

Nasi sojusznicy

Każdy, kto realizował projekty edukacyjne, wie, jak ważną rolę odgrywają w nich sojusznicy. Podobnie jest w przypadku partnerstwa szkół, które nie jest przecież niczym innym, jak właśnie realizacją wspólnego projektu edukacyjnego. Szukanie wsparcia dla naszego przedsięwzięcia będzie więc jednym z etapów, który należy zaplanować i przeprowadzić wspólnie z partnerem z kraju Południa.

Zanim przystąpimy do szukania potencjalnych sojuszników, przeprowadźmy **analizę naszych wspólnych zasobów i potrzeb**. Wspólnie z partnerami zastanówmy się:

- ▶ jaką wiedzę, umiejętnościami i zasobami niezbędnymi do realizacji zaplanowanych działań dysponujemy,
- ▶ jakiej wiedzy, umiejętności i zasobów niezbędnych do realizacji zaplanowanych działań nam brakuje.

Równie ważne jak sama analiza zasobów i potrzeb, jest określenie ich **hierarchii i wyznaczenie priorytetów**. Można to zrobić w dość prosty sposób, zadając sobie pytanie: Bez jakiej wiedzy, umiejętności i środków nasze przedsięwzięcie jest narażone na niepowodzenie? Ułatwi nam to podjęcie decyzji, jakiego wsparcia należy szukać w pierwszej kolejności. Jednocześnie pomoże też w zidentyfikowaniu potencjalnych sojuszników.

PRZYKŁAD:

Szkoła z miejscowości X w Polsce i szkoła z miejscowości Y w Tanzanii realizują projekt, którego celem jest zapobieganie skutkom zmian klimatu na świecie. Planowanym rezultatem projektu ma być wzrost świadomości społeczności lokalnych w obu miejscowościach w zakresie ich wpływu na zmiany klimatu. Szkoły przeprowadziły wspólnie analizę posiadanych zasobów, z której wynika, że uczniowie i uczen-

nice obu szkół posiadają już niezbędną wiedzę w temacie, brakuje im jednak umiejętności i środków niezbędnych do przeprowadzenia kampanii informacyjnych. Na sojuszników planowanych działań szkoły wytypowały:

- ▶ międzynarodową organizację działającą zarówno w Polsce, jak i w Tanzanii, która prowadzi kampanię na rzecz zapobiegania skutkom zmian klimatu na świecie – organizacja ta może podzielić się ze szkołami wiedzą, jak prowadzić kampanię informacyjną i wesprzeć szkoły we wcieleniu tego w życie,
- ▶ właściciela drukarni w miejscowości X w Polsce. uczniowie poprosili go o bezpłatne wydrukowanie materiałów informacyjnych kampanii na papierze pochodzącym z odzysku (w miejscowości Y w Tanzanii nie ma drukarni, więc uczniowie zdecydowali, że samodzielnie wykonają ulotki i plakaty informacyjne),
- ▶ właściciela hotelu zlokalizowanego w centrum miejscowości Y w Tanzanii – uczniowie postanowili poprosić o zgodę na namalowanie na ścianie budynku grafiki i hasła kampanii,
- ▶ właściciela dużego sklepu z farbami w miejscowości Y w Tanzanii – uczniowie postanowili poprosić go o udostępnienie farb i narzędzi malarskich,
- ▶ władze lokalne w obu miejscowościach – szkoły planują zorganizowanie spotkań informacyjnych dla społeczności lokalnych, na które chcą zaprosić przedstawicieli lokalnej władzy,
- ▶ inne szkoły w obu miejscowościach – uczniowie chcą zachęcić je do włączenia się w pracę nad kampanią,
- ▶ lokalne radio w miejscowości X w Polsce – uczniowie chcą wziąć udział w audycji na temat zapobiegania

skutkom zmian klimatu i zaprosić do udziału w niej przedstawicieli lokalnej władzy oraz innych przedstawicieli społeczności lokalnej.

W zależności od tematu projektu oraz zaplanowanych działań lista potencjalnych sojuszników może wyglądać zupełnie inaczej. Ponadto przedsięwzięcie o międzynarodowym charakterze można równolegle realizować więcej, niż projektów realizowanych wyłącznie w skali lokalnej. Waszymi sojusznikami mogą być m.in:

- ▶ media (lokalne radio, telewizja, prasa, media elektroniczne)
- ▶ przedsiębiorcy
- ▶ samorząd lokalny
- ▶ władze oświatowe
- ▶ organizacje pozarządowe
- ▶ przedstawiciele kościołów
- ▶ uczelnie wyższe
- ▶ okoliczne szkoły
- ▶ osoby indywidualne: eksperci, znane osobistości
- ▶ ambasada kraju, z którego pochodzi partner naszego projektu.

O CZYM NALEŻY PAMIĘTAĆ SZUKAJĄC SOJUSZNIKÓW?

- ▶ wspólnie z partnerem dokonujemy analizy zasobów i potrzeb oraz konsultujemy z nim wybór potencjalnych sojuszników,
- ▶ potencjalnym sojusznikom przedstawiamy założenia i cel naszego projektu, podkreślając, że realizujemy go wspólnie ze szkołą z kraju Południa (zwracamy uwagę na zalety takiego partnerstwa),
- ▶ w kontaktach z sojusznikami występujemy we wspólnym imieniu, także w imieniu naszego partnera z kraju Południa,
- ▶ szukamy wsparcia przede wszystkim dla naszego wspólnego projektu, a nie bezpośrednio dla naszego partnera,

- sojuszników szukamy przede wszystkim w najbliższym otoczeniu – poprzez włączenie przedstawicieli społeczności lokalnej nasze działania mają większe oddziaływanie (docierają do większej liczby osób), są bardziej widoczne i skuteczniejsze, szkoła ma szansę zaistnieć w społeczności lokalnej i dać się zapamiętać, jako placówka wprowadzająca nowoczesne i atrakcyjne metody nauczania.

ZAANGAŻOWANIE SPOŁECZNOŚCI LOKALNEJ

Sojuszników dla naszego partnerstwa należy szukać w pierwszej kolejności w najbliższym otoczeniu. Przedstawiciele społeczności lokalnej – władze samorządowe, szkoły, lokalne media, czy przedsiębiorcy – mogą być zainteresowani udzieleniem nam wsparcia, a naszym zadaniem jest ich do tego przekonać. Poza korzyściami dla szkoły, płynącymi ze współpracy z przedstawicielami społeczności lokalnej (promocja szkoły, większa widoczność prowadzonych przez nią działań, nowe doświadczenia i rozwój współpracy w nowych obszarach), warto też podkreślić zyski drugiej strony. Społeczność lokalna może nie tylko wspierać działania prowadzone przez szkołę, ale często sama korzystać z rezultatów naszego projektu. Ponadto poprzez pośredni kontakt z naszym partnerem społeczność lokalna ma okazję dowiedzieć się wielu ciekawych rzeczy o krajach Południa i zależnościach między naszymi krajami. Stanowi to wartość dodaną naszego partnerstwa i jest jednym z celów edukacji rozwojowej.

[pytanie]

W jaki sposób nasze partnerstwo zyskuje na posiadaniu sojuszników?