



„Sołtyski i liderki wiejskie – kobiety zarządzają polską wsią”

Projekt współfinansowany jest ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego Rozwój Zasobów Ludzkich



Europejski Fundusz Społeczny

Jak mobilizować potencjalnych lokalnych partnerów do działania? Jak zorganizować się do współpracy? Jak zbudować trwałe partnerstwo lokalne? – nad tymi zagadnieniami zastanawiały się uczestniczki kolejnego szkolenia w Warszawie prowadzonego pod kierunkiem trenerki Sylwii Borowczyk.

Podczas wspólnych zajęć i zabawy doszliśmy do wniosku, że nie da się zbudować realnego partnerstwa w niezorganizowanej społeczności. Także nie osiągnie się sukcesu w organizowaniu współpracy, jeśli wpiery nie zmobilizuje się ludzi, nie pobudzi w nich energii do działania. Dlatego aby zbudować trwałe partnerstwo lokalne trzeba kolejno przejść te trzy etapy pracy ze społecznością lokalną zaczynając od mobilizowania, przez organizację do budowy partnerstwa.

Wiele osób nawet odczuwających dotkliwie na co dzień swoje problemy jest biernych i nie próbuje wcale wziąć sprawy w swoje ręce, tylko tradycyjnie narzeka, czekając aż „oni” czyli rząd, gmina, inni mieszkańcy „coś” zrobią. Albo jest zwyczaj zamykania się w sprawach prywatnych.

Warto wyszukać przykłady podobnych udanych inicjatyw, np. w sąsiedniej gminie i powołać się na nie. Można się posłużyć uznanym autorytetem i zaprosić gościa z zewnątrz, np. eksperta lub kompetentną w danej dziedzinie osobę. Najlepiej jednak działa żywy przykład osoby, która już takie lub podobne działanie zrealizowała i jej się udało, odniosła sukces. W szczególnie trudnych sprawach, gdy jest duży opór społeczny wobec przedsięwzięcia albo niewiara w jego powodzenie, warto zebrać grupę najbardziej opiniotwórczych w danym środowisku osób i zorganizować im wyjazd studyjny w miejsce, gdzie jest realizowana podobna inicjatywa i działa z korzyścią dla mieszkańców. To najbardziej przekonujący argument, jeśli coś zobaczy się na własne oczy, a poza tym osoby te opowiedzą o tym sąsiadom.

Pobudzenie w mieszkańcach chęci do działania to nie wszystko. Teraz trzeba im dać hasło do rozpoczęcia inicjatywy i stanąć na jej czele. Z tym nie można czekać zbyt długo, bo entuzjazm wygasa szybko, gdy nie ma postępów

Od mobilizowania do partnerstwa

Tam nie ma nawyku wspólnych działań ani przekonania, że warto coś wspólnie zrobić. Bo to się opłaca. Bierność takiej społeczności ma szansę przełamać właśnie lider lokalny, przekonując ludzi, że istnieje wspólny realny interes społeczności lokalnej i że dbając tylko o sprawy osobiste nie poprawimy swojego życia, że za wspólne sprawy trzeba się wspólnie zabrać i nie zrobić tego za nas inni. Jeśli nam ma być lepiej, to nam a nie innym musi na tym zależeć.

Aby zmobilizować potencjalnych partnerów, najpierw trzeba skutecznie poinformować o podejmowanej inicjatywie czyli trzeba dotrzeć z informacją do tych odbiorców, na których nam zależy oraz spowodować, żeby zrozumieli i zapamiętali to, co chcielibyśmy im przekazać. Jeśli np. inicjatywa dotyczy zajęć pozalekcyjnych dla dzieci, to powinniśmy dotrzeć z nią do rodziców i nauczycieli. Najlepszym miejscem jej upowszechnienia będzie więc szkoła. Można np. rozdać dzieciom list do rodziców w tej sprawie. Jeśli chcemy dostosować do potrzeb mieszkańców kursy PKS, to dobrym miejscem zbierania podpisów pod petycją do zarządu PKS będzie przystanek autobusowy.

Informacja musi być też prosta, zrozumiała, nie może być przeładowana, błędem jest tłumaczenie w ogłoszeniu wszystkiego, powinno być więc ono krótkie. Musi też dawać wskazówkę czego oczekujemy od mieszkańców np. „Przyjdź na zebranie wiejskie do ..., w dniu ... o godz. ...”, „Podpisz petycję! ...” itp. Informacja powinna przyciągać uwagę grafiką i sformułowaniami, ale nie może zawierać błędów, bo zostanie odebrana jako niewiarygodna.

Potem trzeba mieszkańców przekonać, że warto współdziałać. Jak umotywić ich do aktywności? Powinniśmy im pokazać korzyści z podjęcia inicjatywy nie tylko dla wspólnoty, ale także korzyści osobiste. I trzeba mówić o efektach społecznych i ekonomicznych, a nie o rezultatach technicznych, więc np. nie argumentujemy, że będziemy mieć drogę, tylko że dojazd nam się skróci do kolei, szkoły, że pogotowie dojedzie do chorych w kilkanaście mi-

i nic się nie dzieje. Ludzie muszą otrzymywać regularnie czytelną informację o postępach w sprawie, zwłaszcza takich, których nie widać, np. o złożeniu podania o pozwolenie na budowę, o uzyskaniu zgody, o przygotowaniu wniosku o dofinansowanie przedsięwzięcia itp.

Nie można też ulegać złudzeniu, że grupa na tym etapie zorganizuje się sama. Nic bardziej mylnego. Teraz bardzo potrzebny jest lider, który przygotowuje ją do przejścia z etapu entuzjazmu do etapu zorganizowanego działania. Jego rolą będzie przewodniczenie grupie, koordynowanie i kreowanie działań. Musi on też czasami stać się rozjemcą, powiernikiem i nawet psychoterapeutą. Co znaczy jednak zorganizować się? To znaczy wykonać po kolei następujące kroki: wyznaczyć sobie precyzyjnie cel, zidentyfikować działania prowadzące do tego celu, ułożyć ich plan czasowy i budżet czyli plan finansowy, tzn. ile co będzie kosztować, ile razem i z jakich źródeł, przydzielić ludzi do poszczególnych zadań i ustalić strukturę organizacyjną, aby każdy wiedział za co odpowiada i w jakim zakresie, komu podlega, z kim współdziała, a kim kieruje. Trzeba też ustalić zasady informowania się w grupie, tj. kto o czym ma informować innych, kiedy i w jakiej formie, oraz zasady rejestrowania postępu prac, aby zapobiec opóźnieniom czy wręcz zagrożeniom dla realizacji inicjatywy, oceny ich efektywności i skuteczności.

Wyzwolenie energii i zorganizowanie partnerów do realizacji jakiegoś jednorazowego przedsięwzięcia to inaczej mówiąc realizacja projektu nastawionego na osiągnięcie konkretnego celu. Natomiast szersza forma stałej współpracy między różnymi podmiotami oparta o wspólne zasady i mechanizmy działania to partnerstwo lokalne. Jest ono zawiązywane na rzecz przyszłego współdziałania przy przyszłych okazjach i bezterminowo. W partnerstwie lokalnym mogą uczestniczyć organy władzy publicznej (gminy), prywatny biznes oraz organizacje pozarządowe.

opr. Joanna Iwanicka