плохо? Какие основные тенденции? В каких политических, экономических, культурных и технологических условиях вы существуете? Что делают ваши конкуренты?

9	Главные проблемы	Что нам мешает эффективно работать? Какие препятствия необходимо устранить? 3–5 основных проблем, которые следует устранить в течение нескольких лет, это то, на что можно повлиять
10	Основные цели	Куда мы хотим прийти через 3–5 лет?
11	Новые стратегии	По какому пути мы будем двигаться вперед? Маршрут, по которому идти (уникальность, высокое качество услуг, низкая стоимость)
12	Польза для доноров	Кто ваши доноры? Какова польза для доноров? Почему нас должны поддерживать?

Оперативное планирование (1 год)

1	Задачи	Что конкретно должно быть сделано к концу 12 месяцев (новый веб-сайт, структурные подразделения в городах и т. д.)
2	Деятельность	Как и что мы будем делать?
3	Ответственность	Кто конкретно отвечает за какую задачу?
4	Конечные сроки	Когда каждая задача должна быть выполнена?
5	Показатели прогресса	Что будет определять продвижение вперед? Как во времени будут расставлены вехи? Например, раз в месяц, два раза и т. д. Показатели – число сторонников, пройденный этап работы и т. д.
6	Менеджмент	Как вы будете контролировать, управлять и корректировать работу?
7	Ресурсы	Сколько денег, людей, оборудование требуется для достижения каждой задачи?
8	Возможные трудности и риски	Что если... Что может пойти не так и как мы будем действовать в подобной ситуации?
9	Структура организации	Распределение обязанностей в организации, структура принятия решения
10	Следующие шаги	Следующие необходимые шаги по корректировке плана

Методы привлечения ресурсов для национальных и межнациональных проектов и организаций

*Тренер–консультант проекта, кандидат психологических наук,
директор Благотворительного Фонда «Навстречу переменам»,
Бурмистрова Татьяна Александровна*

Рассмотрим различные варианты ресурсов, потенциально доступных для некоммерческих организаций согласно законодательству РФ.

Первый вариант наиболее распространен в бизнесе, однако может подойти и для некоммерческой организации, если она занимается или планирует заняться социальным предпринимательством, то есть рассчитывает производить и предоставлять товары и услуги на возмездной основе. Например, организовать пошив и продажу национальных костюмов, платные курсы обучения родному языку и т. д.

Инвестиция – это вклад собственности в дело с целью извлечения прибыли. Далеко не каждый проект может привлечь инвестиции. Для инвестора должна быть вне сомнений цель такого проекта, его значимость, которая определяет соразмерность вложения капитала. Требуется детально разработанная документация (бизнес-план в первую очередь), без нее нет инвестиционного проекта: он просто не будет рассматриваться в качестве такового. Наконец, главное: какой бы ни была цель

проекта, он не станет инвестиционным, если его реализация не удовлетворяет основной мотив инвестора – получение максимальной прибыли. Последнее обстоятельство резко снижает возможность стать инвестиционными для значительной части социальных проектов. Об этом надо знать и рассчитывать на инвестиции лишь после глубокого анализа ситуации на рынке инвестиционных проектов, который складывается по законам бизнеса и имеет связь с социальными потребностями в областях, узко ограниченных особой доходностью вложений. Расчет на инвестиции для социального проекта должен учитывать и различие форм инвестирования, в том числе таких как: а) денежные средства и их эквиваленты (целевые вклады, оборотные средства, паи и доли в уставных капиталах предприятий, ценные бумаги, кредиты, займы, залоговые); б) земля; в) здания, сооружения, машины и оборудование, измерительные и испытательные средства, оснастка и инструмент, любое другое имущество, используемое в производстве и обладающее ликвидностью; г) имуществен-

ные права (оцениваемые, как правило, денежным эквивалентом), секреты производства, лицензии на передачу прав промышленной собственности. Экономическое обоснование инвестиционных проектов предполагает, что при сравнении различных предложений выбор лучшего из них производится по показателям экономической и коммерческой эффективности, таким как чистый доход, индекс доходности, внутренняя норма доходности, срок окупаемости и т. д. Наконец, в роли инвестора может выступить и сам инициатор проекта (индивидуальный или коллективный). Естественно, что его отношение к собственному проекту будет в первую очередь определяться стремлением реализовать цели проекта. Но и в этом случае инвестиция подчиняется экономической целесообразности.

Второй вариант – *спонсорство* – является довольно распространенным как для коммерческих, так и для некоммерческих проектов. В обыденной практике словоупотребления спонсор представляется как человек (организация), который дает деньги на понравившийся проект или просто понравившемуся лицу, нуждающемуся в деньгах, без требования возврата. Однако спонсор не может быть приравнен к меценату или тем более к филантропу. Спонсоринг – экономическая, а не нравственная дея-

тельность. Спонсор, как и инвестор, проявляет интерес к целям нуждающегося в средствах проекта, но в первую очередь преследует свою выгоду. Чтобы уяснить выгоду спонсора, зададимся вопросом: почему есть спонсоры у команд КВН, выступающих по телевидению, и нет у команд КВН, соревнующихся в местном клубе? Ответ в том, что спонсор предоставляет средства на поддержку проекта, если это может стать формой его рекламы или презентации. В мировой практике принято заключать договор о спонсоринге, из которого вытекает взаимная ответственность сторон: спонсор обязуется предоставить запрашиваемые средства для осуществления проекта, а организаторы проекта – рекламировать и другим образом представлять интересы спонсора (создавать его положительный имидж в глазах общественного мнения и т. д.). Это собственно и есть расплата по договору спонсоринга, который не предусматривает возврата выделенных под проект финансовых средств. Очевидно, что лишь проект, получающий известность в определенных кругах, в контактах с которыми заинтересован спонсор, может стать спонсорским. Этот проект должен сам обладать положительным имиджем, вызывать большой интерес в обществе, чтобы эффективно формировать положительные установки в отношении спонсора.

Третий вариант, несмотря на необычность для типичной практики некоммерческого сектора, имеет значительные перспективы развития. Для малого бизнеса кредитными организациями разрабатываются специальные условия и программы, и если уставные документы не ограничивают НКО в том, чтобы заниматься предпринимательской деятельностью, данный вариант имеет право на существование. Беспроцентные займы на реализацию социальных проектов можно получить на конкурсной основе в фонде «Наше будущее», поддерживающем социальное предпринимательство.

Кредитные проекты. Способом финансового обеспечения социального проекта может быть избран кредит. Это еще один коммерческий вариант финансирования, специфика которого состоит в том, что получение финансовых средств возможно только под условие предоставления гарантий кредитному учреждению (залога собственности, например).

Такой проект также предполагает развернутое финансово-экономическое обоснование, которое должно убедить и инициаторов проекта, и кредитора в том, что кредит будет погашен и по нему будут уплачены проценты в соответствии с принятым порядком. Гражданский кодекс Российской Федерации устанавливает правило, согласно кото-

рому кредитор «вправе отказаться от предоставления заемщику предусмотренного кредитным договором кредита полностью или частично при наличии обстоятельств, очевидно свидетельствующих о том, что предоставленная заемщику сумма не будет возвращена в срок». К кредитным проектам принципиально близки те, которые осуществляются посредством лизинга. Лизинг – долгосрочная, иногда до нескольких лет, аренда средств производства (машин, оборудования, производственных сооружений и т. д.), предполагающая возможный последующий выкуп арендатором полученного в аренду имущества. Имущество остается собственностью лизинговой компании до конца сделки, а после того как организация-арендатор расплатилась за него, она становится собственником этого имущества. Это фактически форма инвестиции, позволяющая начинать дело с меньшими затратами и избегать влияния на эффективность работы морального старения оборудования. Очевидно, что и это форма финансового обеспечения проекта, способного гарантировать доход.

Четвертый вариант: **бюджетные проекты.** В силу того, что социальные проекты не только бездоходны, но и убыточны в прямом финансовом выражении, однако при этом решают важные социальные зада-

чи, значительная часть проектов осуществляется в рамках государственной социальной политики и решения местных проблем. Такие проекты у нас в стране могут финансироваться из соответствующих бюджетов (федерального бюджета, бюджета субъектов Российской Федерации, местных бюджетов). Распространенной моделью является субсидия (дотация). Это государственное финансовое пособие юридическим и физическим лицам в виде ассигнования на покрытие убытков, сбалансирование бюджета и т. д. Такую модель финансирования социальных проектов избирают органы государственной власти и органы местного самоуправления для поддержки проектов и программ некоммерческих организаций. Субсидии на реализацию проекта можно получить в конкурсном порядке. Это обстоятельство содержит в себе определенную сложность. Она заключается в том, что в материалах, представляемых инициатором проекта на конкурс, необходимо точно охарактеризовать те стороны предполагаемой деятельности, которые предусматриваются условиями конкурса. Часто проекты, которые можно отнести одновременно в разные группы конкурсантов, откладываются как неясные, слабо подготовленные и конкурсными комиссиями не рассматриваются.

И наконец, пятый вариант – наиболее широко распространенный в некоммерческом секторе в целом, неплохо освоенный многими национальными организациями, и на который возлагаются надежды руководителей некоммерческих организаций – *благотворительные проекты*. Отличительной чертой благотворительных проектов является то, что перед финансирующими проект людьми или компаниями не стоит коммерческих задач, они сами по возможности участвуют в проекте не только выделением финансов. Удовлетворение нематериальных потребностей – нередко более сильный мотив для трат, в том числе и крупных, чем ожидание наивысшей прибыли от вложений. Это обстоятельство позволяет осуществлять многие некоммерческие проекты.

Расчет на такой тип финансирования проекта требует ясного осознания, что на инициатора проекта ложится сложная миссия по представлению своих замыслов потенциальным меценатам в форме просьбы. Необходимо и морально, и технологически быть готовым к длительному и многотрудному ведению переговоров с потенциальными меценатами, уметь придумывать проекты, правильно их доносить до потенциального частного или институционального донора или компании.

Для получения средств и ресурсов от благотворителей практики некоммерческого сектора выработали особый вид деятельности – фандрайзинг. *Фандрайзинг (или фандрейзинг)* – калька с английского fundraising, буквально «увеличение фондов, ресурсов» – слово, вошедшее в русский язык, на котором говорят лидеры и сторонники некоммерческих организаций, чуть больше 20 лет назад. Несмотря на тот факт, что суть фандрайзинга в России по-прежнему известна только узкому кругу профессионалов, само слово становится все более употребляемым и чарующе привлекательным.

Классическое определение фандрайзинга: «деятельность по обеспечению надежного потока доходов, который бы позволил некоммерческой организации выполнять свою миссию». На первом профессиональном фандрайзинговом фестивале в Праге слово fundraising – так же непривычно звучащее для восточноевропейского уха, как и для русского – было удивительным образом обыграно: фандрайзинг – это friend raising (увеличение друзей!), fun raising (увеличение удовольствия!), freedom raising (увеличение свободы!). Конечно, фандрайзинг – это прежде всего про деньги, и основная цель фандрайзинга – сбор средств. И все же фандрайзинг – это также возможность открыто заявить о себе, информировать

о своих целях, это приобретение новых партнеров, друзей и сторонников, тех, кто разделяет миссию организации и поддерживает ее финансово.

Фандрайзинг – это систематическая, хорошо спланированная работа, которую выполняют профессионалы. Эту работу нельзя делать время от времени, за нее в организации кто-то должен отвечать, иметь время для этого и получать оплату за свою работу. К деятельности по сбору ресурсов можно и нужно привлекать добровольных помощников, постоянно расширять круг сторонников и связи организации в местном сообществе. Выстроить систему фандрайзинга означает выстроить систему отношений с донорами. Источников финансирования должно быть много, и они должны быть разнообразными, тогда организация сможет достичь устойчивости.

Прежде чем заняться привлечением благотворительных денег, совершенно необходимо дать честные ответы на честные вопросы:

- Какую ценность вы представляете для общества?
- Какие социальные нужды ваша НКО может удовлетворить?
- Как вы можете мотивировать других?
- Следуют ли другие за вами?

Вопросы определения миссии и предназначения некоммерче-

ской организации, четкого определения целевой группы являются крайне важными также и в том случае, когда вы пытаетесь привлечь спонсора, получить кредит или привлечь инвестиции. В XXI веке получение социального эффекта от вложенных средств становится столь же важным, как и получение прибыли, однако в случае обращения к общественным ресур-

сам, благотворительным бюджетам коммерческих компаний этот вопрос приобретает критическое значение.

Миссия организации, ясно сформулированная и понятная, открывает ряд источников финансирования проектов национальных организаций.

<p>Российские и международные грантодающие фонды, организации, агентства</p>	<p>Важный источник финансирования. Важно уметь с ним работать. Несколько простых правил для начинающих.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Необходимо найти своего донора – кто работает с той темой и проблематикой, на основе которой вы строите свой проект? Что входит в приоритеты донора: поддержка национальной самобытности, социальных сервисов для незащищенных групп (например мигрантов) или формирование толерантного сознания молодежи? 2. Постройте отношения с донором! 3. Внимательно прочитайте условия предоставления финансирования, прежде чем что-то делать. До конца! Возможно, вас не устроит софинансирование проекта из собственных средств в размере более 60% или вы просто не можете участвовать в конкурсе по географическому принципу. 4. От качества проекта и поданной заявки тоже многое зависит – важно соблюдение формальностей и присутствие здравого смысла.
<p>Коммерческие компании</p>	<p>Коммерческие компании поддерживают те сферы, где есть очевидные пересечения с их бизнес-интересами. Другая возможная причина поддержки со стороны компании – формирование положительного имиджа компании у акционеров, сотрудников, населения территорий размещения предприятий, потребителей продукции и т. д. Получить финансовую поддержку национальных НКО от компаний, работающих в России, – задача нетривиальная, но не безнадежная. При совпадении целевой аудитории и качественно подготовленном предложении успех</p>

	возможен. Например, НКО, помогающие адаптироваться мигрантам, могут построить сотрудничество с сетевыми супермаркетами – теми организациями, где востребован труд мигрантов, а если вы задумали большой зрелищный фестиваль, стоит подумать о привлечении спонсорских денег.
Частные пожертвования	Частные пожертвования – основа финансовой стабильности и общественной поддержки миссии организации. Люди жертвуют не только в благотворительные фонды, но и на защиту прав человека, экологию и поддержку национальных обычаев и обучение родному языку детей, а также на другие цели – необходимо только дать почувствовать человеку его причастность к результату.
Членские взносы	<p><i>Членские взносы.</i> Довольно распространенный источник финансирования во всем мире. В некоторых организациях размер членского взноса дифференцирован, например, для молодежи он может быть меньше. Обязательным правилом в отношении членства являются бонусы, предоставляемые членам организации. Бонусы могут быть самые разнообразные – от включения в новостной лист рассылки до сувениров с логотипом организации. Как правило, размер бонуса зависит от величины членских взносов.</p> <p>Например: <i>Членство в Amnesty International для молодежи и студентов. Минимальный годовой взнос для студентов, которые хотят стать членами Amnesty – 15 долларов. Однако если молодой человек выбирает минимальный размер годового членского пожертвования от 50 долларов и выше, ему в подарок будут высланы календарь, значок, ручка, стикеры и на выбор либо футболка, либо CD-диск.</i></p> <p>Российские НКО также могут собирать членские взносы, если это предусмотрено Уставом организации. Если НКО не является членской, то организация может пойти по пути создания сети сторонников организации. Сторонники, так же как и члены организации, разделяют миссию организации и поддерживают ее финансово, данная финансовая помощь будет принята и оформлена бухгалтерией НКО соответственно не как членские взносы, а как пожертвования.</p>

На что обращают внимание доноры, когда принимают решение о пожертвовании (по результатам западных исследований, подтвержденных практикой отечественных организаций):

- Имя организации воспринимается как позитивное, которое не запятнает репутацию донора.
- Пожертвование приведет к изменениям.
- Эффективная работа – 80% доллара должно идти на помощь, конкретное дело.
- Организация прозрачна, информация о полученных и потраченных средствах есть в открытом доступе; существует уверенность, что деньги будут правильно использованы.
- У некоммерческой организации хорошая бизнес-практика: контактные телефоны всегда отвечают приятными голосами, на письменные запросы отвечают, у организации есть постоянное местонахождение, организация может показать результаты деятельности.
- Получая пожертвование, некоммерческая организация благодарит донора сразу же.
- У донора есть возможность сохранять анонимность
- Кто уже сделал пожертвование в данную организацию, другими

словами, к кому донор присоединяется?

В фандрайзинге обычно успешны организации, которые:

- Точно знают, сколько требуется денег и на какие нужды эти деньги будут потрачены.
- Прозрачны и имеют отчеты о потраченных средствах.
- Фокусируются на привлечении частных пожертвований.
- Имеют разнообразную донорскую базу (доноры различаются по возрасту, полу, уровню дохода, мотивации).
- Эффективны в расходовании средств.
- Имеют сильного руководителя и представительный попечительский совет.
- Взаимодействуют с другими организациями для получения пожертвований от корпораций.
- Благодарят за каждое пожертвование и не откладывают в долгий ящик просьбу о следующем.

Великая сила Интернета

Аксиома 1. Если, набрав в поисковой системе название некоммерческой организации, мы не получаем никакой информации о ней – такой организации нет.

В Рунете живет более 30 млн потенциальных доноров. Как можно получить от них помощь, если они о вас ничего не знают, то есть вы для них не существуете? Ваша задача – привести как можно больше людей из обширного пространства Интернета на ваш сайт. Для этого существуют способы продвижения в поисковых системах. Можно сделать так, чтобы при запросе на отдельные ключевые слова (например, «город без барьеров», «право на свободу собраний») ссылка именно на ваш сайт была одной из первых.

Отсутствие сайта автоматически снижает потенциальную донорскую базу в сотни, а то и в тысячи раз, как снижает и возможность продвижения своих ценностей и убеждений. Некоммерческой организации сайт нужен для решения двух основных задач: 1) он должен помогать решать программные задачи (например, давать правовые консультации вашей целевой аудитории или мотивировать посетителей толерантно относиться к людям всех национальностей); 2) сайт должен привлекать поддержку (мотивировать людей делать

пожертвования, становиться волонтерами и т. п.).

Аксиома 2. У вас есть только 30 секунд для того, чтобы удержать внимание посетителя, впервые зашедшего на ваш сайт.

