

LEVEL UP!

Aktyvistų tinklas

20 valandų mokymo programa





Aktyvistų tinklas

20 valandų
mokymo
programa

Padėkos

Autoriai

Marija Pantelic, Tilen Lah

Prisidėjo

Josh Cope, Marialena Yannouladou, Verena Mitschke, Viola Bianchetti

Grafinis dizainas

Wout Neiryndck

Ilustratorius

Eva Lynen



**ACTIVIST
NETWORK**



Co-funded by
the European Union

Ši iniciatyva bendrai finansuojama Europos Sąjungos lėšomis pagal Europos Parlamento dotacijų programą komunikacijos srityje. Europos Parlamentas nedalyvavo ją rengiant ir jokiai atveju nėra atsakingas ar įpareigotas informacijos ar nuomonių, išreikštų šios iniciatyvos metu. Pagal galiojančią teisę, atsakingi yra tik autoriai, kalbinti žmonės, skelbėjai ar programos transliuotojai. Europos Parlamentas taip pat nebus atsakingas už tiesioginę ar netiesioginę žalą, galimai patirtą įgyvendinant šią iniciatyvą.



Aktyvistų tinklas

20 valandų
mokymo
programa

Turinys

2	Padėkos	
4	Bendroji informacija	
4	Mokymo programa ir eiga	
5	Kaip pasiruošti mokymui	
6	Priemonės	
7	1 seansas	Jūs esate aktyvistas: aktyvizmo įvadas
12	2 seansas	Surasti savo aistrą, siekti savo tikslo
16	3 seansas	Bendruomenė ir bendros situacijos supratimas
20	4 seansas	Aktyvizmo sveikata: rūpinimasis savimi ir kitais
26	5 seansas	Sužinoti, kaip parengti savo kampaniją
30	6 seansas	Imtis veiksmų, 1 dalis: Kampanijos kūrimas
34	7 seansas	Imtis veiksmų, 2 dalis: Tinklo kūrimas
38	8 seansas	Imtis veiksmų, 3 dalis: Ką daryti, kad jūsų žinutė būtų išgirsta ir kaip rasti sąjungininkų
44	9 seansas	Imtis veiksmų, 4 dalis: Kampanijos valdymas
50	10 seansas	Kur toliau? Paruošti jus kitiems žingsniams

Bendroji informacija

Sveiki atvykę į Aktyvistų tinklo mokymo programą! Tai yra 20 valandų trukmės mokymo programa, kurią sudaro 10 seansų ir kuri gali būti vykdoma internetu arba neprisijungus. Šios gairės skirtos instruktoriams ir metodininkams, norintiems įdiegti šią mokymo programą savo organizacijoje arba savo jaunimo grupėje. Šios gairės jums pateiks nuoseklų vadovą apie tai, kaip palengvinti dalyvių mokymosi progresą.

Paskirtis

Suteikti dalyviams priemones, žinias ir supratimą, reikalingus jiems norint tapti aktyvesniais pilietiniame ir demokratiname gyvenime.

Tikslai

Sukurti vietinį jaunųjų aktyvistų tinklą, kurie būtų motyvuoti ir turintys priemones įsitraukti į demokratinio dalyvavimo veiklas ir (arba) jas organizuoti;

Didinti jaunimo supratimą ir įsitraukimą į pilietinį dalyvavimą;

Sukurti vietinį jaunųjų savanorių tinklą, kurie turėtų priemones ir kompetencijas remti ir augti vietinėse jaunimo NVO;

Įgalinti jaunosius savanorius ir aktyvistus pradėti nuosavą projektą, kampaniją ar veiklą.

Mokymo programa ir eiga

Šią mokymo programą sudaro 10 seansų, kurie yra susiję ir vienas kitu remiasi. Jie parengti taip, kad dalyviai naudotų žinias, įgytas ankstesniame seanse ir jas išplėstų kitame. Kiekvienas seansas trunka 2 valandas ir jūs turite suplanuoti pertraukas tarp jų, jei darote daugiau seansų per dieną. Pirmame ir paskutiniame seanse yra trumpas savijvertinimo klausimynas dalyviams, padedantis jums sekti žinias ir pasitikėjimą, įgytus mokymo metu.

