



Успешная практика Анишинского СДК: как стать центром притяжения для всего села с минимальными ресурсами. Опыт, который можно повторить. Алгоритм тиражирования.

Суть практики:

Превращение стандартного малобюджетного сельского Дома культуры в динамичное, востребованное пространство за счет грамотного, гибкого использования имеющихся площадей, активного вовлечения всех возрастных и социальных групп населения, развития партнерских сетей и опоры на местных энтузиастов.

Вызовы, с которыми сталкивается каждый сельский клуб

- Стандартное типовое здание.
- Ограниченный бюджет и скромный штат.
- Нужно охватить разную аудиторию: от детей до старшего поколения.
- Ожидание, что клуб будет работать «как в городе», но ресурсов меньше.
- **Ключевой вопрос: Как заставить малое пространство работать на максимум?**

Наше решение – философия «Клуба-трансформера»

- ❖ **Главный принцип:** люди и сообщество — главный ресурс.
Не инфраструктура.
- ❖ **Идея:** мы не привязываем деятельность к кабинетам.
Мы динамично подстраиваем пространство
под нужды людей и событий.
- ❖ **Результат:** одно и то же помещение служит разным целям
в разное время суток и для разных групп.

Наш алгоритм успеха (7 ключевых шагов)

- Аудит всех ресурсов (не только материальных).
- «Плавающее» расписание.
- Сеть партнерств.
- Армия волонтеров и местных талантов.
- Инклюзивность для всех.
- Использование ВСЕХ площадей.
- Продвижение как общего дома.

Шаг 1. Гибкое «плавающее» расписание (Сердце системы)

- ✿ **Утро** → **«Серебряный возраст»**: Зарядка, чаепития, клубы по интересам (пример: мастер-класс для участников СВО).
- ✿ **День** → **Детское время**: Сотрудничество со школой и детским садом. Игровые программы, экскурсии (пример: выезд в краеведческий музей).
- ✿ **Вечер** → **Творчество и молодежь**: Кружки, дискотеки, репетиции. **Зал делится стульями на 2-3 зоны** (пример: выжигание, декупаж и вокал одновременно).



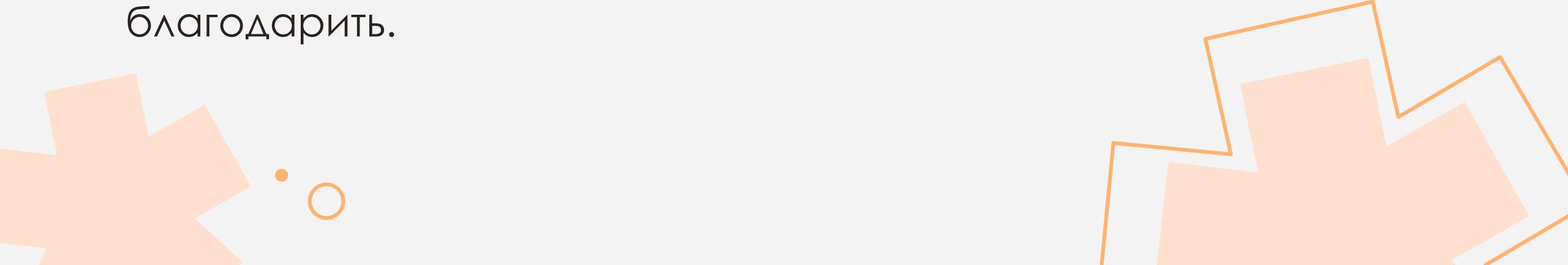
Шаг 2. Сеть партнерств – сила в обмене

- **Горизонтальные связи (другие СДК):** гостевые концерты и мастер-классы (как с ансамблем «Журавушки»). Бесплатно, взаимообогащающе.
- **Вертикальные связи (учреждения района):** ЦКР, музеи, библиотеки, кинотеатр. Выездные мероприятия для наших жителей.
- **Образовательные связи:** школа, детский сад. Регулярные совместные проекты.



Шаг 3. Волонтеры и местные таланты – наши соавторы

- ✿ **Кто они?** Педагоги, рукодельницы, музыканты, просто активные жители.
- ✿ **Что дают?** Новые направления (пример: английский в игровой форме), помошь в организации, мастер-классы, оформление.
- ✿ **Наша задача:** Найти, вовлечь, дать площадку, публично благодарить.



Шаг 4. Инклюзивность — клуб для всех и для каждого



- **Люди с ОВЗ** — не отдельная аудитория, а часть творческого сообщества (опыт работы с психоневрологическим интернатом).
- **Старшее поколение** — не просто зрители, а участники социально значимых проектов (изготовление подарков для СВО), что повышает мотивацию.
- **Дети и молодежь** видят клуб как естественное место для роста.

Шаг 5. Максимизация пространства – используем всё!

- ❖ **Фойе:** выставки, мини-кружки, встречи с художниками.
- ❖ **Прилегающая территория:** летний кинотеатр, сцена, площадка для праздников.
- ❖ **Зал:** ежедневная трансформация под задачи.
- ❖ **Нет мобильных перегородок?** Используем стулья, ширмы, мебель.



Итоговый результат и измеримые показатели (на примере Анишинского СДК)

- **13 кружков** на базе небольшого здания.
- **132 постоянных участника** в селе с населением ~500 чел.
- Ежедневная посещаемость представителей **всех возрастных групп**.
- Устойчивое сообщество, которое **само развивает клуб**.
- **Мост между поколениями** и хранитель местных традиций.

Ключевая мысль для тиражирования

- ❖ Успех определяется **не бюджетом, а подходом.**
- ❖ **Нужно сменить парадигму:** с «учреждения культуры» на **«общественный центр», который гибко подстраивается под жизнь села.**
- ❖ Это требует от команды инициативы, коммуникабельности и веры в сообщество.

- Успех Анишинского СДК основан не на уникальных ресурсах, а на уникальном подходе. Алгоритм действий воспроизводим в любом аналогичном учреждении. Главное — перейти от модели «учреждение с жестким графиком» к модели «гибкий общественный центр», где пространство, время и программа подстраиваются под людей, а не наоборот. Это требует от команды не столько финансовых вложений, сколько организационной гибкости, коммуникабельности и искренней заинтересованности в жизни односельчан.

**Главный ресурс – не стены, а люди,
которые в них приходят.**



МУК «Межпоселенческий
культурно-досуговый центр»
Веневский район