- Интерфейс сайта должен быть удобным. Первая страница сайта не может прокручиваться бесконечно – в идеале она не должна быть длиннее высоты экрана. Многие некоммерческие организации стремятся поместить всю информацию на первую страницу, в итоге надо прокручивать длиннющую простыню, чтобы найти интересующую информацию. Обычно это могут себе позволить только сотрудники самой организации – у обычного посетителя нет на это ни времени, ни желания.
- Сайт должен быть живым. Если на сайте не происходит никаких изменений, если нет новостей, фотографий, видеороликов, репортажей, обновляемых полезных советов, значит, ваша организация мертвая и ничего не делает.
- Сайт должен призывать к действию. Существенная часть посетителей морально готова оказать вам поддержку, их просто об этом надо попросить и дать им инструмент. Яркая заметная кнопка «Оказать поддержку сей-

час» или «Помочь проекту» или «Как нам помочь» является обязательной. Сайт должен давать максимум возможностей сделать пожертвование как онлайн, так и офлайн. Например, следующие инструменты и способы перечисления денег:

- банковские карты
- терминалы
- интернет-банкинг
- карты предоплаты
- банкоматы
- системы переводов и платежей

Важно объяснить посетителю сайта, как пользоваться тем или иным способом платежа, и не забыть поблагодарить ваших доноров.

- Сайт должен позволять собирать базу потенциальных доноров. Для этого нужны разные способы получения электронных адресов: подписки на новости, анкетирование, голосование, сбор подписей.
- Сайт должен позволять анализировать информацию о донорах. Откуда они к вам пришли? Какой процент нажал на кнопку «Сделать пожертвование»? Куда люди переходят с главной страницы? Ответы на эти вопросы можно получить, если подключить к сайту какую-нибудь систему анализа данных. Например, Google Analytics – бесплат-

ное приложение от компании Google.

3. *Социальные сети.* Один из быстро растущих инструментов фандрайзинга. Средства собирают в ЖЖ, на Одноклассники.ру, на Facebook. Многие организации имеют корпоративные аккаунты в сетях. Социальная сеть – это больше чем просто технологичная платформа, это люди с их отношениями между собой. Для совершения пожертвования через социальные сети для донора достаточно рекомендации «друзей». Умение общаться в сетях и создавать там нужное мнение является обязательным навыком для любого фандрайзера.

4. *Рассылки по электронной почте.* Как способ привлечения средств с каждым годом становится все менее эффективным, прежде всего за счет развития других способов интернет-коммуникации и усиления спам-фильтров.

5. *Зонтичные порталы для сбора пожертвований.* Это порталы, которые предоставляют информацию о некоммерческих организациях и собирают пожертвования на их работу. Донор может по своему усмотрению выбрать адресата помощи, получить о нем информацию, узнать, что удалось сделать благодаря собранным средствам.

Абсолютно весь онлайн-фандрайзинг – это не столько просьбы

о деньгах, сколько создание системы доверительных отношений со многими тысячами людей. Строить нужно не систему сбора денег, а систему отношений. Тогда «технологии» отходят на второй план, так как «отношения важнее технологий». Чтобы не потерять доверие жертвователя

в Интернете, крайне важно помнить о трех железных правилах:

1. Безопасность жертвователя, составляющего свои контактные данные на сайте.
2. Политика конфиденциальности.
3. Отчетность и прозрачность собранных и израсходованных средств.

Основные принципы работы с частными донорами

- Первая заповедь фандрайзера: «Не попросишь – не дадут». Пожертвования никогда сами не приходят, людей надо спрашивать о пожертвовании.
- Самый важный вопрос при работе с частными лицами «У кого просить». 10:3:1 – примерно таково соотношение значимости целевой аудитории (у КОГО просить), собственно продукта (на ЧТО просить) и креативной упаковки продукта (КАК просить: текст, дизайн, оформление).
- Деньги дают ЛЮДИ. При обращении к донору нужно представлять себе живого конкретного человека – со всей системой ценностей, мироощущением, интересами и слабостями. Идеального донора, мечтающего нам помочь, практически не существует.
- Деньги дают ЛЮДЯМ, а не организациям. Это означает, во-

первых, что человек, обращающийся за поддержкой от лица организации, должен вызвать доверие, а во-вторых, что деньги даются на улучшение жизни людей, а не на абстрактные «увеличение», «профилактику» и «развитие правового сознания».

- Работа с частными донорами требует терпения и планирования. Построение налаженной системы привлечения частных пожертвований и установления долгосрочных отношений с донорами требует не менее двух лет.
- Деньги к деньгам! Деньги дают не тому, у кого их нет, а тому, кто умеет ими грамотно распоряжаться. При прочих равных условиях люди охотнее дают деньги тем организациям, у которых ЕСТЬ деньги. Призыв «Если вы не жертвуете нам, то мы вынуждены будем закрыться» не ра-

ботает. Где гарантия, что после того, как закончатся пожертвованные деньги, организация не закроется?

- Чем больше денег вы рассчитываете получить от донора, тем больше времени и внимания требуется.
- Фандрайзинг – это обмен. Человек отдает вам свои деньги на-

всегда, а взамен должен получить моральное удовлетворение либо удовольствие, либо и то и другое.

- Открытость и прозрачность организации для донора – основа доверия.
- Донору должно быть легко и удобно сделать пожертвование.

Мотивация жертвователя: почему люди дают деньги и почему люди НЕ дают деньги. Ответы на вопросы дают участники проекта «Диалог», организованного ОО «Федеральной еврейской национально-культурной автономией»:

ПОЧЕМУ ЛЮДИ ДАЮТ ДЕНЬГИ	ПОЧЕМУ ЛЮДИ НЕ ДАЮТ ДЕНЬГИ
<ol style="list-style-type: none"> 1. Приятно 2. Сочувствие 3. Человек был в подобной ситуации, знает проблему изнутри 4. Верит, что добро вернется 5. Религия 6. Нравственные принципы 7. Личное уважение к обратившемуся 8. Репутация 9. Финансовая самостоятельность 10. Обратились в подходящий момент 11. Модно 12. За компанию 13. Приобрести определенный статус в сообществе 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Не верят в благотворительность 2. Боятся, что средства пойдут не по назначению 3. Негативный опыт, который имеется у благотворителя 4. Безразличие 5. Не понимают, что собственно за проблема 6. Неудобно жертвовать 7. Нет Интернета 8. Длинная дорога от желания поддержать к самому пожертвованию (нет удобных механизмов пожертвования) 9. Человек боится публичности и огласки 10. Нет культуры фандрайзинга 11. Не тот человек обратился

<ul style="list-style-type: none"> 14. Заявить о себе 15. Создание имиджа 16. Настойчиво просят – невозможно отказать 17. Административное давление власти 18. Благоприятная законодательная среда 19. Протестная благотворительность 20. Адекватный запрос 21. Замаливание грехов 	<ul style="list-style-type: none"> 12. Сам человек без мотивации, не заинтересован 13. Не в тот момент попросили 14. Мешает законодательство 15. Уже давали 16. Никто не просил 17. Нет уверенности, что моя сумма пожертвований может что-то изменить 18. Нет информации, кому и что конкретно нужно 19. Потому, что в семье нет традиций благотворительности
--	--

Многие некоммерческие национальные организации давно и успешно работают с частными донорами. Во время семинара проекта «Диалог» в г. Казани мы записали рекомендации по работе с частными донорами, которые дала одна из участниц – исполнительный директор Нижегородской региональной еврейской национально-культурной автономии Тураева Сусанна Давидовна, директор с большим опытом работы.

Эти рекомендации в группе коллег получили название «Советы от Сусанны Давыдовны»:

1. Легче работать с донорами своей национальности.
2. Хорошо, когда в попечительский совет входят люди одного круга и уровня.
3. Прежде чем идти к донору, надо выяснить его интересы, понять, чем он увлекается.
4. Уметь ясно и четко формулировать «зачем мы пришли».
5. Включить донора в попечительский совет.
6. Не бывает маленьких пожертвований!
7. «Не выкручивать донору руки» – один раз это может сработать, но вредно для построения долгосрочных отношений.
8. Если вы думаете, что доноры не умеют считать – вы сильно заблуждаетесь, просите реальные средства – не занижайте и не завышайте бюджеты.
9. Прежде чем донора просить о чем-либо, надо его вовлечь. Донора надо воспитывать. Спросить совета, провести анкетирование, прочитать лекцию – могут быть и другие способы.

Технологии привлечения средств от частных доноров

Для того, чтобы гражданское участие и общественная поддержка некоммерческого сектора не прекращались даже в трудные финансовые времена, требуется большая работа самих некоммерческих организаций, и прежде всего специалистов по привлечению ресурсов.

Ежегодное исследование, проводимое компанией Blackbaud www.blackbaud.co.uk, показало, что фандрайзинг превращается в широко узнаваемую профессию. Большин-

ство некоммерческих организаций по всему миру собираются увеличивать свои расходы на фандрайзеров. Стало очевидно, что фандрайзинг – это не чья-то ответственность по со-вместительству. Техника работы и информация становится все сложнее. Скорость изменений среды увеличивается. То, что когда-то было искусством, становится наукой, требуя больше инструментов, техник, партнерств, более квалифицированных сотрудников.

Пожертвование через сайт организации

Одним из наглядных результатов работы фандрайзеров является повсеместное появление на первых страницах интернет-сайтов организаций кнопки «DONATE», иногда «DONATE NOW», что означает «пожертвовать сейчас». Привлечение общественной финансовой поддержки, что на деле означает привлечение сторонников, разделяющих наши убеждения, становится обязательным даже среди крупных организаций.

Призыв «пожертвовать» размещают на первой странице сайта и крупные благотворительные фонды, такие как «Чаритиз Эйд Фаундэйшн» <https://www.cafonline.org/> (миссия фонда – делать благотворительность эффективной), и неком-

мерческие организации, объединяющие фандрайзеров, например британская НКО «Ресурс Альянс» <http://www.resource-alliance.org/> (миссия – развитие потенциала для фандрайзинга во всем мире), и международные правозащитные организации, наглядный пример – AMNESTY INTERNATIONAL <http://www.amnesty.org/en/donate> (миссия – защита тех, кому отказано в правосудии и свободе; соблюдение общепризнанных прав каждого человека). Обращение к посетителю сайта «Donate» означает не просьбу о помощи, а является открытым предложением разделить миссию организации, дает возможность человеку реально участвовать в деятельности, цели и ценности которой он разделяет. Например:

«Работа AMNESTY INTERNATIONAL является независимой, поэтому мы не принимаем деньги от правительств. Мы финансируемся такими же людьми, как и вы, пожалуйста, жертвуйте сегодня».

Пожертвования на условиях софинансирования (увеличения пожертвований) Matching Gifts

Не очень распространенная форма в России, поэтому требует пояснения. Донор делает пожертвование только в том случае, если у организации собрана определенная сумма. Увеличение может быть в самых разных пропорциях, в зависимости

от договоренностей с донором, например каждый привлеченный организацией доллар донором удваивается или утраивается. Донорами могут быть как физические лица, так и юридические: компании, фонды.

Пожертвования от физических лиц

Пожертвования главных доноров – частных лиц. Главных доноров у некоммерческой организации, как правило, немного: 1–10 человек. Это люди, которые разделяют миссию организации, доверяют полностью менеджменту организации, в некоторых случаях входят в состав попечительского совета и делают крупные пожертвования. Они далеко не всегда хотят, что бы их имена были известны, в этом случае у них есть право на анонимность. Многие исследователи отмечают, что за последние годы число анонимных пожертвований увеличилось. Для того, чтобы у организации появился главный донор, требуется очень профессиональная и длительная (как правило, больше года) работа. В международной практике для привлечения главных

доноров часто прибегают к услугам профессиональных консультантов.

Небольшие пожертвования – пожертвования от 1 до 30 000 рублей, которые пришли через Интернет, банковскими чеками, переводами на счет организации. В России небольшие пожертвования собирают в основном через ящики-копилки, интернет-деньги, платежные терминалы, банкоматы, мобильные системы связи (смс и звонки), в подавляющем большинстве этот метод предпочитают благотворительные организации.

Кампании по сбору средств – специально организованные кампании по сбору средств под конкретную цель, как правило, с обозначенной суммой, которую надлежит собрать. При проведении кампании широ-

ко используются средства массовой информации, все каналы интернет-коммуникаций. Кампания – хороший инструмент как фандрайзинга, так и продвижения организации и ее идей. Для более эффективного результата технология кампании может совмещаться с технологией мэтчинга: с донором заранее заключается догово-

ренность об увеличении суммы, собранной в ходе кампании.

Кстати, самой успешной фандрайзинговой кампанией в мире стал сбор средств в поддержку избирательной кампании Барака Обамы в 2008 году. Тогда было собрано 745 млн долларов. Она моментально стала классикой не только американского, но и мирового фандрайзинга.

Фандрайзинговые мероприятия

Мероприятия, специально устроенные с целью сбора пожертвований. Основной принцип – найти повод и (или) хорошую идею. Это может быть марафонский забег в честь дня рождения организации, ужин в честь национального праздника, запуск воздушных шаров или автопробег, национальный фестиваль или турнир по национальному виду спорта – любой желающий может принять в нем участие при условии предварительной регистрации и внесения суммы пожертвования.

Организаторам необходимо продумать несколько блоков.

1. Определить партнеров мероприятия:

- тех, кто проводит свое мероприятие, где вы можете выступить партнером;
- тех, кто даст призы;
- тех, кто может выступить спонсором;

– тех, кто может помочь с распространением информации и контактами.

2. Подумать над технической частью мероприятия, например, если вы организуете Утиный заплыв, то в фокусе вашего внимания будут:

- резиновые утки – их качество, покупка и доставка;
- водоем, в котором утки будут соревноваться – наличие течения, удобные берега для зрителей;
- технология забрасывания уток в водоем, обустройство дорожек, технология определения победителей и вылавливания как победителей, так и всех остальных участников заплыва.

3. Определить способы платежей:

- сайт;
- смс;
- безналичные платежи;
- ящик для сбора пожертвований.

4. Определить каналы распространения информации и придумать способы привлечения людей.
5. Продумать сценарий всего мероприятия.
6. Посчитать, во сколько все это обойдется.
7. Подумать, где взять волонтеров, каких, кто их будет обучать.

Дополнительные бонусы, которые приносит хорошо организованное мероприятие:

1. Продвижение в социальных сетях и приобретение новых друзей.
2. Укрепление репутации.
3. Предложения сотрудничества от многих компаний – потенциальных доноров.

Идеи фандрайзинговых мероприятий или новые способы работы с частными донорами можно подсмотреть в Интернете. В фандрайзинге копирование разрешено. Лучше искать хорошие практики в своей обла-

сти либо в «трудных темах» для привлечения ресурсов. Такой трудной темой традиционно является защита. Довольно много идей можно найти на сайте канадской «Амнести Интернешнл». Для этого достаточно зайти на первую страницу сайта и посмотреть, какие варианты для потенциального жертвователя скрываются за кнопкой «Как вы можете помочь»:

- Поддерживать нашу организацию ежемесячно (стать постоянным донором).
- Сделать однократное пожертвование.
- Мемориальное пожертвование.
- Пожертвовать акции.
- Включить Amnesty в завещание.
- Стать членом Amnesty и внести членский взнос.
- Членство в Amnesty для молодежи и студентов.
- Собрать деньги для Amnesty в своем окружении (Raise Money in Your Community).

Если пойти по гиперссылке «Поддерживать нашу организацию ежемесячно», то мы попадаем вот на такую страницу:

1. Monthly donation amount

I WISH TO MAKE A MONTHLY DONATION OF:

\$10 \$21 \$30 \$50 other

2. Payment Options

Вам предлагается выбрать сумму или предложить свою, а также дату списания этой суммы с расчетного счета, который будет вами указан. Если вы не готовы делать ежемесячное пожертвование, вы можете сделать однократное пожертвование. Страница для однократного пожертвования начинается со слов: «Я хочу сделать однократное пожертвование в размере...» Окошко для суммы пустое, жертвователь сам вписывает приемлемое для него число. «Каждое пожертвование, – говорится на этой странице, – маленькое или большое, выражает вашу приверженность защите прав человека и человеческого достоинства». В отдельной рамке говорится: «Если вы хотите сделать пожертвование от 1 000 долларов, кликните сюда, чтобы увидеть, как ваша щедрая поддержка может драматическим образом помочь нашей правозащитной работе по сохранению жизней». К сбору средств для Amnesty привлекаются также сторонники организации – добровольные помощники, которым предлагается организовать сбор средств в школе, среди коллег по работе, соседей, друзей, членов спортивной секции. В помощь добровольцам на сайте размещена брошюра «Пятьдесят способов привлечения средств для защиты прав человека» [http://](http://www.amnesty.ca/support_amnesty/docs/AMNESTY_50WAYS.pdf)

www.amnesty.ca/support_amnesty/docs/AMNESTY_50WAYS.pdf

Во вступлении разъясняется, почему не стоит смущаться, когда вы обращаетесь за пожертвованием: «Когда вы просите пожертвовать в Amnesty International, вы предоставляете донору возможность быть частью решения – помогаете им сделать шаг в направлении мира, в котором каждый будет иметь возможность пользоваться правами, дарованными Всеобщей декларацией прав человека».

Некоторые из 50 предлагаемых способов привлечения средств:

- Организация фестиваля «Танец ради справедливости», доход от которого пойдет в качестве пожертвования в AI.
- Организация игры в покер со своими друзьями при условии, что весь выигрыш пойдет в пользу AI.
- Добавить AI в раздел предпочтений на Facebook. Можно предложить друзьям сделать пожертвование в AI в качестве подарка на свой день рождения.
- Сделать пожертвование в AI в связи с чим-либо юбилеем или в честь кого-то.
- Выгуливать соседских собак и кошек в обмен на пожертвование в AI.

Любопытно, что само пособие подготовлено тоже добровольцем.

Итак, основные заповеди организации, которая приступает к сбору общественных средств:

- Будь предан идее, миссии, видею.
- Честно говори, на что пойдут деньги.

- Собранные деньги должны привести к эффективному результату.
- Расскажи донору, какого результата вы достигли благодаря его средствам.
- Скажи спасибо!