Visa šiame išankstiniame seanse pateikta informacija apie etapus jums turi padėti per pirmąjį seansą suteikti dalyviams aktualios informacijos apie mokymo programą. Rekomenduojame uždaryti ankstesnį seansą pateikiant informaciją apie tai, ko jie gali tikėtis kitame seanse, ir pradėti seansą pristatant seanso eigą.

- 1 seansas: Esate aktyvistas: Aktyvizmo įvadas – Pagrindų nustatymas
- 2 seansas: Surasti savo aistrą, siekti savo tikslo – Kam iš viso stengiamės?
- 3 seansas: Bendruomenė ir bendros situacijos supratimas – Suinteresuotųjų subjektų nustatymas
- 4 seansas: Aktyvizmo sveikata: Rūpintis savimi ir kitais – Vertinti tai, ką darote
- 5 seansas: Sužinoti, kaip parengti savo kampaniją – Nuo ko pradėti
- 6 seansas: Imtis veiksmų, 1 dalis: Kampanijos kūrimas – Kaip tai padaryti
- 7 seansas: Imtis veiksmų, 2 dalis: Tinklo kūrimas – Su kuo tai daryti
- 8 seansas: Imtis veiksmų, 3 dalis: Ką daryti, kad jūsų žinutė būtų išgirsta ir kaip rasti sąjungininkų – Aktyvizmas ir diplomatija
- 9 seansas: Imtis veiksmų, 4 dalis: Kampanijos vadyba – Gyvybingumo palaikymo sistemos
- 10 seansas: Kur toliau? Paruošti jus kitiems žingsniams – Kiti žingsniai

Kaip pasiruošti mokymui

Šį Aktyvistų tinklo vadovą išskyrėme į dvi dalis. Pirmoji dalis skirta paaiškinti su mokymo programa susijusius įvairius techninius ir metodologinius aspektus, kurie, iš mūsų patirties, bu naudingi. Antroji dalis skirta nuosekliai paaiškinti visus pirmiau minėtus seansus.

Tikslinė grupė

Jaunieji vietos aktyvistai, kurie jau domisi aktyvizmu bei savanoryste ir nori įgyti daugiau įgūdžių, kompetencijų ir priemonių, ir bendrauti su kolegomis vietos lygiu.

Mokymo grupės dydis

Idealus grupės dydis yra 20–25 dalyvių, nes taip galime išgirsti įvairių nuomonių ir gauti progą diskutuoti su žmonėmis iš skirtingų sluoksnių ir patirčių. Tuo remiantis, pateikiami pasiūlymai pažingsninėje dalyje. Jei jūsų grupė mažesnė, vienintelis skirtumas bus tai, kad baigsite seansą anksčiau, o tai jokia problema. Jei mokyme dalyvauja 40–50 asmenų, turėsite priderinti mažų grupių laiką ir skaičių. Taip pat neturėtumėte teikti per daug prezentacijų mažoje grupėje – daugiausia vieną prezentaciją per vieną seansą, kurios laikas ribotas. Vietoj prezentacijos taip pat galite rinktis vieną klausimą, į kurį visos grupės turėtų atsakyti ar pateikti.

Laikas

Etapų dalyje galite derinti konkrečius laikus pagal jūsų preferencijas ir patirtį, kadangi kai kurių dalių / veiklų trukmė yra santykinė ir priklauso nuo dalyvių skaičiaus, mokymo struktūros (savaitgaliais, per 5 savaites ir t. t.), grupės spartos ir kt. Nepamirškite įtraukti galimo atsarginio laiko.