Стартапы. От идеи к воплощению проекта

Стенограмма занятия, проводимого на семинарах и круглых столах проекта «Диалог» тренером-консультантом проекта, генеральным директором ООО «ФЕНКА» Михалевой Е. А. (материал подготовила Кульшманова (Бут) Ольга Васильевна – председатель Общественной организации Красноярская региональная национально-культурная автономия немцев)

Сегодня я хотела бы посвятить наше небольшое занятие теме стартапов.

Стартап – открытие, начало собственного проекта. Стартап я бы сформулировала еще как исполнение желаний. Действительно, очень часто у нас есть какие-то мечты, желания, наши заинтересованности. Но получается так, что мы их откладываем на потом и с годами начинаем вести список нереализованных идей, проектов, планов, а ведь в достаточно большом количестве случаев могло получиться что-то оригинальное, интересное, что могло стать значимым и серьезным проектом.

Давайте представим, что мы накладываем друг на друга два кружка. Один кружок – это увлечение, то,

что нам интересно, то, что мы хотели бы делать, а второй кружок – это интересы окружающих. То место, где наши увлечения пересекаются с нуждами окружающих, это и будет плодородная почва и достаточно плодотворная площадка для стартапа. Там можно открывать свой проект.

Стив Джобс говорил: «Нам отпущено не так много времени, чтобы жить чужой жизнью». Очень хочется прожить свою жизнь, но при этом важно четко оценить, насколько действительно то, что мы хотим предложить, интересно, важно, оригинально, что нового несет наш проект. По всей вероятности, с этого и надо начинать.

Итак, попробуем сейчас немного поговорить об этом. Гово-

ря о создании нового проекта, естественно, я опираюсь на классиков стартапа, таких как Гай Кавасаки с его замечательной книгой «Стартап», Сет Годин с его «Фиолетовой короной», и других прекрасных авторов. Я предлагаю список литературы, которую стоит почитать на эту тему. Материалы на эту тему сейчас публикуются в большом количестве. Но, помимо литературы, есть успешный опыт, интересные практики, о которых мы сейчас попробуем поговорить.

Открытие собственного проекта многие основоположники теории стартапа считают некоторым приобретением свободы. Открывая свой проект, мы уходим из чужого бизнеса, чужих проектов. Но приобретение свободы, исполнение желаний предполагает создание ценностей для окружающих, иначе мы уйдем с площадки пересечения наших увлечений и интересов и запросов других людей. Надо всегда это четко отслеживать. Для этого постоянно стоит задаваться вопросом: «Чем я могу помочь людям?» И это, наверное, начало любого проекта. Если мы хотим сделать потенциально успешный проект, то должны задаться этим вопросом. Чего нет? Что мы можем предложить? Чем это может быть интересно? И уже из этого мы исходим и идем дальше.

Итак, что надо помнить, начиная любой стартап, и об этом говорят

классики стартапа, что очень полезно пользоваться советами, слушать советы, но можно иногда обойтись и без них. Когда человек дает совет, не оценивая аудиторию, не зная всех нюансов, всех входящих и выходящих данных, то есть не обладая всей информацией, такой совет может нести негативный настрой. Мы полагаемся на советы уважаемых людей, но исходим из того, что видим перед собой. Иногда стоит попробовать и рисковать.

В моей жизни были успешные проекты. Одним из таких стартапов стала еврейская студенческая организация «Гилель», которая была создана в 1994 году и существует до сих пор. Я проработала в ней 10 лет. Открывая эту организацию, я обратилась к очень уважаемому, очень авторитетному человеку за советом, стоит ли открывать этот проект. Мне было безумно интересно попробовать и понять, насколько он востребован. Было понятно, что ниша существует. Есть ниша студенческой активности, есть ниша комфортности для молодых людей в той новой жизни, к которой они только начали привыкать в 90-е годы. И мне хотелось получить совет знающего человека. Он мне сказал: «Послушай, сколько у нас еврейских организаций существует? 190! Ты откроешь 191-ю еврейскую организацию? Зачем еще одну делать?» Действитель-

но, были и другие организации, работающие на этом поле. Для меня было очень важно мнение этого человека, и он сказал мне, что я ничего не смогу сделать. Но у меня в тот момент уже было внутреннее ощущение успеха. Никогда, даже если кто-то очень авторитетный для вас сказал, что не надо ничего делать, не отказывайтесь от проекта, если чувствуете, что он может быть успешным! Давайте попробуем!

Главные враги человека – собственные страхи и инертность. Очень часто врагами являются не конкуренты, не злопыхатели и завистники, которых мы иногда себе сочиняем, а именно собственные внутренние страхи.

Еще важно помнить, что настрой на успех надо всегда сохранять. Настрой должен быть всегда позитивным. Есть моменты, когда что-то не получается, и тогда нам могут помочь сохраненные в памяти успешные моменты – то, что у нас получилось. Это на 100 процентов я опробовала на себе. У меня были моменты, когда я хотела бросить какие-то идеи, проекты. Но ведь были успешные моменты, и ты их помнишь, держишься за них. И они не позволяют тебе отказаться от проекта в тот момент, когда кажется, будто ничего не получается. Конечно, важно спрашивать мнение окружающих, но не жить в проекте чужой жизнью, не изменять своему желанию, первона-

чальной идее, не перестраивать проект 16 раз в связи с тем, что одному человеку важно одно, другому – другое, а третьему человеку этот проект вообще не понравился. Не надо жить чужой жизнью!

Важно помнить о бюджете проекта, серьезно его продумывать и прорабатывать. Но при этом надо помнить и понимать, что бюджет и большие деньги еще не обозначают большой успех. Иногда успешный проект начинается с маленьких денег, скажем, с 1 тысячи рублей. Очень разные суммы могут быть. Вопрос не только финансовый и не столько финансовый. Начинаем с чего-то другого. Вот об этом и стоит поговорить.

Итак, первое, на что я хотела обратить ваше внимание – *мотивация*. Мотивация себя и окружающих. Нужно уметь мотивировать не только себя, но и окружающих на то, что проект важен и нужен им, что действительно это то, что они искали. Гуру стартапов советуют нам сотворить что-то действительно значимое. В этом отношении, на мой взгляд, очень хорош пример кофейни «Старбакс» в Америке. Казалось бы, кофеен много и кофе можно попить в различных местах. Но почему люди идут в «Старбакс»? Ведь открывался этот проект когда-то как обычный стартап. С чего они начали? Они начали с того, что была хорошая идея сделать кофейню, которая будет отли-

чаться от других. Надо было оценить рынок, увидеть то, что происходит, и продумать, что может быть новым, полезным, отличающимся от уже существующего. Итак, кофеен много. Что же сделать нового? После проведения анализа рынка они поняли, что требуется кофейня в шаговой доступности от места работы, предлагающая высокого уровня кофе, возможно, легкий завтрак. Рассчитана будет эта кофейня на успешных, работающих людей, которые строят карьеру. У них очень мало времени: по дороге на работу, в промежутках рабочего дня, вечером по дороге на встречу они хотят купить себе кофе. Это должно быть быстро, оперативно, качественно, и тогда это будет пользоваться успехом. Неслучайно кофейни «Старбакс» находятся близко от мест, где располагаются офисы, деловые центры. Действительно, это доступно, можно купить по дороге на работу кофе, бутерброд, йогурт. Кофе в «Старбаксе» дороже, но это очень качественный кофе, это быстрое обслуживание, узнаваемая марка, разовая посуда, стакан, который ты берешь, и он не обжигает руку. Всегда есть новые предложения посуды, сортов кофе, напитков, блюд. Постоянно разрабатывается что-то новое, – это динамично, ярко, узнаваемо, вкусно, быстро. Все рассчитано на определенную аудиторию, которая торопится, занята биз-

несом. Этой услугой пользуются туристы, которым удобно быстро купить, перекусить и продолжить экскурсию. Это удобно молодежи, которой надо быстро встретиться, поговорить, сделать срочную работу на компьютере – там есть WI-FI. То есть все рассчитано на деловых людей, у которых нет свободного времени. Идея оправдалась, и «Старбакс» является одним из примеров успешной реализации идеи, учитывающей то, что требуется окружающим. Предложение на этом поле было очень широким, и раз «Старбакс» стал успешным, значит, ниша была найдена правильно. Авторы идеи «Старбакса» шли по классической схеме, но сразу ставили себе высокую планку. Можно начинать с чего-то среднего, но необходимо ставить высокую планку, потому что планка – это то, к чему надо стремиться. Действительно, нужно сотворить что-то значимое. «Старбаксу» это удалось.

Гуру стартапа рекомендуют сочинить себе мантру. Разговаривать с теми людьми, которым что-то предлагаешь, рассказывать о своей идее можно долго и непонятно. Можно достаточно сложно объяснять, к чему мы стремимся, но требуется что-то быстрое, живое, чтобы мы смогли себя позиционировать, чтобы могли сказать о себе кратко и понятно. Нужно то, что Гай Кавасаки называет мантрой.

Сочините себе мантру, то, что мы часто называем миссией проекта. Сделаем проще. Действительно, сочиним себе мантру. Это кратко, понятно, это завлекает, это во-влекает, увлекает людей. Например, замечательно совершенно: «Nokia – connecting people». Очень коротко, очень быстро, но соединяет людей. Это действительно захватывает. Такие мантры отражают скрытые желания людей. А вот еще: «Просто быть вместе», «Только спорт и больше ничего». О чем говорит мантра? Она показывает, ради чего существует проект, для чего реализуется данная идея. И мантра позволяет вовлечь, заинтересовать тех, кто пока про этот проект не знает – завлечь идеей.

Попробуем идти дальше. Я часто привожу этот пример. Сет Годин среди своих многочисленных книг написал книгу «Фиолетовая корова». В ней создан совершенно замечательный образ. Представьте себе, что вы едете вдоль альпийских лугов и смотрите на потрясающей красоты стадо коров. С одной стороны – красивая зелень, с другой – восхитительные коровы. Едем на машине: видим одно стадо, другое, третье. Конечно, мы восхищаемся красотами, но чем дальше едем, тем больше все это перестает быть интересным. Одно стадо, второе, третье. Все они одинаковые. Что может поддержать наш интерес к этим стадам? Что-то

оригинальное, что-то неожиданное. То, что Сет Годин называет фиолетовой коровой. Смотрите, одна корова оказалась фиолетовой в этом стаде. И опять мы смотрим на это стадо, опять заинтересовались, потому что необычная корова привлекла наш интерес: это что-то новое, неожиданное, интригующее. В любом старте надо создать такую фиолетовую корову. Сам проект должен быть такой фиолетовой коровой. Давайте вернемся к примеру «Старбакса». Кофеен очень много, но «Старбакс» создает кофейню, которая отличается и рассчитана на определенную аудиторию, запросы и вкусы. Это и есть фиолетовая корова. Фиолетовая корова изначально успешна. Это нужно иметь в виду. Давайте создавать фиолетовых коров и стараться быть не похожими на других.

Еще очень важно найти во всей этой истории соратников. Найти людей, которые будут поддерживать вас. Говорить с людьми о своей идее нужно с самого начала – находить людей, которые тоже хотят этого, которые готовы вас поддержать. В одиночку человек никогда не создаст новую фиолетовую корову. Рядом должны быть соратники, люди, разделяющие наше мнение, поддерживающие веру в эту идею, в ее реализацию. Тогда все получится. Я говорила в данном случае о мотивации себя и окружающих. Мы мотивируем

себя, создавая для себя позитивный опыт. Мы мотивируем окружающих, давая им предложение, проект, в котором они могут принять участие. А тех, которые не принимают участие, мы мотивируем на то, чтобы они получали результат от того, что мы делаем. То есть следует мотивировать и себя, и окружающих.

Следующий, второй очень важный момент, о котором стоит сказать – это *позиционирование проекта*. Позиционирование предполагает нахождение ниши, которая свободна. Все поле может быть достаточно серьезно занято, но есть определенная ниша, как в истории со «Старбаксом». Вот эта аудитория никогда не получала чего-то эксклюзивного для себя, а со «Старбаксом» получила. Найдите свою нишу. Найдите людей, которые чувствуют такие ниши. Такие люди есть. Проведение разумного маркетингового анализа позволяет понять, что есть на нашем поле. Но еще есть люди, интуитивно чувствующие, какие существуют возможности и свободные ниши для нашей самореализации. Не отказывайтесь от советов и поддержки этих людей. Конечно, очень важно определить всех игроков на нашем поле: что делает на этом поле каждый игрок и что каждый игрок не делает (что, пожалуй, даже важнее). Представьте себе 2–3 магазина с одними и теми же товарами, которые находятся на одной и

той же улице. Магазины старые и новые. Если я нахожусь в новом магазине, мне должны предложить то, чего не предлагали в старом магазине. Давайте предложим что-то новое.

Третий очень важный момент – *презентация проекта*. Мы, естественно, должны презентовать этот проект и тем, кто с нами его делает, чтобы люди четче и ярче понимали нашу идею. В этом случае мы с самого начала являемся соавторами. Также мы должны презентовать проект тем, кто получает результат от того, что мы делаем. Важно изначально четко определить аудиторию, с которой мы работаем, понять, что это за люди, каковы их приоритеты, какова сфера их интересов. Не менее важно презентовать проект и тем людям, которые являются нашими партнерами или потенциальными партнерами, тем, кто может поддержать нас в этом проекте, в частности донорам. Очень важно показать донорам и потенциальным донорам, что даст им партнерство в этом проекте.

Четвертый важный момент – *составление бизнес-плана проекта*, потому что, в частности, к донору лучше идти уже с бизнес-планом.

Пятый момент. Перед тем как идти к партнерам, которых мы хотим привлечь, к организациям, к людям, очень важно, чтобы были проведены уже какие-то мероприятия. Мы что-то уже должны сделать, чтобы мож-

но было сказать, что мы приходим не с голого места, не с нуля. Мы говорим, что уже сделали что-то, и вот это произошло так, вот это получилось лучше, вот это получилось хуже. Нужно провести первое мероприятие – дальше с донором говорить будет легче. Донор понимает, что мы сделали, как мы сделали, хочет быть партнером в этом проекте, если ему это нравится. Поэтому первое мероприятие, первое действие нужно провести для того, чтобы успешнее позиционироваться перед теми людьми, к которым мы приходим.

Следующее, о чем я хотела бы сказать, шестой момент, – *подбор соратников, команды, ко-группы* (назовем ее «группа актива»). Это подбор людей, которые вместе с нами будут создавать стартап. Еще раз повторю: один человек ничего сделать не сможет. Это должна быть группа «фанатиков». Очень красиво говорит об этих людях Гай Кавасаки. В своей книге о стартапе он называет себя «экс-евангелистом Apple и самым дерзким венчурным капиталистом кремниевой долины». Что значит «евангелист» в трактовке Кавасаки? В своей книге он рекомендует создавать таких фанатиков-евангелистов, людей, которые будут в нашу идею верить, людей, которые будут жить этой идеей, разделять наши планы и виденье перспектив. Без этого стартап не станет по-настоящему успешным. Если

мы не сможем найти людей и донести им нашу идею, пусть это бизнес, пусть это некоммерческая сфера, но если таких людей, таких партнеров не будет, в результате у нас ничего не получится. Должны быть такие люди. Условно мы называем их «фанатики» или более красивым словом – «евангелисты». Это люди, готовые тратить время, силы на то, чтобы запустить проект, чтобы это успешно работало. То есть верить в проект должны не только мы – авторы идеи. Активисты должны быть уверены в том, что они делают очень важный проект и, делая этот проект, изменяют мир к лучшему. Если они будут транслировать идею проекта, то это станет серьезным залогом успеха.

У меня был опыт с одним перспективным стартапом. На одно мероприятие – молодежный стартап – пришел потенциальный донор – весьма серьезный и уважаемый человек. Автор идеи начал рассказывать, как замечательно они работают, какие проекты провели, что у них происходит сейчас, какие планы. В какой-то момент донор спрашивает: «Ваше мнение, дорогие активисты, присутствующие на этом мероприятии, что вы думаете на эту тему?» И все опустили глаза. Люди смотрели в пол, донор ждал от них реакции, но они молчали. Говорить готов был только один – автор стартапа. И в этот момент они очень серьезно проигра-

ли, потому что, если лидер один, а остальные «активисты» не разделяют его идею – это серьезная потеря авторитета, серьезный презентационный прокол, серьезная проблема позиционирования. Это нужно менять. Значит, нет тех «евангелистов», которые способны изменить ситуацию.

Седьмой момент. Уделим еще немного внимания донорам. Да простят они меня, но я очень люблю призыв Гая Кавасаки: «Пасите котов». Кот – животное самостоятельное и гордое. Он может быть большим и толстым, он может быть маленьким и худым. Но кот независим. Он побыл с тобой, пообщался, он ушел и через какое-то время пришел вновь, если ему нравится быть с тобой. Кот гуляет сам по себе. Метафора Кавасаки призывает нас пасти наших «котов-доноров». Конечно, хорошо, как говорит Кавасаки, иметь парочку котов больших и толстых. Но при этом наличие одного, пусть большого и толстого кота, опасно тем, что в какой-то момент он может уйти, и тогда мы рискуем остаться ни с чем. Может, лучше иметь побольше котов, пусть не всегда лоснящихся и сильно упитанных? Не стоит зацикливаться на самых больших и крупных котах. Кроме того, кот подошел, поластился – и ушел... Не надо его держать. Дайте ему уйти, и он придет снова. Если мы пасем стадо котов, каждый кот идет в свою сторону, и нужно сде-

лать что-то такое, чтобы заинтересовать каждого из них индивидуально. Нельзя делать для них что-то одно, общее. У каждого есть свой интерес, и, соответственно, к каждому коту нужно придумать свой индивидуальный подход. И, естественно, без индивидуального подхода у нас не будет с ними индивидуального контакта. Кот – такое животное, с которым надо постоянно поддерживать контакт, иначе он от нас уйдет. И даже если он ушел, надо дать ему возможность уйти и вернуться опять. И еще раз – никогда не заставляйте котов действовать по намеченному вами плану. С котами это не получается. Пасти стадо котов очень сложно, но при этом, если все-таки удастся осуществить индивидуальный подход к каждому коту, это приносит нам большие результаты. Если мы хотим поймать кота, стоит ловить одного, а не гнаться за несколькими сразу. Доноры, как и коты, любят компанию. Они могут привести своих друзей. Пусть не обижаются на нас доноры за то, что мы сравниваем их с котами. Пример красивый и главное – жизненный.

Еще один, восьмой, момент, о котором я хотела сказать – это важность того, чтобы мы *нашли и выстроили партнерства*. Надо научиться работать вместе с другими, с теми, кто работает на этом же поле, пристраивать партнерства с теми,

кто может нам дать дополнительные знания, кто может помочь продвинуть нашу идею, сделать ее более успешной. Возможно, что наша идея в процессе объединится еще с какой-то идеей, от чего станет более серьезной и успешной. Не надо бояться объединения идей, не надо шарахаться от тех, кто к нам приходит и предлагает сотрудничество. С кем-то партнерство построить не удастся – с кем-то удастся, и это сделает наш проект сильнее. Хорошие партнеры нужны и важны. Это позволяет сделать наш проект более конкурентоспособным и масштабным. Надо постоянно находиться в процессе образования, улучшения уже того, что у нас есть, никогда не останавливать процесс модернизации идеи. Это приведет к лучшему результату.

Девятый момент. Конечно, никогда не надо забывать при работе со стартапом о создании бренда. Проект должен быть узнаваемым, четко отличаться от других. Например, работая в студенческой организации, я нашла нишу психологической поддержки студентов, которая была очень важна. В тот момент в этом была четкая узнаваемость и отличие от других. Действительно, надо отличаться, быть узнаваемыми внешне и внутренне. Если мы говорим о «Старбаксе», их вывеску можно увидеть за километр. Видим вывеску «Старбакса» – и узнаем ее, видим стакан «Стар-

бакса» – и узнаем его, то есть видим массу таких вещей, которые делают проект узнаваемым. В бренд включена и мантра – идея проекта, и внешняя узнаваемость за счет каких-то внешних атрибутов, и внутренняя узнаваемость, потому что мы отличаемся от других. Нужно быть отличным и особенным. Например, когда включаем телефон Nokia, появляется заставка с рукопожатием. Вот оно – «соединяем людей». Какие-то вещи мы узнаем по дизайну, оформлению, какие-то проекты – по их внутреннему содержанию. Брендирование – это то, что превращает наш проект в бренд, это его четкое отличие от того, что есть, и от того, что делают другие. Это сочетает как внешние, так и внутренние отличия. И об этом нельзя забывать.

И момент десятый, о котором я хотела бы упомянуть – важность того, что Гай Кавасаки называет «стать шаманом проекта». Очень важно, чтобы мы «притягивали» к проекту успех. Наши позиции, наши слова, наши действия должны не отталкивать от проекта, а наоборот, делать его более успешным. Мы всегда должны ставить перед собой наш успешный опыт, настраиваться на успех – такая позитивная мантра позволяет нам стать «шаманами» и, как говорит тот же Гай Кавасаки, стать людьми, достойными восхищения. Все знают: то, что мы делаем, по-

рядочно, аккуратно, хорошо. Создан позитивный имидж. Мы все время повышаем уровень того, что делаем, ставим все более высокую планку.

Что я сделала сейчас? Я прошла по основным, ключевым моментам, связанным с созданием изначальной идеи, с мотивацией, с позиционированием, с привлечением средств в проект, с созданием партнерств. – по основным этапам, не останавливаясь подробно на каждом из них. Каждый из этих моментов заслуживает отдельного серьезного разговора. Если мы хотим быть успешными и настраиваемся на создание успешного проекта, мы должны поставить себе высокую планку, настроиться на исполнение наших желаний и не выходить за пределы благодатной почвы пересечения наших увлечений и интересов окружающих людей. Давайте создавать проекты и, делая их, быть уверенными в том, что мы меняем жизнь людей к лучшему. Такой изначалью позитивный настрой позволит нам быть более успешными в дальнейшем. Однажды очень хорошую вещь подсказала мне моя коллега. Когда она попросила меня что-то сделать, что казалось мне нереальным, я сказала, что не могу это сделать потому, потому и потому... На это она ответила: «Почему ты сразу подходишь к этому негативно, с позиции, почему ты не можешь это сделать? Попробуй подойти к этому проекту позитивно.

Сначала скажи мне, что ты сделаешь, чтобы это получилось. А потом уже мы с тобой пойдем, сможешь ли ты это сделать или нет. Начни с позитива».

Давайте подходить к нашим стартапам, нашим идеям позитивно. И, если нам важна наша идея, будем изначалью оценивать наши действия с точки зрения того, что мы можем сделать для ее осуществления, не ставя себе «диагнозы», отталкивая страхи и опасения. Страх – это то, что больше всего мешает в жизни реализовывать планы и возможности, а дальше мы уже можем менять мир к лучшему.

Конечно, очень важно перед началом проекта ознакомиться с большим количеством литературы, отследить, подготовиться и серьезно все продумать, но не надо заикливаться на продумываниях и обсуждениях, потому что иногда это убивает даже самую позитивную, перспективную идею. Начнем действовать. А дальше – успеха нам всем!

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Кавасаки Г. Стартап. М.: Юнайтед Пресс, 2010.
2. Годин С. Фиолетовая корова. М.: РОСМЭН-БИЗНЕС, 2004.
3. Годин С. Подарок в придачу. М.: ЭКСМО, 2005.
4. Дафт Р. Организации. СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2003; М.: ОЛМА-ПРЕСС, 2003.

5. Манн И. Маркетинг на 100%. М.: МАНН, ИВАНОВ И ФЕРБЕР, 2005.
6. Кови С. 7 навыков высокоэффективных людей. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.
7. Герстнер Л. Кто сказал, что слоны не умеют танцевать? М.: Альпина Паблишер, 2003.
8. Архангельский Г. Тайм-драйв. М.: МАНН, ИВАНОВ И ФЕРБЕР, 2008.
9. Архангельский Г. Тайм-менеджмент. М.: Маркет ДС, 2010.
10. Витале Д. Гипнотические рекламные тексты. М.: ЭКСМО, 2010.
11. Андресен К. Маркетинг для современных Робин Гудов. М.: ЭКСМО, 2008.
12. Траут Дж., Ривкин С. Репозиционирование. СПб.: Питер, 2010.
13. Адизес И. Управляя изменениями. СПб.: Питер, 2010.
14. Алексеева О. История доверия в недоверительные времена. М.: ЭКСМО, 2008.
15. Котлер Ф. Маркетинг по Котлеру. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.
16. Hart T., Greenfield J., Sheeraz H. People to People Fundraising. USA: John Wiley and Sons, Inc., 2007.

Практики межнационального сотрудничества (по материалам проекта «Диалог»)

Школа дружбы народов

Исполнитель: Общественная организация «Региональная еврейская национально-культурная автономия Ярославской области».

Сроки реализации: июнь–декабрь 2013 года.

Регион: г. Ярославль.

Бюджет: 464 770 рублей.

Целевая аудитория: педагоги школ (семинары-тренинги), дети (уроки толерантности и летние лагеря), представители администрации города и области, национально-культурных объединений, входящих в состав ЯРО ООО «Ассамблея народов России».

Проблема, на решение которой направлен проект

В ситуации, когда увеличиваются миграционные потоки и возникают межнациональные конфликты, особенно важной становится работа с детьми. Нужно как можно раньше, начиная со школы, формировать у детей культуру мира и согласия, преподавать уроки межнационального общения и взаимопонимания, веротерпимости и миролюбия.

Цели

1. Воспитание в подрастающем поколении толерантного отношения к многонациональному об-

ществу Ярославского края, потребности и готовности к конструктивному взаимодействию с людьми и группами людей независимо от их социальной, религиозной принадлежности, взглядов, мировоззрения, стилей мышления и поведения.

2. Профилактика у учащихся экстремистских настроений и ксенофобии.
3. Повышение компетентности педагогов в формировании толерантной среды в образовательных учреждениях города.

Задачи

1. Предоставить педагогам общеобразовательных учреждений города и области теоретические и практические знания по проблеме воспитания толерантного сознания у учащихся, а также социально-психологические технологии разрешения конфликтов во взаимоотношении с людьми на базе принципов толерантного поведения.
2. Познакомить учащихся с национальными традициями различных народов, сформировать уважительное отношение к этническим различиям.

3. Развивать у школьников черты толерантной личности с целью воспитания чутких и ответственных граждан, открытых восприятию других культур, способных ценить свободу, уважать человеческое достоинство и индивидуальность.
4. Расширить диапазон участия школьников и молодежи в реализации социально-значимых мероприятий в области гармонизации межнациональных отношений в области.
5. Распространить передовой опыт формирования толерантности в обществе.

Описание проекта

Ярославская область многонациональна. Здесь проживает более 120 народов и этнических групп. Традиционные религии (ислам, православие, иудаизм) веками мирно сосуществуют на территории области. Можно сказать, что здесь удастся сберечь межнациональный мир и согласие. Но национальный вопрос никогда не был и вряд ли в ближайшей перспективе будет легким.

Сегодня серьезное влияние оказывает нарастание миграционных потоков. Они нередко сопровождаются возникновением конфликтов, часто среди молодежи, которые в определенных случаях приобретают и этническую окраску. Взаимная нетерпимость и культурный эгоизм

все чаще проникают в школу и через средства массовой информации, социальное окружение детей, семью.

Становится очевидным, что в этих условиях самое главное – это как можно раньше, начиная со школы, формировать у детей культуру мира и согласия, преподавать уроки межнационального общения и взаимопонимания, веротерпимости и миролюбия. Необходимо внедрение в образовательный процесс новых форм и эффективных методов (воспитательных и образовательных). Главная педагогическая задача – в том, чтобы помочь учащимся обрести уважение к чести и достоинству каждого народа, доказать, что нет народа лучше или хуже другого.

Между тем постоянно действующий мониторинг уровня профессиональной подготовки учителей средней школы показывает, что именно школьные педагоги зачастую являются источниками проблем, которые впоследствии обнаруживаются у обучающихся. Так, учителя средних школ являются (часто не осознавая) носителями предубеждений, интолерантного сознания и поведения, а порой и этнических предубеждений.

В этих условиях возрастает роль общественных организаций, способных разделить ответственность с органами власти в вопросах воспитания школьников и молодежи в духе общероссийского патриотизма, культуры мира, толерантности и

согласия и имеющих огромный опыт работы в сфере гармонизации межнациональных отношений в регионе. Только сотрудничая с общественными этнокультурными организациями, школы могут получить конкретные результаты по воспитанию толерантной личности. Опыт такого сотрудничества и представлен в этом проекте.

Многолетняя работа национальной организации доказала, что наиболее плодотворно не просто рассказывать детям о какой-либо культуре (как сейчас часто поступают в образовательных учреждениях), а устраивать непосредственные встречи ребенка с представителями иных культур.

Любая гармония отношений основывается на их естественности. Организаторы проекта стремились найти точки соприкосновения между разными национальными группами, обходя противоречия вероучений, традиционных проявлений, особенностей менталитета.

Работа по проекту включала в себя как организацию занятий с детьми, так и специальную подготовку учителей.

Этапы проекта

1. Подготовительный этап (июнь):
 - создание команды проекта;
 - утверждение плана проведения мероприятий;
 - информационное освещение проекта (составление и рассыл-

- ка пресс-релизов, размещение информации на сайте);
 - работа по разработке сценариев «Уроков толерантности»;
 - встречи с лидерами национально-культурных организаций для обсуждения участия в мероприятиях проекта;
 - разработка информационного письма для директоров школ и департамента образования.
2. Реализация проекта (6 месяцев):
 - проведение мероприятия «Праздник дружбы» в детских оздоровительных лагерях (июль–август);
 - проведение семинаров-тренингов для педагогов общеобразовательных учреждений «Толерантность как основа бесконфликтного общения» (сентябрь–ноябрь);
 - проведение уроков толерантности в школах города (сентябрь, октябрь, декабрь);
 - посещение Музея толерантности (сентябрь);
 - проведение вечера толерантности, приуроченного к Международному дню толерантности – 15 ноября;
 - выпуск методических рекомендаций для педагогов по проведению уроков толерантности (октябрь–ноябрь);
 - размещение информационных материалов о ходе выполнения проекта в электронных и печатных изданиях.

3. Завершающий этап (последняя декада декабря):
 - подготовка завершающего отчета о реализации проекта.

Партнеры

Общественная организация «Федеральная еврейская национально-культурная автономия»; Ярославское региональное отделение Общероссийской общественной организации «Ассамблея народов России»; Национально-культурные общественные организации области.

Результаты проекта

1. В семинарах-тренингах участвовало более 50 учителей и завучей школ.
2. Около 400 детей участвовало в межнациональных мероприятиях в летних лагерях.
3. Около 100 школьников участвовало в уроках толерантности.
4. 600 учащихся школ города побывало на вечере толерантности.
5. К участию в мероприятиях проекта было привлечено 40 волонтеров – членов национально-культурных организаций города.

Сложности в реализации проекта

Сложно убедить школьных работников в необходимости корректировки учебных планов. Формализм в выполнении, поверхностность осво-

ения идей снижали результаты некоторых тематических заданий, выполняемых учителями.

Послепроектные планы

Включить в проект пока еще не охваченные группы населения, например мигрантов.

Информация об организации

Общественная организация «Региональная еврейская национально-культурная автономия Ярославской области» существует с 2006 года. Количество членов на 1 января 2013 года – 54 человека.

Миссия организации – содействие возрождению и развитию национальных традиций и культуры, развитие и укрепление межнациональных связей и дружбы между всеми народами, проживающими на территории Ярославской области.

Направления работы:

- организация культурно-просветительской и образовательной деятельности (работа воскресной школы, организация библиотеки, выпуск газеты, проведение вечеров толерантности в школах города);
- проведение круглых столов, семинаров для педагогов, конкурсов;
- проведение национальных праздников;
- сотрудничество с органами государственной власти и местного самоуправления.

Летний отдых на Байкале для детей, представляющих национально-культурные объединения Республики Саха (Якутия)

Исполнитель: Бурятская местная национально-культурная автономия в г. Якутске.

Сроки реализации: июль–август 2013 года.

Регион: Бурятия.

Бюджет: 220 106 рублей.

Целевая аудитория: дети разных национальностей, проживающие в Якутии.

Проблема, на решение которой направлен проект

Якутия – многонациональная республика. Чтобы избежать конфликтов, необходимо постоянно формировать межнациональную толерантность, взаимное уважение к культурным традициям и обычаям.

Цель

Содействие процессу межнациональной дружбы и согласия посредством работы с детьми.

Задачи

1. Провести летний лагерь для детей разных национальностей: саха, русских, бурятов, киргизов, украинцев и татар.
2. Способствовать личному общению представителей разных национальностей.

Описание проекта

В Якутии проживают представители разных народов, ее состав многонационален. Межнациональная толерантность и взаимное уважение к культурным традициям и обычаям – необходимые условия для мирного сосуществования. Формировать толерантность важно, начиная с детских лет.

В рамках этого проекта для детей из Якутии разных национальностей (саха, русские, буряты, киргизы, украинцы и татары) был организован отдых в Республике Бурятия на озере Байкал в детском спортивно-оздоровительном лагере «Энхалук», который находится на восточном берегу Байкала, севернее дельты реки Селенга.

В переводе с бурятского «энхалук» означает «спокойный, мирный, благодатный». Это одно из любимых мест отдыха и туризма в Бурятии. Побережье Байкала в районе Энхалука представляет собой отличный песчаный пляж. Зона отдыха Энхалук находится между мысом Облом и безымянным ручьем у поселка Новый Энхалук, в 170 километрах от Улан-Удэ.

Лагерь дает возможность личного общения представителей раз-

ных национальностей и знакомства с культурой разных народов.

Основными мероприятиями проекта были экскурсии по достопримечательностям Иркутска и Улан-Удэ, которые включали посещение краеведческих, исторических и природных музеев, парков, центральных площадей и улиц, развлекательных детских центров и т. д.

В лагере дети познакомились с традициями и обычаями, культурой разных национальностей. Совместная деятельность детей способствовала укреплению межнациональной дружбы.

Этапы проекта

1. Организационный этап:
 - подготовка к проведению лагеря (оформление документов и т. п.);
 - набор детей.
2. Подготовительный этап:
 - разработка программы.
3. Проведение лагеря.

Партнеры

Департамент по делам народов Республики Саха (Якутия).

Результаты проекта

1. Обширное знакомство детей с традициями и обычаями, культурой многих национальностей.
2. Укрепление межнациональной дружбы.

Послепроектные планы

Ежегодная организация летнего отдыха на Байкале для детей разных национальностей Республики Саха (Якутия), увеличение степени охвата участников, возможность использования результатов проекта для других организаций и общест-венности.

Информация об организации

Общественная организация «Бурятская местная национально-культурная автономия» (БМНКА) в г. Якутске является формой национально-культурного самоуправления.

Миссия БМНКА – объединение граждан Российской Федерации, относящих себя к бурятской этнической общности, на основе их добровольной самоорганизации в целях самостоятельного решения вопросов сохранения самобытности, развития языка, образования, национальной культуры.

Возьмемся за руки, друзья!

Исполнитель: Волгоградская региональная еврейская национально-культурная автономия.

Сроки реализации: 10.02.2013–10.12.2013.

Регион: Волгоград и Волгоградская область.

Бюджет: 204 382 рубля.

Целевая аудитория: жители Волгограда и области, представители госструктур, правоохранительных органов, общественных организаций, национальных и религиозных общин, системы образования, СМИ.

Проблема, на решение которой направлен проект

Проблемы национализма, экстремизма и ксенофобии, а также исламского радикализма наиболее остро проявляются на юге России, близком к Северному Кавказу, самом сложном в этническом и конфессиональном отношении регионе Российской Федерации.

Цели

1. Развитие толерантности в обществе, профилактика случаев проявления нетерпимости и агрессии на национальной и религиозной почве, формирование позитивной проактивной позиции граждан по вопросам межнациональной толерантности.

2. Построение конструктивного взаимодействия между властью

и гражданским обществом по вопросам правовых знаний и правовой культуры в области межнациональной толерантности.

Задачи

1. Создать механизм взаимодействия между представителями власти и общества в вопросах противодействия экстремизму и национализму.
2. Вовлечь широкие слои общества в активную деятельность по профилактике ксенофобии, антисемитизма, религиозной и национальной нетерпимости, изменив тем самым их поведение и отношение к проблеме.