Saugi aplinka

Paisykite dalyvių ir jūsų pačių poreikių. Nepamirškite į kiekvieną kreiptis pagarbiai, nepraleiskite patikrinimo, nuo pradžių su visa grupe nuspręskite, kas jus tenkina ir kas netenkina (kaip kalbėti seanso metu, ar naudotis savo įrenginiais, kaip parodyti, kad jums šalta arba reikia gyno oro (atsikvėpti) ir t. t.). Jei norite sužinoti daugiau apie tai, kaip sukurti saugią aplinką dalyviams, iš pradžių siūlome pasidomėti „Priėmimo menu“¹.

Turime suprasti, kad gali būti tokių jaunuolių, kurie nesimoko mokykloje / universitete ar kurie nedirba, ir kuriems stinga pasitikėjimo kalbėti ir reflektuoti vieniems. 10 seansų iš eilės taip pat gali būti įtemptas darbas. Atkreipkite į vartojamą žodyną, pvz., „suinteresuotasis asmuo“ ir kitus terminus, kuriuos iš pradžių gali reikėti paaiškinti. Tai užima laiko, bet yra būtina, jei norite, kad jūsų mokymas būtų įtraukus. Nedarykite prielaidos, kad šiomis temomis žmonės turi žinių pagrindus, ir kiekvieną seansą pasiklauskite „grupės lyderių“, nes jie suteiks vertingų rekomendacijų apie tai, kaip dalyviai reaguos. Visada stenkitės pateikti elementarius paaiškinimus tam, kad nepalankioje padėtyje esantiems asmenims nereikėtų visada uždavinėti klausimų, kurie juos verstų jaustis atskirtiems ar menkesniems. Daugelis šių jaunuolių neseka aktyvizmo tendencijų, bet yra aktyvistai savo kasdienėje kovoje, todėl svarbu juos įtraukti ir padėti jiems rasti žodžius jų patirčiai apibūdinti.

Turėkite omeny, kad jaunuoliai gali būti nesimokantys ir nedirbantys², todėl labai neklausinėkite jų apie tai, ką jie veikia gyvenime. Jiems gali būti sunku rašyti arba kartu skaityti turinį.

Neteisianti aplinka

Kiekvieno įvado metu labai svarbu visiems priminti, kad šis mokymas yra neteisianti aplinka.

Pagalba

Jaunuoliai, kurie nepratę būti tokioje aplinkoje, dažnai mano neturintys ką pasakyti ir pan., jiems dažnai reikia padėti, kad jie įgautų pasitikėjimo. Nepamirškite atkreipti dėmesį į jautriausius jaunuolius grupėje.

1 <https://artofhosting.org/>

2 <https://www.eurofound.europa.eu/lt/topic/neets>

Įvadas ir patikrinimas

Kiekvienas seminaras prasideda nuo

- Įvadas: Čia jūs pristatote, kad vyks tame seminare ir (arba) primenate dalyviams, kad vyko ankstesniame seminare ir kaip šis seminaras susijęs. Paprastai tam skiriame 10 minučių, tik pirmas seminaras yra išimtis, nes turime pristatyti daugiau dalykų įvado dalyje;
- Patikrinimas: Čia jūs klausiate dalyvių, kaip jie jaučiasi ir ar jie turi kokių nors minčių ar klausimų, susijusių su mokymu ar seminaru. Šioje dalyje galite jų paprašyti parašyti žodį, nusakantį tai, kaip jie jaučiasi pokalbio internetu laukelyje, jei vedate internetinį seansą, o jei gyvai – pasisakyti ratu, vienu žodžiu.