Описание проекта

В современной многонациональной и межконфессиональной России проблема формирования толерантности и противодействия проявлениям ксенофобии и экстремизма является одной из самых актуальных. Сегодня как никогда раньше наше общество нуждается в мире и стабильности. Особенно это важно в таком напряженном регионе, как юг России, соседствующем с Северным Кавказом. Мы стремимся строить гражданское общество, и одними из составляющих его существования является грамотная позиция граждан

в вопросе межнациональных отношений и правовая культура.

Опрос жителей пяти городов РФ, проведенный волонтерами партнерской организации ВРЕНКА «Проект Кешер», показал, что 75% населения от числа опрошенных считает, что межнациональные проблемы должны решать представители правоохранительных органов, что они не могут повлиять на изменение ситуации. Причем 37% хотели бы повлиять на ситуацию, но не знают, каким образом. 48% высказали опасения, что любые их попытки выступить с открытой позицией по данной проблеме вызовут или негативную реакцию правоохранительных органов, или агрессию со стороны националистических группировок.

Город Волгоград – яркий пример многонационального общества, поскольку в нем проживают представители более 128 национальностей. Добрососедские отношения многонационального южного региона являются залогом мирного развития на современном этапе южного региона нашей страны.

Проект «Возьмемся за руки, друзья!» направлен на создание открытой площадки для конструктивного диалога всех представителей общества с целью совместных шагов по формированию позитивного общественного мнения и проактивной позиции граждан в сотрудничестве

с властью в построении толерантного общества.

Рабочая группа проекта из представителей национальных организаций, органов власти, правоохранительных органов, СМИ, образовательных учреждений, пройдя специальный курс семинаров, разработала тренинги для молодежи по правовому воспитанию межнациональной толерантности. Эти тренинги проводились на протяжении всего проекта в партнерстве с общественными организациями. В них участвовало порядка 300 школьников, студентов, молодых представителей национальных и общественных организаций.

В рамках проекта был создан постоянно действующий городской совет по толерантности. В совет вошли представители общественных и национальных организаций, госструктур, рабочей группы проекта, СМИ. Цель деятельности совета – способствовать предотвращению актов насилия и агрессии на национальной и религиозной почве и координировать деятельность в городе в данном направлении. Совет также оказывает правовые консультации помощи по вопросам, связанным с проявлениями агрессии, вражды и насилия на межнациональной почве.

Проведение массовых акций, фестивалей, конференций способствовало развитию межнационального диалога.

Этапы проекта

1. Организационный и обучающий этап (февраль–март 2013 года):

- создание рабочей группы из представителей национальных организаций, органов власти, правоохранительных органов, СМИ, образовательных учреждений;
- запуск проекта;
- информационное сопровождение: публикации в СМИ, создание раздела о проекте на сайте ФЕНКА (ВРЕНКА);
- подготовка методических материалов для проведения тренингов;
- проведение двухдневного семинара-тренинга с рабочей группой.

2. Формирование волонтерского актива и работа с целевой аудиторией (апрель–август 2013 года):

- создание постоянно действующего городского совета по толерантности;
- проведение интерактивных тренингов для молодежи по правовому воспитанию межнациональной толерантности с включением участников в акции – площадки активных действий «Нам жить вместе!» (не менее одного тренинга в месяц, число участников – порядка 300 человек);
- организация встреч молодых людей, участвующих в проекте,

с представителями разных национальных общин и правоохранительных органов (не менее двух встреч) с участием более 150 человек;

- проведение конкурса творческих работ среди молодежи «Нам жить вместе в моем городе».

3. Активное распространение проекта в г. Волгограде (сентябрь–ноябрь 2013 года):

- презентация итогов фестиваля «Нам жить вместе!» во время празднования дней города в партнерстве с госструктурами и общественными организациями.
- проведение недели толерантности (ноябрь);

4. Заключительный этап (ноябрь–декабрь 2013 года):

- проведение конференции, посвященной вопросам взаимодействия между представителями власти, бизнеса и общества в вопросах противодействия экстремизму и национализму;
- подведение итогов проекта: пресс-конференция, анализ реализации проекта, выработка дальнейших шагов по продолжению совместных действий партнеров проекта;
- подготовка отчета.

Партнеры

Администрация г. Волгограда;
Комитет по делам национальностей и казачества Администрации Волго-

градской области; Государственный историко-этнографический и архитектурный музей-заповедник «Старая Сарепта»; Областной еврейский благотворительный фонд «Хесед Хаим»; Волгоградский еврейский общинный центр; Местная религиозная организация Хасидов Хаббат «Еврейская община города Волжского»; Еврейская религиозная организация города Волжского; МРО ОИ «Еврейская община Светлоярского района Волгоградской области»; Волгоградское региональное отделение МЖЕО «Проект Кешер»; Волгоградская областная общественная организация «Корея»; Движение взаимопомощи среди корейцев; Волгоградская городская общественная организация «Армянская диаспора»; Центр Калмыцкой культуры им. Номто Очирова; Благотворительный фонд им. Номто Очирова; Региональная национально-культурная автономия татар г. Волгограда и Волгоградской области; Региональная национально-культурная автономия немцев Волгоградской области; Евангелическо-Лютеранская община г. Волгограда; Центр патриотического воспитания «Отчий край.ги»; Клуб «Деловая женщина»; Волгоградская областная общественная организация греков «Арго»; Межрегиональная детская общественная организация «Ассоциация девочек-скаутов»; Областная комиссия по делам несовершенно-

летних и защите их прав в Волгоградской области; Областная газета межрегионального общения «Новости Сарепты»; Городской совет женщин; Депутатский корпус (городская и областная думы); Городская библиотека № 18; Клуб «Золотая пора» Красноармейского района г. Волгограда; ГОУ ПУ № 31, 36; Волгоградский индустриальный техникум; Средние школы Красноармейского района г. Волгограда; Детско-юношеский центр г. Волжского.

Результаты проекта

Накоплен опыт взаимодействия госструктур, общественных организаций и национальных общин. Создана площадка для открытого конструктивного диалога представителей государственных структур, общественных организаций, образовательных учреждений по выработке и реализации общих программ действий в вопросах построения толерантного гражданского общества с защитой прав и свобод граждан.

Созданный городской совет по толерантности позволяет оказывать оперативную помощь людям, попавшим в трудную ситуацию, связанную с нарушением прав и свобод из-за национальной или конфессиональной принадлежности.

Общий охват активных участников проекта составил не менее 1 000 человек. Опосредованно было

задействовано порядка 70 000 человек. За время проведения проекта было обучено 25 волонтеров, тренингами охвачено порядка 300 человек.

Послепроектные планы

Проект стал отправной точкой для постоянной совместной деятельности национальных, общественных организаций, госструктур по проблеме толерантного отношения. Далее эту совместную деятельность будет координировать созданный совет по толерантности. Позитивный опыт проекта будет распространяться в другие города юга России – через СМИ, партнерские связи, сайт ФЕНКА.

Информация об организации

Общественная организация «Волгоградская региональная еврейская национально-культурная автономия» (ВРЕНКА) существует с 24 января 2005 года.

Миссия ВРЕНКА – содействие сохранению самобытности, развитию языка, образования, национальной культуры еврейского народа, развитие и укрепление межнациональных связей и дружбы между всеми народами.

Основные задачи:

- содействие сотрудничеству евреев города Волгограда и государства Израиль в области культуры, образования, экономики, науки и техники;
- духовное, нравственное и эстетическое воспитание еврейского населения, в особенности детей и подростков, путем приобщения их к ценностям национальной культуры;
- возрождение, творческое развитие и широкое распространение бытовых, музыкальных и танцевальных традиций еврейского народа;
- содействие защите прав и законных интересов членов организации в органах государственной власти и органах местного самоуправления, содействие в борьбе с национализмом, расизмом во всех их формах и проявлениях;
- поддержка и развитие многообразных творческих связей с национально-культурными автономиями, общественными организациями, государственными и частными организациями, творческими союзами и профессиональными ассоциациями, фондами, комитетами, деятелями культуры и искусства в Российской Федерации и за ее пределами.

Байкальская школа толерантности

Исполнитель: ФГБОУ ВПО Восточно-Сибирская государственная академия культуры и искусств (ВСГАКИ).

Сроки реализации: 2010–2012 годы.

Регион: Бурятия. Забайкальский край.

Бюджет: 150 000 рублей на три года.

Целевая аудитория: Ассоциация студенческих организаций ВСГАКИ «Байкальские кедры», НКО РБ, школа диалога национальных культур № 19 (как экспериментальная культурологическая площадка ВСГАКИ), национально-культурные автономии и центры Республики Бурятия, детские дома, факультет культурологии, кафедра социокультурной деятельности и кафедра педагогики ВСГАКИ, лидеры и активисты молодежных общественных организаций, студенческих НКО, НКЦ, НКА, представители актива школьного самоуправления (около 60 человек), школьники 8–10 классов (более 300 человек), учителя, заместители по воспитательной и социальной работе школ (25 человек).

Проблема, на решение которой направлен проект

Проблемы ксенофобии, экстремизма, интолерантности молодого

поколения остро стоят во многих регионах России. В последнее время стали проявляться такие проблемы и в Республике Бурятия.

Цель

Создать байкальскую школу толерантности (БШТ) ВСГАКИ для студентов, активистов молодежных секторов национально-культурных центров и автономий, актива школьного самоуправления, чтобы способствовать формированию толерантного сознания, развивать коммуникативные навыки, гражданскую активность молодых лидеров через разработку совместных программ и проектов в области межнациональных отношений, социального менеджмента, этнокультуры.

Задачи

1. В течение апреля каждого года проводить байкальскую школу толерантности.
2. С мая по октябрь согласно разработанным проектам слушателей БШТ проводить добровольческие акции, направленные на формирование толерантного сознания молодежи.
3. 16 ноября, в международный День толерантности, проводить презентации проектов лидеров молодежных общественных ор-

ганизаций и вручать им удостоверение БШТ ВСГАКИ.

4. Подготовить специальный выпуск газеты «Байкальские кедры», посвященный толерантности.
5. Издать методическое пособие для педагогов «Толерантность – российская модель».
6. Выпустить полиграфическую продукцию, посвященную вопросам толерантности.

Описание проекта

В последнее время проблемы ксенофобии, экстремизма, интолерантности молодого поколения стали проявляться и в Республике Бурятия.

В 2008 году по результатам социологического опроса, проведенного кафедрой технологий социокультурной деятельности среди студентов ВСГАКИ, больше половины респондентов оценивали межнациональные отношения как стабильные, без напряженности (60,7%). Однако 20,9% опрошенных студентов выбрали позицию «имеется некоторая напряженность в отношениях». 15,2% опрошенных затруднились в оценке межнациональных отношений в вузе.

При рассмотрении различных форм интолерантного поведения, с которыми респондентам лично приходилось сталкиваться в быту, было выявлено, что неуважение к обычаям,

традициям, языку других народов чувствуют 31,4% опрошенных. 38,7% слышали недружелюбные, неприязненные высказывания о людях другой национальности. 17,8% опрошенных заявили, что, хотя внешних признаков отторжения и неприятия нет, они чувствуют негативное к себе отношение.

ФГОУ ВПО ВСГАКИ, имея позитивный опыт продуктивного межэтнического взаимодействия, может создавать инновационные модели формирования толерантного сознания молодежи.

Создание учебной информационно-ресурсной базы байкальской школы толерантности как мультикультурной образовательной среды позволяет разрабатывать и реализовывать модели продуктивного межэтнического взаимодействия, организовывать сетевое взаимодействие с учреждениями культуры, образования и общественными организациями Восточной Сибири, в целом России.

Обучаясь в байкальской школе толерантности, молодые люди – лидеры студенческих некоммерческих организаций (НКО), национально-культурных автономий (НКА), национально-культурных центров (НКЦ), а также педагоги школ и детских домов развили свои компетенции. Семинары-тренинги были посвящены социальному проектированию, менеджменту, фандрайзингу, коммуникативным на-

выкам, риторике, арт-педагогике и т. д. Слушатели школы также разработали и реализовали собственные проекты, посвященные развитию межэтнического диалога. Создание социокультурных проектов, полиграфической и мультимедиапродукции, социальных видеороликов, посвященных проблемам культурного разнообразия, многополярности мира и толерантности, дает возможность значительно повысить качество подготовки молодых лидеров и по-новому решать некоторые острые проблемы молодежной среды.

Разработанные в рамках проекта учеными и преподавателями академии электронные лектории, семинары, посвященные формированию толерантного поведения подрастающего поколения, востребованы как госструктурами, так и гражданскими институтами.

Байкальская школа толерантности способствует формированию толерантного сознания, развитию коммуникативных навыков, гражданской активности молодых лидеров, совместно с НКЦ и НКА решая проблемы возрождения, сохранения и развития национальных культур и укрепления межэтнического взаимодействия.

Этапы проекта

1. Организационный этап:

- подготовка семинаров-тренингов по направлениям работы;

- подготовка необходимой документации по проекту, заключение договоров и соглашений.

2. Этап внедрения:

- проведение семинаров-тренингов с активистами студенческих НКО, НКЦ и НКА республики и специалистами школ;
- проведение методического семинара-презентации для педагогов детских домов;
- социоигротренинги;
- круг толерантности «Мы – вместе»;
- создание слушателями БШТ собственных проектов.

3. Заключительный этап:

- реализация проектов слушателями БШТ;
- проведение круглых столов, этнофорума;
- проведение конкурса «Мы разные, но вместе в согласии и мере, живущие в России»;
- подготовка печатной продукции;
- статьи в СМИ.

Партнеры

АСО «Байкальские кедры»; Региональная национально-культурная автономия татар Бурятии; детские дома и социально-реабилитационные центры Республики Бурятия и Забайкальского края.

Результаты проекта

1. Проведены круглые столы, этнофорум по проблемам межнаци-

- ональных отношений, толерантности, культурного разнообразия и др. с выработкой рекомендаций.
2. Обучение на курсах байкальской школы толерантности прошли активисты студенческих НКО, НКЦ и НКА (НКЦ) республики и специалисты школ и детских домов – более 60 человек.
 3. Слушатели БШТ разработали и реализовали собственные проекты, посвященные развитию межнационального диалога (более 20).
 4. Разработанные ведущими преподавателями ВСГАКИ научно-популярные лектории «Толерантность – российская модель» вошли в методическое пособие для учителей школ республики.
 5. Издано методическое пособие «Инновационные модели по формированию толерантности молодежи» – тираж 200 экз.
 6. Проведен конкурс «Мы разные, но вместе в согласии и мере, живущие в России», в котором приняли участие более 300 человек.

Послепроектные планы

1. Объединить в единый ресурсный центр – на основе созданной учебной информационно-ресурсной базы БШТ – различные национально-культурные центры, автономии и молодежные организации республики.

2. Создать силами молодежных землячеств БЦКРиТ единое мультикультурное информационное поле (сайт, форум) на базе БШТ. Оно крайне необходимо для этнических сообществ Бурятии, не имеющих свободного доступа к интернет-связи и возможности сетевого взаимодействия с коллегами и партнерами.

Информация об организации

ФГБОУ ВПО Восточно-Сибирская государственная академия культуры и искусств (ВСГАКИ) – одно из ведущих учебных заведений среди вузов культуры Российской Федерации, признанный научный и учебно-методический центр Восточной Сибири в области подготовки кадров для сферы культуры и искусства. Академия готовит кадры высшей квалификации для республик Бурятия, Саха (Якутия), Тыва, Калмыкия, Горный Алтай, Хакассия, Забайкальского края, Иркутской области, ведет обучение иностранных студентов из Монголии, Китая. Успешно ведут подготовку специалистов филиалы и представительства ВСГАКИ в Чите и Кызыле. В академии обучается около 6 000 студентов, работает 639 преподавателей и сотрудников. Ректором академии является Пшеничникова Раиса Ивановна, ректор, профессор, академик МАН ВШ.

Выпускники академии определяют сегодня стратегию и тактику

развития туризма, шоу-бизнеса, профессионального искусства и традиционных этнических культур, менеджмента экономики в этих сферах. Они формируют индустрию досуга и отдыха детей и взрослых, создают условия для развития их творчества,

отрабатывают механизмы разных форм бизнеса и предпринимательства для создания основы в будущем, когда культура и искусство будут рассматриваться как важные составляющие реального сектора экономики.

Этно-шоу «Восточный экспресс»

Исполнитель: Общественная организация «Ростовская региональная еврейская национально-культурная автономия».

Сроки реализации: 2013 год.

Регион: Ростовская область.

Бюджет: 250 000 рублей.

Целевая аудитория: жители города Ростова-на-Дону и Ростовской области; представители национально-культурных образований.

Проблема, на решение которой направлен проект

В последние годы наблюдается изменение места и роли межнациональных отношений в обществе: этнический фактор оказывает существенное (и не всегда положительное) влияние на взаимодействия людей в различных сферах жизнедеятельности. Необходимо содействовать укреплению единства народов.

Цели

1. Предупреждение межнациональных конфликтов.

2. Формирование в обществе толерантности и межнационального согласия.
3. Укрепление духовной общности народов, проживающих на территории Ростовской области.

Задачи

1. Содействие сохранению национальных культурных традиций народов, проживающих на территории Ростовской области.
2. Интеграция национальных объединений в социально-культурную жизнь области.
3. Вовлечение этнокультурных объединений (общественных организаций, национально-культурных автономий) в деятельность по развитию межнационального и межконфессионального диалога.

Описание проекта

Ростовская область – один из немногих регионов Российской Фе-

дерации, где исторически сосуществуют различные этнические группы и имеется богатейший опыт построения межкультурных и межэтнических отношений.

В современном мире национальные и межнациональные проблемы приобрели большую актуальность. Этнос как субъекты общественной жизни вступают во все более активные взаимодействия, что приводит к повышению социальной и политической значимости межнациональных отношений. Принимая во внимание тот факт, что Ростовская область является многонациональной, нужно сохранить положительный опыт, накопленный в межнациональных отношениях. В последние годы наблюдается изменение места и роли межнациональных отношений в обществе. Этнический фактор оказывает существенное влияние на взаимодействия людей в различных сферах жизнедеятельности. Все это свидетельствует о том, что сохранение и развитие этнокультурного многообразия, а также содействие укреплению единства народов Дона на сегодняшний день является наиболее актуальным.

Важный момент в процессе гармонизации межнациональных отношений – создание условий для формирования и развития межнационального сотрудничества и диалога, а также привлечение внимания жите-

лей Ростовской области и представителей власти к этой теме.

Этот проект основан на комплексном подходе, использует современные инструменты и методики организации деятельности. Он включал в себя несколько мероприятий: проведение этнического фотосалона, знакомство с национальной кухней, выставку предметов культурного наследия участников, организацию танцевальных мастер-классов, молодежного брейн-ринга, флеш-моба и т. п. Важные проблемы межэтнического общения обсуждались за круглым столом. Для проведения всех мероприятий привлекались различные национально-культурные организации.

Этапы проекта

1. Подготовительный этап:
 - разработка проекта, взаимодействие со всеми этнокультурными образованиями;
 - издание тематических буклетов, флаеров, баннеров, приглашений, приобретение призов, подарков и дипломов;
 - заключение договоров с организациями на оказание услуг (фото- и видеосъемка, национальная кухня, аренда помещения и т. д.).
2. Основной этап:
 - оформление зала;
 - проведение мероприятий: этнический фотосалон, национальная

кухня, выставка предметов культурного наследия, танцевальные мастер-классы, молодежный брейн-ринг, флеш-моб, лотерея, интерактивное шоу, фейерверк.

3. Заключительный этап:

- проведение круглого стола;
- подведение итогов;
- отчет о реализации проекта.

Партнеры

Национально-культурные объединения Ростовской области; Администрация Ростовской области и города Ростова-на-Дону; Комитет по молодежной политике Ростовской области.

Результаты проекта

1. Знакомство жителей города и Ростовской области с национально-культурными традициями народов.
2. Создание атмосферы доброжелательности, взаимопонимания, взаимоуважения и толерантности.
3. Повышение активности этнокультурных объединений в реализации деятельности по развитию межнационального и межконфессионального диалога.
4. Развитие форм сотрудничества этнокультурных объединений.

Послепроектные планы

Распространение положительного опыта проекта на этнокультур-

ные организации Ростовской области.

Информация об организации

Общественная организация «Ростовская региональная еврейская национально-культурная автономия».

Миссия организации – сохранение самобытности, развитие языка, образования и национальной культуры еврейского народа.

Членами автономии являются как юридические, так и физические лица, граждане Российской Федерации, достигшие 18-летнего возраста, добровольно относящие себя к еврейской национальной общности.

«Куклы – Народы России»

Исполнитель: СООКК «Союз славян Кубани».

Сроки реализации: 2013 год.

Регионы: Пермский край, Свердловская область, Татарстан, Башкортостан, Самарская и Ростовская области, Краснодарский край.

Бюджет проекта: около 1 млн рублей.

Целевая аудитория: представители национальных организаций и власти (участники круглых столов), разновозрастная аудитория (посетители выставки), молодежь (работа в социальных сетях) – всего более 10 300 человек.

Проблема, на решение которой направлен проект

Наличие межэтнической напряженности в обществе.

Цель

Укрепление межэтнических связей между народами России в семи ее регионах.

Задачи

1. Налаживание межрегиональных культурных и этнообщинных дружественных связей.
2. Ознакомление населения семи регионов с культурой разных народов РФ.
3. Популяризация народного костюма.

Описание проекта

Диалог равных и разных, совместная продуктивная деятельность на благо дружественных отношений полиэтничного населения страны – основа успеха международных отношений.

Популяризация народного костюма и ознакомление людей с разнообразной культурой народов РФ способствует формированию полиэтничного сознания, содействует укреплению межэтнических, межкультурных связей.

Проект представляет собой организацию передвижной выставки кукол в национальных костюмах, которая сопровождается проведением круглых столов и мастер-классов по изготовлению кукол. На выставке представлены пары куклы большого размера, высотой до 80 см, в костюмах разных национальностей, которые проживают в регионах, где проводится выставка. В каждом регионе, где проводится выставка, организованы круглые столы, на которых обсуждаются вопросы международного взаимодействия. К участию приглашаются представители национальных и международных организаций, представители местной власти и заинтересованные в этой теме люди. Кроме того, на выставках проводятся мастер-классы, на которых

всех желающих обучают изготовлению национальных кукол (берегинь и других), а также мастер-классы по истории орнамента. В завершение проекта проводится телемост между его участниками в разных регионах. Издается буклет.

Этапы проекта

1. Подготовительный этап (заключение договоров, создание оргкомитета, поиск спонсоров, партнеров).
2. Составление графика-плана, бюджета и их утверждение.
3. Проведение пиар-компаний, создание групп в социальных сетях.
4. Проведение работы в семи регионах (выезды): организация выставок, круглых столов, мастер-классов.
5. Организация итогового телемоста.
6. Выпуск каталога (буклета) по итоговым материалам проекта.

Партнеры

Региональные администрации семи субъектов РФ, местные ЦНК и национально-культурные НКО.

Результаты проекта

1. Повышение уровня знаний у населения о культуре народов России.
2. Вовлечение более 10 300 человек (по факту и косвенно).

3. Популяризация народных костюмов.
4. Вклад в укрепление межэтнических связей.

Послепроектные планы

1. Продолжение проекта в следующем году, распространение его на другие регионы.
2. В перспективе – проведение выставок во всех 83 субъектах РФ.
3. Создание сайта «Куклы – Народы России».
4. Сбор новой (новой-старой) информации о традиционных костюмах народов России.

Информация об организации

СООКК «Союз славян Кубани» – краевая НКО на базе ЦНК города Краснодара, включает шесть национально-культурных славянских общин. При ССК есть несколько дочерних клубов, в том числе «Союз славянской молодежи «Оберег».

В общине «Союза славян Кубани» более 1 000 человек, в состав правления входят 5 человек.

Ежегодно с 1998 года национальными творческими коллективами Объединения общественных организаций «Союз славян Кубани» проводятся от 25 до 50 различных мероприятий (концертов, гостиных, круглых столов, а также концертных, театрализованных фестивалей и кинофестивалей), направленных на развитие и пропаганду славянской культуры и

традиций в молодежной среде города Краснодара и обществе в целом.

С сентября 2012 года по октябрь 2013 года «Союзом славян Кубани» были проведены три фестиваля: краевой – «Славянская зима» в городе Туапсе (15 декабря) и два городских – «Славянская душа» (24 мая) и «Славянское братство» (25 июня). Было организовано пять национальных гостиных: сербская, древнерусская, белорусская, польская,

болгарская – в ЦНК и в 44-й гимназии Краснодара.

Миссия СООКК «Союз славян Кубани» – строить свою работу на основе взаимного уважения и сотрудничества с другими народами и противостоять любым проявлениям, наносящим ущерб славянскому национальному достоинству, ущемлению прав славянских народов и славянскому единству.

Книга Памяти

Исполнитель: ОО «Еврейская национально-культурная автономия Мытищинского района Московской области».

Сроки реализации: 2013 год.

Регион: Московская область.

Бюджет: 100 000 рублей.

Целевая аудитория: молодежь и пожилые люди.

Проблема, на решение которой направлен проект

Постепенно старшее поколение уходит, унося с собой воспоминания о семье, истории жизни, поведовании о победах и разочарованиях. За все увыстряющим ритмом жизни осознание потери, утраты чего-то важного наступает слишком поздно, когда уже некому рассказать. Исчезает память о людях, исчезают люди из сознания...

Цель

Сохранение еврейского наследия и знакомство широкого круга лиц с живой историей еврейского народа.

Задачи

1. Привлечение молодежи к процессу съемки видеороликов с воспоминаниями пожилых людей.
3. Вовлечение пожилых людей в жизнь общины как полноправных участников.

Описание проекта

Это проект задуман, чтобы сохранить воспоминания об ушедших людях, а не только сухие биографические данные (родился-умер). Очень часто происходит так, что когда человек начинает интересоваться своей историей, то уже нет живых свидетеле-

лей, и он довольтвуется пересказами знакомых и родственников.

Другая задача – заинтересовать еврейской историей подростков, молодежь в процессе съемки видеороликов с воспоминаниями пожилых людей. Для этого в рамках проекта организована молодежная группа. Для ребят проводились обучающие мастер-классы: как правильно брать интервью, техника съемки, монтаж, озвучка роликов.

Для пожилых людей это возможность войти в жизнь общины в качестве полноправных членов, а не потребителей материальной помощи, как, к сожалению, очень часто происходит (единственная связь стариков с еврейским сообществом – это получение продуктовых наборов). Их опыт и знания оказываются нужны и интересны молодому поколению.

Этапы проекта

1. Создание устойчивой молодежной группы.
2. Проведение качественных мастер-классов профессиональным режиссером по основным направлениям съемки.
3. Самостоятельная работа группы – съемка видеороликов.
4. Организация Feedback от группы к режиссеру и обратно, на котором проверяется снятый материал и происходит «разбор полетов» в реальном времени.
5. Организация премьерного показа роликов-интервью для участников проекта и членов еврейской общины.

Результаты проекта

Создание 60-минутного фильма с воспоминаниями людей.

Сложности в реализации проекта

Согласование ожиданий участников, организация съемок (выбор удобного для всех времени и т. п.).

Послепроектные планы

1. Создание фотокалендаря больших семей: показать разные образы семей, стараясь уловить дух семьи и передать его через фотографию.
2. Запуск сайта, где любой человек сможет размещать информацию об ушедших людях.

Информация об организации

ОО «Еврейская национально-культурная автономия Мытищинского района Московской области».

Миссия ЕНКAMPMO – содействии формированию толерантности и гражданского общества в России путем эффективного взаимодействия с государством, развития межнационального диалога и укрепления еврейской общины.

Основные задачи:

- содействие формированию толерантности и гражданского общества в России путем эффективного взаимодействия с государством и развития межнационального диалога;
- сохранение и развитие национальной культуры еврейского народа и создание условий для ее развития;
- сохранение национальных традиций еврейского народа;

- развитие национального образования, народного творчества, искусства;
- содействие широкому доступу граждан России всех национальностей к культурному наследию еврейского народа;
- поддержка проектов, направленных на развитие межнационального сотрудничества;
- поддержка проектов, направленных на укрепление еврейской общины.

Этнолагерь

Исполнитель: Еврейская национально-культурная автономия Тверской области.

Сроки реализации: август 2013 года.

Регион: Московская и Тверская области.

Бюджет: около 100 000 рублей.

Целевая аудитория: семейные пары с детьми, возраст 30–45 лет.

Проблема, на решение которой направлен проект

Люди, как правило, мало знакомы с культурой других народов, плохо разбираются в ней. Это незнание, недостаток в образовании создают почву для ксенофобии.

Цель

Познакомить представителей разных этносов с культурой друг друга.

Задачи

1. Провести семейный этнолагерь, в котором участвовали бы представители разных национальностей.
2. Способствовать личному общению представителей разных национальностей.

Описание проекта

В нашем мультикультурном обществе необходимо знание не только своей родной культуры, истории и традиций, но и понимание важности и значимости других.

Столкнувшись с тем, что люди мало разбираются в еврейской культуре, и понимая, что большинство членов Еврейской автономии также дилетанты, например, в татарской культуре, организаторы проекта решили собрать семейный этнолагерь. Такой лагерь дает возможность личного общения представителей разных национальностей и знакомства с культурой разных народов.

Межнациональные отношения в семейном лагере имеют ярко выраженные особенности: они взаимосвязаны с детско-родительскими, а также с внутрисемейными взаимоотношениями. Опыт общения разных семей с разным укладом, разными традициями очень важен как для взрослых, так и для детей.

В лагере была представлена богатая межнациональная программа. Например, проводились «национальные дни», когда все участники лагеря как бы становились представителями выбранного народа и пробовали взглянуть на мир глазами человека других традиций и религии. Ребята вместе с родителями готовили простейшие традиционные национальные блюда, знакомились с языком: каждый получал маленький словарик на 15–20 слов. На занятиях, которые проводились в игровой интерактивной форме, дети обсуждали традиции этого народа, сравнивали свои представления о нем с реальны-

ми фактами. Также сравнивали традиции празднования нового года – еврейского и старославянского – искали различия и сходства. Дети были в восторге от такого обилия «новых годов» у разных людей и народов. На заключительном гала-концерте весь лагерь танцевал разные национальные танцы и пел на всех языках представленных народов. В лагере сложилась особая атмосфера: находясь в спартанских условиях, все старались помочь друг другу, все делали сообща.

Этапы проекта

1. Организационный этап:
 - разработка сообщения для национальных диаспор о проведении городского лагеря;
 - заключение договора с управлением образования о проведении лагеря на территории Мытищинского муниципального района;
 - сбор команды волонтеров в лагерь.
2. Подготовительный этап:
 - разработка программы;
 - обучение волонтеров.
3. Проведение лагеря.

Партнеры

ОО «Еврейская национально-культурная автономия Мытищинского района Московской области» и этнодеревня «Воскресенское».

Результаты проекта

1. 30 человек побывали в этнолагере.
2. Гармонизация межнациональных отношений в семейной смешанной среде.

Сложности в реализации проекта

Согласование ожидания участников и разработка программы лагеря.

Послепроектные планы

Собирать этнолагеря в дальнейшем.

Информация об организации

Еврейская национально-культурная автономия Тверской области.

Миссия ЕНКАТО – сохранение и развитие национальных традиций этнокультурного наследия евреев (сохранение еврейства в нееврейском мире).

Основные задачи:

- духовное, нравственное и эстетическое воспитание еврейского населения, в особенности детей и подростков, путем приобщения их к ценностям национальной культуры;
- возрождение, творческое развитие и широкое распространение бытовых, музыкальных и танцевальных традиций еврейского народа;

- создание общинного музея, сбор материалов по истории возникновения общины и ее деятельности, сохранение еврейской специфики. Стремление сделать общинный музей общедоступным городским музеем. Община прилагает все силы, чтобы наш музей стал со временем одним из достопримечательных мест Твери, чтобы сюда можно было привести туристов и гостей города, где они смогли бы познакомиться с историей тверского еврейства, узнать историю старинных еврейских семей. Демонстрация в музее деятельности членов общины, прославивших Тверскую область;
- привлечение молодежи к волонтерской деятельности.

«К истокам древней истории номадов тайги»

Исполнитель: Общественная организация эвенков Якутии.

Сроки реализации: 2013 год.

Регион: Красноярский край, Республика Саха, Республика Бурятия.

Бюджет проекта: 70 000 рублей.

Целевая аудитория: этнические эвенки из разных регионов России.

Проблема, на решение которой направлен проект

У коренных малочисленных народов Сибири и Дальнего Востока теряется традиционный этнический культурный комплекс, сужается ареал традиционного хозяйствования, нарушается преемственность поколений, молодежь не владеет родным языком и не знает своей богатой истории. Все эти процессы ведут к катастрофическому снижению самосознания, жизненной активности среди молодого поколения, что представляет собой наибольшую угрозу для сохранения этносов коренных малочисленных народов.

Цели проекта

1. Сохранение этнической культуры эвенкийского народа.
2. Повышение этнического самосознания молодого поколения.
3. Пропаганда здорового образа жизни и формирование актив-

ной жизненной позиции молодежи.

Задачи

1. Ознакомление молодого поколения эвенков с историей народа.
2. Приобщение молодежи к деятельности по сохранению этнической культуры.
3. Налаживание контактов, развитие совместных инициатив между народами разных локальных групп на территории Республики Саха и за ее пределами.
4. Сбор фольклорного и этнографического материала.

Описание проекта

К настоящему времени результаты различных научных дисциплин, посвященные или затрагивающие этногенез тунгусов, позволяют правомерно предполагать в качестве исторической прародины тунгусов территории вокруг Байкала, а эпохой зарождения ядра этноса – неолит. Начиная с неолитической эпохи, древние тунгусы постепенно стали осваивать бескрайние просторы Сибири в поисках мест, богатых зверем. Встречая другие племена и народы, тунгусы освоили коневодство и оленеводство, изобрели уникальную культуру лесных кочевников. При участии тунгусов появились многие современные народы Сибири и Дальне-

го Востока: эвенки, эвены, юкагиры, нанайцы, ульчи и др. В начале I тыс. тунгусы создали могущественные государства на территории Северного Китая и Маньчжурии: Бохай и Цзинь (Айсин Гурун). Следы этнокультурных контактов тунгусов обнаруживаются в культуре многих крупных народов.

За всю многотысячелетнюю историю существования тунгусской охотничьей кочевой цивилизации не исчез ни один вид фауны или флоры. Теперь угроза исчезновения нависла над самим эвенкийским народом, когда теряется традиционный этнический культурный комплекс, сужается ареал традиционного хозяйствования, нарушается преемственность поколений, молодежь не владеет родным языком и не знает своей богатой истории. Все эти процессы ведут к катастрофическому снижению самосознания, жизненной активности среди молодого поколения эвенков, что представляет собой наибольшую угрозу для сохранения эвенков как этноса.

Этническое сообщество эвенков разных субъектов Российской Федерации считает необходимой активизацию деятельности по сохранению народной культуры и привлечения к процессу молодого поколения, формированию активной жизненной позиции молодежи и повышению этнического самосознания. Для решения поставленных целей и задач эвен-

ки Республики Саха (Якутия), Республики Бурятия, Амурской, Читинской, Иркутской областей, Красноярского и Хабаровского краев решили реализовать проект «К истокам истории народов тайги».

Проект представляет собой наземную (автопробег) коллективную историко-культурную экспедицию по местам компактного проживания эвенков. Экспедиционный автопробег проходил во встречных направлениях с западного (от г. Тура Красноярского края) и восточного (г. Якутск, Республики Саха) направлений к Байкалу.

В ходе экспедиции в каждом посещаемом населенном пункте, где проживают эвенки, проводилась культурно-просветительская программа: круглые столы для представителей других этносов, проживающих в данном районе, посвященные истории и актуальным проблемам этноса в современных условиях, совместные культурные и спортивные мероприятия, сбор фольклорного и этнографического материала в местах компактного проживания эвенков по маршруту следования.

Конечным пунктом экспедиции стала неолитическая стоянка на р. Селенга (Кабанский район Республики Бурятия), где располагаются археологические памятники эпохи неолита, принадлежащие к «глазковской» археологической культуре, сопостав-

ляемой многими научными исследователями с тунгусской (протоэвенкийской). Там был установлен мемориальный камень с нанесенными эвенкийскими заповедями – Иты – традиционные правила, основные ценности жития. Эта символическая акция была проведена совместно с эвенками Республики Бурятия, Иркутской, Читинской и Амурской областей, Красноярского и Хабаровского краев.