Stimuliatoriai

Naudokite tokius stimuliatorius, kuriuos išmanote ir jaučiatės patogiai juos naudodami. Stimuliatoriai turi būti trumpi, apie 5–10 minučių trukmės, ir turėtų fiziškai suaktyvinti dalyvius. Vienas iš lengvų būdų sukurti labai paprastą stimuliatorių, kurių paskui naudotumėte daug kartų, yra „vaisių salotos“. Sugalvokite kelis vaisius (obuolį, bananą ir t. t.) ir kiekvienam dalyviui priskirkite vaisių. Kai pajuntate, kad dėmesys sumažėjo, pasakote vaisiaus pavadinimą ir (pvz., obuolys), o tada visi „obuoliai“ turi persėsti į kitą vietą. Jei sakote „vaisių salotos“, visi dalyviai persėda į kitas vietas. Tai labai praverčia, kai norima truputį pakeisti jų požiūrį. Taip pat galite naudoti „žmonių mazgą“³ arba, jei tai internetinis seansas, „pirštų mankštą“⁴.

Aptarimas

Turite numatyti 15 minučių trukmės aptarimą kiekvieno seanso pabaigoje. Galite jį atlikti savaip, tik nepamirškite jo naudoti, kad dalyviai galėtų aptarti, ką seanse išmoko ir ar buvo gera atmosfera. Galite tai daryti naudodami 4F (faktai, jausmai, išvados, ateitis)⁵ metodą ir galite naudoti formatą, kuriame baigiate (ratą arba grupes). Jums nereikia, kad visi dalyviai atsakytų, jei jų yra daug. Paprašykite dalyvių nurodyti kai kuriuos faktus apie seansą (bet interpretacijos), tada paklauskite, kaip jie jaučiasi. Tada paklauskite, ką jie sužinojo / atrado, ir pabaigoje – ką jie panaudos iš šio seanso.

Mažos grupės

Išsamiam šio seanso aprašyme jūs dažnai matysite metodą „darbas mažose grupėse“. Priklausomai nuo grupės dydžio ir kartų, geriausia maža grupė yra 3–4 asmenys, nes esant tokiam dydžiui kiekvienas dalyvis gali prisidėti. Jei jums trūksta laiko, formuokite didesnes grupes. Taip pat nuspręskite, ar formuosite naujas grupes kiekvienai užduočiai, ar naudosite tą pačią arba keletą grupių kelis kartus. Pateikėme keletą rekomendacijų, tačiau jums spręsti, kaip norite formuoti šią dinamiką ir seansų eigą.

Priemonės

Didžiąją mokymų dalį jūs naudosite standartines mokymo priemones:

- Užrašų stendai
- Lenta
- Lipnieji užrašų lapeliai
- Užrašų stendų žymikliai
- Lentos žymikliai
- Žymikliai dalyviams
- Rašikliai dalyviams
- Popierinė juosta
- A4 baltas popierius (ir spalvotas popierius, jei pageidaujate)
- „Zoom“
- Skaitmeninė lenta „Miro“ ar pan.

Jei jums reikia kažko daugiau, mes tai išvardijame atskiruose seansuose. Jei seansas turi darbalapį ar kitokią spausdintinę medžiagą arba skaitmeninių pavyzdžių, juos rasite aplanke „Papildoma medžiaga“⁶.

3 <https://www.wikihow.com/Play-the-Human-Knot-Game>

4 https://www.youtube.com/watch?v=r2tBH_XyeJc

5 <https://scoutship.scout.org/handbook/active-review-cycle/>

6 <https://drive.google.com/drive/folders/1nWoGvJ0dYZwaTa2GQj3vmLslhbhF7SEF>

1 seansas

Jūs esate aktyvistas: aktyvizmo įvadas



Scenos parengimas

Trukmė: 120 minučių

Tikslai

- Susipažinti su grupės dalyviais;
- Pristatyti Aktyvistų tinklo mokymo eigą;
- Nustatyti pagrindus ir bendrą supratimą apie aktyvizmą;
- Atlikti savijvertinimą, pagrįstą žiniomis apie aktyvizmą ir kampanijų vykdymą

Aprašymas

Pirmas žingsnis yra pagrindo nustatymas grupėje. Svarbu panagrinėti bendrą aktyvizmo ir pilietinio dalyvavimo apibrėžtį, ir pasidalyti bei suprasti, dalyvių gyvenimo kontekste, kaip ir kur jie yra pilietiškai aktyvūs. Tai gera refleksija siekiant suprasti ir konceptualizuoti tolesnių 9 mokymo seansų aprėptį.