В завершение программы экспедиция приняла участие в общэвенкийском празднике эвенков Бурятии и сопредельных территорий.

Этапы проекта

1. Подготовительный этап:
 - разработка проекта;
 - подготовка экспедиции.
2. Основной этап:
 - проведение экспедиции;
 - организация круглых столов, культурных и спортивных мероприятий;
 - проведение символической акции установки мемориального камня.
3. Заключительный этап:
 - подведение итогов;
 - создание фотоотчета экспедиции и видеоролика.

Партнеры проекта

Республиканский центр эвенкийской культуры «Арун» (Республика Бурятия); Межрегиональный

центр эвенкийской культуры и языка «Эян» (с. Иенгра Республики Саха). Автопробег организован при поддержке Департамента по делам народов Республики Саха (Якутия) и Министерства по молодежной политике Республики Саха (Якутия).

Результаты проекта

1. Повышение этнического самосознания и формирование активной жизненной позиции молодого поколения эвенков.
2. Создание модели построения отношений и преемственности между старшим и молодым поколениями в общественно-значимой деятельности.
3. Установление тесных дружественных связей между эвенками различных субъектов РФ в деятельности, направленной на сохранение культуры, языка и традиций народа.
4. Привлечение внимания эвенков и широкой общественности к древней истории и культуре народа.
5. Сбор фольклорного и этнографического материала, который будет представлен в виде электронного сборника «Устное народное творчество и традиции эвенков в XXI веке».
6. Наглядные результаты исследования представлены в виде фо-

тоотчета экспедиции и видеоролика.

7. Экспедиция освещалась в СМИ: печатных и интернет-изданиях, на телевидении.

Послепроектные планы

Создание ежегодной традиции проведения подобных совместных проектов и мероприятий эвенков разных регионов. Опыт настоящего проекта может быть использован в последующих экспедициях в места компактного проживания эвенков.

Информация об организации

Общественная организация эвенков Якутии занимается не только возрождением и сохранением культуры и языка своего народа, но активно участвует в общественно-политической жизнедеятельности республики. Так, при содействии членов ассоциации три улуса при переходе на местное самоуправление сохранили статус эвенкийских улусов.

Миссия: работа по расширению взаимодействия с общественными организациями эвенков.

Опыт межнационального сотрудничества от первого лица

Интервью с участником проекта «Диалог» Лежневой И.В.

Лежнева Ирина Васильевна, руководитель Пермской региональной общественной организации содействия развитию культуры «Дом дружбы».

Расскажите, как вы узнали о проекте «Диалог» ФЕНКА? Почему решили в нем участвовать?

Генеральный директор ОО «ФЕНКА» Евгения Абрамовна была в Перми, мы встретились на круглом столе, и она пригласила принять участие в проекте. Он заинтересовал меня высокой квалификацией тренеров, разнообразием тем и обширной географией участников.

Что вам дало участие в этом проекте? Что было самым интересным, а что – самым полезным?

Наиболее полезны для меня были тренинги, посвященные коммуникации – по риторике, а также по психологии и ведению мероприятий. Дарья Милославская очень хорошо провела с нами юридические семинары, посвященные налогообложению. К тому же было очень интересное общение. Я получила много важной информации, была очень довольна. А потом мы с Татьяной Соснович в Перми провели цикл круглых сто-

лов по темам семинаров, в которых участвовали. Таким образом, мы передали тот опыт, который получили в Москве, пермякам. И это замечательно!

Расскажите, пожалуйста, какие собственные проекты, посвященные межнациональному общению, вы сделали? Как вам в этом помог опыт, полученный на семинарах и круглых столах, организованных ФЕНКА?

«Дом Дружбы» выиграл и реализовал более 30 проектов, в том числе два президентских.

Расскажите про проект, который вам кажется наиболее интересным.

Самый интересный, на мой взгляд, президентский проект «Уроки добрососедства». Мы ездили по пяти республикам нашего Приволжского округа: Чувашии, Мордовии, Марий Эл, Удмуртии, Татарстану. Возили выставку национальных кукол и проводили круглые столы, посвященные обмену опытом взаимодействия культур разных народов. Мы хотели познакомиться именно с культурами коренных народов, узнать, чем они дышат, что они делают, какие проекты реализуют. В результате издали

справочник на 20 языках «Уроки добрососедства», а его переводчиками были представители коренных народов. В нем есть произведения разных народов: татар, чувашей, удмуртов, мокшан, эрзян и многих других – тех, кто живет на территории этих республик.

А кто мастерил кукол?

Кукол делали мастера Пермского края. Их 125 пар, куклы большие – 80 сантиметров высотой, мы привлекали много специалистов. Самое сложное было найти народные костюмы: нужно было подобрать фотографии и описания костюма. Некоторые костюмы сшить крайне трудно. Если делать русские, украинские, татарские костюмы, сразу возникает образ. А если, к примеру, нужен костюм кумандинцев, тофаларов, табасаранцев – этот образ уже трудно сразу представить и создать.

Конечно, я даже и слов-то таких не знаю...

В том-то все и дело. У нас такие национальности есть в России, о ко-

торых мы сами в первый раз услышали, а надо было еще найти их костюмы, чтобы художник сначала создал образ, а потом уже сшил. Это было крайне сложно. Причем у нас использованы разные старинные материалы: домотканые ткани, бижутерия. Мы проводили акцию «Бабушкин сундук», потому как в магазинах таких материалов не найти, и нам люди приносили все, что у них было. Смотрели, что сохранилось дома: какие-то старые домотканые ткани, украшения. Поэтому выставка – уникальная, она пользуется большим спросом, уже побывала во многих регионах и приносит, я уверена, большую просветительскую пользу. Она интересна людям разного возраста: и малышам, и школьникам, и студентам, и взрослым, и пожилым людям. Выставка собрала много положительных отзывов, даже в стихах. Вот как о ней написала, например, жительница Архангельска из армянской диаспоры, Жанна Георгиевна Беликова-Плузын:

*Куклы разных народов – как это красиво,
Это радуги мост, пониманья венец.
Это родина наша, это наша Россия,
Праздник наших традиций, единенье сердец.*

*Мы с тобой не похожи совсем друг на друга,
Но мы радуга этих чудесных цветов.
Мы – частица большого российского круга,
Где едина для всех и мечта, и любовь.*

*Куклы разных народов – картинка из детства.
Мы с тобой не похожи, но главное в том,
Что сплелись наши судьбы, традиции, песни,
И Россия для нас – это общий наш дом.*

*Так пускай же живет в нашем доме надежда,
Понимание, дружба, поддержка, успех,
Чтобы мы, продолжая традиции дедов,
Боль и радость, как прежде, делили на всех.*

Интернет-сайт, созданный в рамках проекта, удостоен высокой оценки специалистов, а разговорник на 20 языках пользуется большим успехом у разных диаспор, обществ и лингвистов.

А после открытия выставки вы организуете круглые столы, устраиваете обсуждение?

Да, мы делаем круглые столы на тему взаимодействия разных народов и взаимодействия органов власти и НКО... В большинстве городов Дома дружбы – государственные учреждения. У нас же это общественная организация. И мы, можно сказать, на одном энтузиазме живем.

Ну, судя по тому, что было уже два президентских проекта, вам этот энтузиазм помогает находить финансирование.

Да, стараемся.

Скажите, не появились идеи делать что-то совместное с участниками программы «Диалог»?

Конечно, мы будем делать совместные проекты, люди согласны.

Что считаете главным результатом вашей работы в направлении построения межэтнического диалога?

Наша главная работа – просвещение населения и вовлечение в проекты НКО разных национальностей.

Что, по-вашему, является главным в современном мире: сохранение этнической идентичности или межэтническая социализация и адаптация?

Нельзя сказать, что главное, так как надо при сохранении этнической идентичности научиться межэтнической социализации и адаптации, поддерживая общечеловеческие ценности.

Интервью с участником проекта «Диалог» Кульшмановой (Бут) О.В.

Кульшманова (Бут) Ольга Васильевна – председатель Общественной организации Красноярская региональная национально-культурная автономия немцев.

Расскажите, пожалуйста, как вы узнали о проекте «Диалог»? Почему решили в нем участвовать?

Я уже участвовала в проектах ФЕНКА: в 2010–2011 годах был межнациональный проект «Синергия». И потом меня пригласили участвовать в новом проекте «Диалог».

Что было самым запомнившимся и интересным в этом проекте?

Мне удалось в октябре прошлого года провести межнациональный круглый стол при Гражданской ассамблее народов Красноярского края. В этом году также была большая работа: мы сделали две диалоговые площадки на межэтническую тему. Подали заявку на краевой конкурс социальных проектов «Социальное партнерство во имя развития». Получили грант на реализацию проекта «Диалог на Енисее». Благодаря этим средствам и новым знаниям, полученным в проекте «Диалог», нам удалось все это осуществить.

Какие знания, полученные в проекте «Диалог», оказались наиболее востребованными?

Я думаю, что ничего маловажного, незначительного там не было. И законодательные вещи, и вопросы бухгалтерского учета – все новые изменения, принципиально важные для некоммерческих организаций. Мне это было очень полезно как руководителю. Лично как человеку мне очень помогли мастер-классы, посвященные коммуникации, публичным выступлениям. Очень нравилось, что была возможность общения с разными людьми из других регионов, других национальных организаций – это всегда интересно и полезно. У кого-то что-то лучше получается, у кого-то хуже. У одних что-то более развито, чем у других. Всегда есть поле для общения, потому что перенимаешь что-то новое для себя, чему-то учишься. Главное – завязываются дружеские человеческие контакты, можно дальше общаться, вместе работать, сообща делать что-то полезное.

Уже был такой опыт совместной работы? Вы говорите, что делали большой круглый стол в октябре – там те контакты, которые сложились в проекте, пригодились?

Во-первых, генеральный директор ООО «ФЕНКА» Евгения Абрамовна Михалева к нам приезжала. Она была и непосредственным участником, и организатором этого кру-

глобо стола. Это один из главных наших партнеров. Она и с молодежью общалась на очень интересную тему – просто поразила меня – о создании проектов: с чего их начинать, как продолжать, как найти и развить идею, как вообще что-то до конца довести. Молодежи очень понравилась ее информация, и я многое для себя поняла. Потрясающе интересно! Она очень разноплановый человек – еще сделала маленькую шикарную лекцию по маркетингу...

Как вы думаете, какие главные результаты этого круглого стола в частности и вообще деятельности вашей организации именно в межкультурном контексте? Что важнее в современном мире: сохранение этнической идентичности или межкультурная социализация и адаптация?

Для нас, российских немцев, очень важна идентичность. Потому что народ растворяется в многонациональном мире, часто дети и внуки тех, кто считал себя немцами, говорят, что они уже не немцы... Это всегда обидно и непонятно, почему так происходит: вдруг немецкая культура становится далекой и чужой для них. Я руководитель немецкой организации, и для меня важно помочь, особенно молодому поколению, сохранить знания о своей культуре, языке, традициях. Более того, ощущать гордость за то, что ты принадлежишь части этого народа.

С другой стороны, адаптация тоже важна – это безусловно. И для тех немцев, которые уезжают из России, и для тех, которые остаются. Одновременно много людей в Сибирь приезжает из Средней Азии, с Кавказа. Иной раз сообщество тяжело это воспринимает. Надо как-то стараться понимать друг друга, адаптироваться и жить рядом мирно.

Собственно этому и способствуют такие площадки, где происходит межкультурный диалог.

Конечно, безусловно.

А если говорить подробнее – как это происходит? В ваших круглых столах участвуют и представители власти и многих других организаций. Чем это помогает, что дальше дается легче?

Любые вместе проведенные межкультурные мероприятия, в частности у нас, всегда полезны. Я теперь понимаю, с какими организациями, с какими людьми в перспективе мы можем дальше работать, создавать проекты или еще что-то. То есть это своеобразный индикатор того окружения, которое действительно наше. Только в общении становится ясно, что мы можем сделать вместе. Предмет следующих работ или круглых столов или вообще каких-то принципиально других проектов. Это очень важно.

То есть сотрудничество, можно сказать, налаживается, и оно не разовое, а долговременное?

Долговременное, да. Когда я общалась с представителями молодежи из национальных обществ, для меня был очень важен вопрос: как привлечь молодых в национально-культурную организацию? Какая мотивация должна быть, что ими движет, что нужно делать, чтобы они пришли к нам и остались? Я поняла многие интересные вещи. Например, что молодым людям, надо самореализоваться, чтобы взрослые дали им возможность проявить себя ответственно. То есть нужно поручить им какое-то конкретное дело и преподнести все таким образом, чтобы они понимали: кроме них это сделать никто не сможет. Молодым надо чаще давать возможность проявить себя, свою самостоятельность и главное – доверять им! Ведь мы часто отпугиваем молодых, будто сами все можем и знаем, не даем им возможности себя показать, что они на самом деле могут. А они могут очень многое. У них уже другой взгляд на жизнь. Мы по-разному смотрим на одни и те же вещи, хотя находимся рядом. Они хотят получать новые знания, это значит, что им интересны будут дальнейшие образовательные семинары, из которых они смогут что-то взять, что-то применить в будущей профессиональной деятельности. Конечно, мо-

лодым важно иметь возможность зарабатывать. Можно их научить писать проекты, но надо понимать: в проектах много денег не заработаешь. Но все равно, во-первых, там себя можно реализовать, а во-вторых, найти какие-то возможности для заработка.

Скажите, пожалуйста, какого типа проекты молодые люди могут у вас реализовывать? Один-два примера.

Мы могли бы сделать что-то вместе на патриотическую тему: сейчас к 70-летию победы над фашизмом мы уже продумали несколько моментов. Проект будем делать в крае, но хотим также сделать его международным – есть уже некоторые наработки в этом направлении. Хотим в Красноярском крае собрать истории людей разных национальностей, участвовавших в войне. Хотим сделать сборник, электронную презентацию, может быть, потом удастся сделать видео или рекламный социальный ролик на региональном телевидении, с именами, фотографиями людей, героев войны, представителей разных национальностей, которые призывались из Красноярского края.

Интервью с участником проекта «Диалог» Кадыровым Т.Р.

Тимур Рафкатович Кадыров, председатель Совета молодежной ассамблеи народов Республики Татарстан.

Как вы узнали о проекте «Диалог» ФЕНКА? Почему решили в нем участвовать?

О проекте «Диалог» я узнал неслучайно: в адрес Ассамблеи народов Татарстана пришло письмо с приглашением к участию от ФЕНКА. На тот момент я был председателем РОО «Молодежь из Республики Узбекистан РТ», и меня это очень заинтересовало, потому что необходимо было научиться разрабатывать проекты и выигрывать гранты на их реализацию.

Что вам дало участие в этом проекте? Что было самым интересным, а что – самым полезным?

Проект «Диалог» оправдал все мои надежды. Благодаря ему наша организация начала участвовать в конкурсах социально ориентированных НКО. Так как в подобном проекте я принимал участие впервые, мне, как начинающему руководителю, было интересно и полезно абсолютно все.

Очень понравились занятия по ораторскому мастерству – искусству, как вести себя на публике. Я не сразу,

правда, смог вникнуть в то, как создавать проекты и писать гранты. Понял, когда уже приехал на занятия во второй раз. Потом уже лучше информацию впитывал.

Расскажите, пожалуйста, какие собственные проекты, посвященные межнациональному общению, вы сделали? Как вам в этом помог опыт, полученный на семинарах и круглых столах, организованных ФЕНКА?

В середине ноября мы – Ассамблея народов Татарстана – организовали и провели первый республиканский межнациональный молодежный форум «Дружба народов – богатство Татарстана». Нас поддержало Министерство по делам молодежи, спорту и туризму. Форум шел три дня, был широко освещен в прессе и получил много положительных отзывов, в том числе и от руководства республики.

Опыт, приобретенный в проекте «Диалог», помог мне получить грант на проведение этого форума, грамотно составить его программу и привлечь внимание СМИ. Чтобы получить грант, мы участвовали в конкурсе социально ориентированных некоммерческих организаций. И здесь мне очень помогла Евгения Абрамова на Михалева, директор ФЕНКА: ког-

да я писал заявку, мы с ней созванивались и даже обсуждали некоторые пункты.

В форуме участвовало порядка 160 человек. В Татарстане 43 муниципальных района, от каждого из них приехало по 2-3 представителя. Были и представители национально-культурных автономий – у нас в республике действует 35 таких автономий, самых разных. Кроме того, к нам приехало 10 журналистов из Германии.

Открытие форума состоялось в государственном совете Республики Татарстан (РТ). Там присутствовал председатель государственного совета РТ и он же председатель совета Ассамблеи народов Фарид Мухаметшин. Также на открытии были замминистра по делам молодежи спорта и туризма РТ Рустам Гарифуллин, депутаты Госдумы РФ: член комитета Госдумы РФ по образованию Ильдар Гильмутдинов и первый заместитель председателя комитета Госдумы РФ по физической культуре, спорту и делам молодежи, генеральный секретарь Олимпийского комитета России Марат Бариев.

То есть внимание представителей власти к форуму было повышенное?

Да, действительно. Мы старались привлечь к нему внимание: приглашали СМИ, освещали форум на нашем сайте www.an-tat.ru. Также активное обсуждение событий форума шло в группе ВКонтакте.

В чем видите главные результаты этого форума и другой вашей работы, направленной на построение межэтнического диалога?

Главные результаты – объединение молодежи и привлечение ее к нашей работе. После проводимых нами мероприятий все большее количество молодых людей интересуется языками, обычаями, традициями и культурой народов, проживающих в республике.

На форум, например, к нам приехало очень много ребят – 160 человек. Мы тщательно готовились, думали, чем их занять, чтобы молодежи было интересно. У нас была насыщенная программа: школа дебатов, круглые столы. Мы всех разделили на семь разных групп – одна из них, например, называлась «Форум-театр». Кто-то готовил флешмоб, кто-то – гала-концерт и т. п. Но флешмоб, гала-концерт и КВН пришлось отменить, потому что форум шел с 16 по 18 ноября, а 17 ноября, к сожалению, в Казани разбился самолет... Тем не менее форум удался, и у нас было очень много хороших отзывов.

По-вашему, что является главным в современном мире: сохранение этнической идентичности или межэтническая социализация и адаптация?

И первое, и второе не может существовать друг без друга.

Интервью с участником проекта «Диалог» Прокоповой Л.И.

Проколова Любовь Ивановна, методист Республиканского государственного учреждения «Моздокский дом дружбы».

Скажите, пожалуйста, как вы узнали о том, что ФЕНКА проводит проект «Диалог», и почему решили в нем участвовать?

В Северной Осетии, в Моздоке, существует государственное учреждение – Моздокский дом дружбы. Я долгое время была его директором, сейчас ушла с этой должности и осталась заведовать сектором. Дом дружбы объединяет в своем координационном совете общественные и национально-культурные организации, в том числе и еврейскую автономию нашей республики, которую возглавляет Татьяна Назарова.

Мы долгое время – с момента образования этой автономии, уже около десяти лет – с ней сотрудничаем и искренне дружим. Я и в других общественных и национальных организациях свой человек: мы вместе работаем и хотим, чтобы у нас был мир, покой. Чтобы дети изучали обычаи, традиции народов Кавказа и российских народов. Мы устраиваем разные мероприятия, и когда представители ФЕНКА приехали к нам в Моздок и проводили здесь мастер-класс, я с ними познакомилась, и потом они

пригласили меня на семинары в Ростов и Москву.

Что вам дало участие в этом проекте? Что было самым интересным, полезным?

Любой такой проект – это прежде всего новые формы работы. Вы, может быть, про некоторые формы слышали, видели их или даже ими пользовались. Но здесь все представлено на гораздо более высоком уровне организации. Нам, например, очень много рассказали о том, как вести проектную работу: как проблему сформулировать, что и как организовать, где деньги найти. Я лично для себя, как организатор работы по межнациональному согласию, много чего почерпнула. Это первое, а второе: важно, что с нами работали отличные специалисты.

Я довольно часто бываю в разных местах, участвую в различных программах и имею большой опыт работы в области осуществления политики межнациональных отношений. Неоднократно меня приглашал, например, Кубанский союз женщин, и в Ингушетию я ездила, сама мастер-классы проводила, и в Республике Чечня была, и в Кабардино-Балкарии. И каждый раз, участвуя в различных мероприятиях, я что-то для себя беру. В «Диалоге» же был очень вы-

сокий уровень, специалисты высокой квалификации. То есть даже если беретса в общем-то знакомая проблема, она рассматривается иначе – более широко.

Безусловно, полезными для меня были семинары о юридических новшествах. Конечно, я слежу за законами, но это очень трудно. Когда мы были в Общественной палате, юрист рассказывал, и я все-все записывала. Мне теперь легче законы найти и скачать, а они для моей работы очень нужны.

Я много чего использовала для своей текущей работы. После участия в проекте сразу составила новый план на 2014 год: 12 мероприятий – по одному каждый месяц. Четыре идеи из этого плана у меня возникли в Москве.

Очень интересно, расскажите о каких-то из них.

Приняв участие в нескольких мероприятиях «Диалога» в Ростове и Москве, посвященных установлению межнациональных контактов, я задумала провести семинар для молодежного актива национально-культурных обществ по теме: «Стабилизация межнациональных и религиозных отношений. Механизмы предотвращения конфликта». Понимание механизмов предотвращения конфликтов у меня родилось фактически на занятии в Москве. Тогда мы все вместе придумывали, на ватмане писали – каждый свои предложения.

Вот и другой пример: я задумала провести психологический практикум для руководителей национально-культурных обществ и общественных объединений «Искусство ведения диалога», наметила его на март. Именно об этом на наших занятиях речь не шла, но идея возникла как раз на проекте «Диалог». Как и многие другие идеи.

Сложилось ли какие-то новые рабочие отношения с участниками «Диалога»?

Да, я познакомилась с очень интересными людьми, которые заинтересовались моей работой, а я – их, и мы договорились обмениваться информацией. У нас есть межрегиональная группа молодежной народной дипломатии.

Очень полезным оказалось знакомство с руководителями различных национальных объединений: корейских, немецких и других. У корейского общества в нашем округе сейчас сменился председатель, им нужны новые идеи.

Вы уже давно занимаетесь межэтническими проектами?

Да, 22 года.

На ваш взгляд, какие главные результаты вашей работы?

Я вам так скажу: у нас очень сложная республика и район: тут проживают 72 национальности. Есть села с компактным проживанием, например два села кумыков, два – ингушей,

есть села чисто осетинские, есть казачьи станицы, есть смешанные села. Естественно, в особенности в молодой среде (но и не только в ней), ощущается влияние наших соседей, где неспокойно: чеченцев, кабардинцев, ингушей. Это рождает огромное количество проблем. Дом дружбы был образован еще при советской власти. У нас открытых конфликтов по национальному признаку не было, и мы никогда не допускали, чтобы обычные бытовые конфликты переросли в межнациональные. Считаю, что это во многом заслуга Дома дружбы.

Мы под своей крышей собираем 14 национально-культурных объединений и 12 разнообразных других, например «Боевое братство», «Чернобыльцы» и т. п. И еще в наш координационный совет входят представители 14 религиозных объединений различного толка. То есть мы создаем площадку для общения очень разных людей. И есть такие проблемы, которые волнуют нас всех. Скажем, безнадзорность детей в семье, или наркомания, или влияние идеи вахабизма на мусульманскую молодежь и так далее. Мы стараемся объединять всех, собирать и вместе решать проблемы.

При этом у нас небольшой штат. Естественно, работаем в тесном контакте с правоохранительными органами, властью. Подчиняемся мы напрямую Министерству по вопросам межнациональных отношений в горо-

де Владикавказе, считаемся их подразделением и зарплату там получаем. Так что ведем огромную работу: и в школах, и в техникумах, и в районах, и между общественными организациями. Кроме того, на нас министерством наложена обязанность: делать анализ обстановки, мониторинг – раз в месяц. Если что-то происходит, мы свои предложения в министерство отправляем. А еще занимаемся прогнозированием: что может случиться и как можно этому противостоять. Работа ведется огромная.

Последний вопрос, скорее философский. Как вы думаете, что в современном мире сейчас важнее: сохранение этнической идентичности или межэтническая социализация, адаптация?

Политика нашего правительства, президента – гармонизация межнациональных отношений. Но если мы раньше говорили о межнациональных отношениях в первую очередь в аспекте их стабилизации, то сейчас уже четвертый год делаем другой акцент. Все наши мероприятия строим так: «сначала ты – россиянин, а потом уже – осетин, кумык или кто-то еще». То есть гармонизация межнациональных отношений, конечно, очень важна, но в то же время нужно воспитание идентичности, сопричастности – как гражданина России. Я считаю, это самое приоритетное направление.

Интервью с участником проекта «Диалог» Турецкой Е.М.

Турецкая Елена Моисеевна, руководитель Региональной еврейской национально-культурной автономии Новосибирской области.

Расскажите, пожалуйста, как вы узнали про проект «Диалог», почему решили в нем участвовать?

Межрегиональная программа «Диалог» проводится в разных городах. В частности, и в Новосибирске. Мне позвонили, попросили помочь организовать мероприятия. Я помогла в координации: кого внести в списки, с кем связаться, когда запланировать круглый стол, чтобы позвать представителей администрации и т. п. Так что я оказывала информационную поддержку в проведении регионального семинара. Запомнился круглый стол с участием Ассоциации национально-культурных автономий, где были председатель Ассоциации Амир Гимадисламович Гарев, консультант Управления по связям с религиозными и национальными организациями правительства Новосибирской области Игорь Алексеевич Бабенко, главный специалист аналогичного управления мэрии Марина Николаевна Терентьева. Так получилось, что обсуждение вопросов реализации национальной политики происходило на новосибирских примерах взаимодействия национально-

культурных автономий и ассоциации «Содружество» с органами государственной власти и местного самоуправления.

Вы сами, насколько я знаю, проводили круглые столы на межнациональную тему.

Да, у нас в Новосибирске ассоциацией «Содружество» довольно часто проводятся обсуждения проблем реализации национальной политики, тенденций развития национальных отношений, проблем формирования межнациональных отношений в школах с многонациональным составом учащихся и др. У нас даже в городском межнациональном журнале «Содружество наций» имеется рубрика «Круглый стол: Будущее многонационального Новосибирска».

Я еще хочу вернуться к вашему первому вопросу, чем важен для меня проект «Диалог». Когда я узнала о том, что круглый стол заключительного форума проекта будет проходить в Москве в Общественной палате РФ с участием Владимира Зорина (члена Совета при Президенте РФ по межнациональным отношениям, заместителя директора Института этнологии и антропологии РАН), представителей министерств и ведомств и руководителей национально-культурных организаций, это было очень

интересно. Кроме того, привлекало участие Маргариты Лянге – президента гильдии межэтнической журналистики. А я – главный редактор городского межнационального журнала «Содружество наций». Таких журналов на территории России очень мало. Причем если где-то есть межнациональный журнал, то он издается обычно областной администрацией на солидной финансовой основе. У нас же все снизу создано: и ассоциация снизу выросла, и консультативный совет при мэрии – по инициативе национально-культурных автономий, и журнал тоже нами создан. У нашего журнала финансирование – только на издание, то есть деньги в издательство переводятся. А сбор материалов, редактирование, рубрикация, дизайн обложки – все это на общественных началах.

То есть это волонтерский проект?

Да, волонтерский, но он существует уже с 2005 года.

Это уже солидный возраст.

Самое главное, что у нас есть традиционные рубрики: «город дружны», «будни и праздники», «события и люди», «история в лицах», «молодежный клуб», «национальное образование», «в фокусе национальных интересов» и другие. Удивительно, что еще удастся собирать и поддерживать на хорошем уровне «литературные страницы». Публикуем творче-

ство представителей национальных сообществ или произведения о жизни национальных сообществ, судьбе их представителей, национальных традициях и истории.

Можно сказать, что это один из главных ваших проектов, касающихся межэтнического общения, взаимодействия?

Вообще-то я активно работающий врач-невролог. Стаж работы по специальности – 38 лет. Высшая квалификационная категория. Но с 1989 года столь же активно участвую в общественной деятельности в сфере возрождения национальных культур и развития межнационального диалога. Я один из четырех учредителей ассоциации «Содружество» в Новосибирске в 1994 году (Еврейский благотворительный фонд «Эстер», Финское общество «Ингерия», ОО «Белорусы в Сибири» и ОО «Татарский общественный центр»). Какое-то время я ее возглавляла – у нас ротация по уставу. Сейчас в ассоциацию «Содружество» входит 22 организации, 8 из которых в ранге НКА. За 19 лет существования ассоциации мною инициировано много проектов, например конференция «Культура и образование этнических общностей Сибири» – она ежегодная, традиционная. Но журнал, да, конечно, один из главных проектов. В 2004 году я написала концепцию журнала как «новой формы межэтнического

взаимодействия на территории г. Новосибирска», выступала на заседании городского Совета с защитой проекта. С 2005 года издание журнала финансируется специальной строчкой городского бюджета, он выходит регулярно.

Скажите, опыт, который дал проект «Диалог», как-то пригодился вам в работе?

Да, конечно же. Я познакомилась с Маргаритой Лянге – мы пересекались где-то и раньше, но не общались глубоко. Здесь она вела семинар, и мы очень хорошо пообщались. Она предложила мне участвовать в конкурсе «СМИротворец». То есть это дало реальный выход.

Кроме того, было интересно узнать об опыте других регионов.

Был очень полезен круглый стол в Общественной палате. По мнению многих участников, круглый стол, по сути, представлял собой заседание экспертного совета по межнациональным отношениям, включавшего специалистов, многие годы работающих в своих регионах в сфере формирования межэтнического согласия и добрососедства. Очень нужны такие площадки на уровне регионов, где мнение каждого участника может быть услышано и использовано для достижения общих целей!

Я считаю, что Новосибирск – это фактически очень продвинутый

регион в плане межнационального взаимодействия. Мы еще в 1994 году сами собрались и организовали ассоциацию. А в 2000 году обратились к мэрии, чтобы в соответствии с законом 74 ФЗ «О НКА» был создан Консультативный совет. И он активно работает с 2001 года. То есть все, что делается в Новосибирске по межнациональному вопросу, – по инициативе ассоциации.

Новосибирск, получается, один из самых передовых регионов?

Мы естественным образом стали в этом отношении, как теперь говорят, «пилотным» регионом. Когда вышла статья Владимира Путина «Россия: национальный вопрос», как раз у нас проходил консультативный совет, и руководители национальных организаций отметили: многое, что в статье только намечается, у нас уже, по сути, реализовано. Тогда же было принято решение о создании ряда комиссий, в том числе по разработке муниципальной концепции реализации государственной национальной политики. К работе в комиссии мы привлекли доктора наук из Института философии и права Ю. В. Попкова, и была создана концепция. А чуть позже вышла Стратегия государственной национальной политики РФ до 2025 года. Очень важный документ, однако в нем предлагаются общие подходы – без учета особенностей этнического состава населения

различных регионов. Наша концепция местная – фактически первая и уникальная.

Она уже начинает реализовываться в Новосибирске и области или еще пока нет?

Да, она принята и начинает реализовываться. Разработан и принят комплексный план реализации концепции. И мне было интересно, каков уровень подобной работы в других регионах и какова причастность еврейских организаций к этому процессу.

Впереди планеты всей... Ну что ж, это приятно.

У нас новый журнал на выходе, и я написала статью о том, что сейчас много говорят об общественной экспертизе в различных сферах жизни населения России. Но мы видим множество ток-шоу, где одни и те же медийные лица: и при обсуждении проблемы ЖКХ, и образования, и межэтнических отношений, и другого. Однако эмоциональность не заменит многолетний опыт существования в тесной связи с представителями этнических сообществ, глубокое знание имеющихся внутри общин реальных проблем и их динамики. При этом есть люди, которые по 20 лет работают в сфере межнациональных отношений, находятся в центре событий, живут в этом. Но мы не видим в качестве экспертов руково-

дителей национально-культурных автономий. Сейчас уровень профессионализма, образования и руководителей национально-культурных автономий, и всех организаций существенно возрос. Именно эти руководители, по сути, являются экспертами в вопросах формирования отношений межнационального согласия и добрососедства населения соответствующих территорий. Особое значение приобретают межнациональные общественные объединения, Консультативные советы по развитию межнациональных отношений при органах местного самоуправления и государственной власти различных уровней, являющиеся постоянной площадкой мониторинга межэтнических отношений и диалога с властью. Значение такого диалога особенно отметил В. В. Путин в своей предвыборной статье «Россия: национальный вопрос»: «Национальная политика не может писаться и реализовываться исключительно в кабинетах чиновников. В ее обсуждении и формировании должны непосредственно участвовать национальные общественные объединения».

Последний вопрос философского плана: как думаете, давно уже занимается национальной темой, что главное в современном мире – сохранение этнической идентичности или межэтническая социализация, адаптация?

В июне 1996 года в момент выхода закона «О национально-культурной автономии» такой путь развития национальной политики представлялся единственно правильным. Мне это импонировало, когда речь шла о традиционно коренных народах России, которые мыслят, говорят на русском языке, но хотели бы не потерять свою связь с национальной культурой, традициями, историей, языком. С момента появления миграционных процессов и огромного количества трудовых мигрантов все изменилось. Объединение их в национально-культурные автономии формирует, на мой взгляд, соответствующие элиты, которые не всегда вносят позитивный момент в деятельность этих сообществ. Однако в целом, если говорить о возможности мониторинга и влияния на процесс, то, конечно, желательно, чтобы были ответственные лица, легитимные для избравших их этнических сообществ, обязательно входящие в обществен-

ные межнациональные организации, консультативные советы при органах власти, в различные программы, проходящие правовое обучение... Но должна создаваться единая гражданская нация. Должны быть созданы условия: если у человека есть национально-культурные потребности, чтобы он мог их удовлетворить. Обязательно должны работать такие заведения, как дома дружбы, в нашем случае – дом национальных литератур. Они должны работать как дома культуры, в которых каждый день происходит что-то по инициативе представителей разных национальностей. Анонсировать эти мероприятия нужно так же, как анонсируются концерты, – как элемент культуры. Каждый может пойти, послушать, посмотреть. Конечно, и курсы должны быть, если есть потребность: и язык, и литература. Но без фанатизма. Это очень сложный вопрос, требующий взвешенного и деликатного подхода.

Оглавление

1.	Вступление	1
2.	Интервью с генеральным директором ОО «ФЕНКА» Михалевой Е. А.	3
3.	Методические рекомендации	11–45
3.1.	Инструменты для анализа и планирования деятельности национально- культурной автономии. Бурмистрова Т. А.	11
3.2.	Методы привлечения ресурсов для национальных и межнациональных проектов и организаций. Бурмистрова Т. А.	17
3.3.	Стартапы. От идеи к воплощению проекта. Михалева Е. А.	35
4.	Практики межнационального сотрудничества (по материалам проекта «Диалог»)	46–74
4.1.	Школа дружбы народов	46
4.2.	Летний отдых на Байкале для детей	50
4.3.	Возьмемся за руки, друзья!	52
4.4.	Байкальская школа толерантности	57
4.5.	Этно-шоу «Восточный экспресс»	61
4.6.	«Куклы – Народы России»	64
4.7.	Книга Памяти	66
4.8.	Этнолагерь	68
4.9.	«К истокам древней истории номадов тайги»	71
5.	Опыт межнационального сотрудничества от первого лица	75–90
5.1.	Интервью с участником проекта «Диалог» Лежневой И.В.	75
5.2.	Интервью с участником проекта «Диалог» Кульшмановой (Бут) О.В.	78
5.3.	Интервью с участником проекта «Диалог» Кадыровым Т.Р.	81
5.4.	Интервью с участником проекта «Диалог» Прокоповой Л.И.	83
5.5.	Интервью с участником проекта «Диалог» Турецкой Е.М.	86

Сборник издан на средства субсидии из федерального бюджета, полученной от Министерства экономического развития РФ (постановление Правительства Российской Федерации от 23 августа 2011 года № 713 «О предоставлении поддержки социально ориентированным некоммерческим организациям», приказ Министерства от 27 апреля 2012 года № 246).

Над подготовкой сборника работали:

Бурмистрова Т.А.

Михалева Е.А.

Тихонович Л.А.

Эльконина Е.М.