Mes taip pat atliksime pirminį savijvertinimą siekdami suprasti su aktyvizmu susijusį pasitikėjimą, gebėjimą ir žinių spragas. Tokiu būdu dalyviai supras kaip, asmeniškai, kiti 9 seansai gali būti pritaikyti jų individualioms aplinkybėms. Savijvertinimas bus naudojamas siekiant nustatyti pilietinio dalyvavimo žinių ir supratimo pradinę padėtį.

Pažingsninė metodologija

1 žingsnis. (25') Įvadas ir patikrinimas;

- (5') Pristatykite mokymo programą ir jos eigą (žr. pirmiau);
- (3') Pristatykite mokymo ir seanso tikslus (žr. pirmiau);
- (3') Pristatykite instruktorių komandą;
- (14') Paprašykite dalyvių prisistatyti pasakant
 - savo vardą;
 - ką jie veikia (studijuoja / dirba ir t. t.);
 - ar jie turi patirties aktyvizmo srityje.
- (internetu – jei trūksta laiko, paprašykite jų parašyti pokalbio laukelyje).

N

O

T

E

S

8

2 žingsnis. (20') Susipažinimo žaidimas.

1 variantas: Žaidimas „Misija neįmanoma“

Duokite dalyviams kelias užduotis per trumpą laiką ir paprašykite jas atlikti kartu. Pasibaigus laikui, jie turi pristatyti rezultatą.

Galimos užduotys:

- Pasidaryti bendrą asmenukę;
- Parašyti haiku apie aktyvizmą;
- Suskaičiuoti visas kalbas, kuriomis kalbama grupėje;
- Atrasti, ką galite padaryti nemokamai toje vietoje, kurioje dabar esate.

Patarimas: Visada duokite daugiau užduočių nei manote, kad jie gali atlikti, būkite kūrybiški!

2 variantas: 2 tiesos ir 1 melas

Kiekvienas dalyvis turi sugalvoti 3 faktus apie save, tačiau 2 turi būti susiję su jais, o vienas faktas gali būti išgalvotas arba nesusijęs su jais. Paprašykite kiekvieno pasakyti faktus, o kiti dalyviai turi spėti, kuris iš faktų yra melagingas. Jei darote tai internetu, galite paprašyti jų įrašyti atsakymus pokalbio laukelyje.

3 žingsnis. (15') Ką žinote apie aktyvizmą?

Savijvertinimo forma (1 dalis);

Geriausia būtų išversti klausimus į mokymo kalbą ir naudoti „[Google Forms](https://www.google.com/forms/about/)“⁷ (ar pan.) atsakymams gauti, kad juos būtų galima palyginti su galutiniu savijvertinimu 10 seanse ir dokumentuoti atsakymus skaitmeniniu būdu.

Savijvertinimo klausimai

Įvertinkite savo atsakymą balais nuo 1 iki 5, kur 1 reiškia blogiausią, o 5 – geriausią.

1. Esu susipažinęs su aktyvizmu.
2. Esu aktyvus visuomenės narys.
3. Žinau, kokios mano vertybės ir kokios temos man yra svarbios.
4. Žinau, kas yra suinteresuotieji subjektai ir galiu juos nurodyti mano bendruomenėje.
5. Gebu pasirūpinti savo poreikiais ir grupės, su kuria dirbu, poreikiais.
6. Žinau apie skirtingas kampanijų vykdymo taktikas.
7. Žinau, kad kampanijos kūrimas užtrunka.
8. Moku atpažinti gerą žinutę, kuri mane motyvuotų veikti.
9. Man žinomas terminas „poliarizacija“ (susiskaldymas).
10. Vadovauju kampanijoms, žinau, kad žmonės gali turėti skirtingus vaidmenis.
11. Esu motyvuotas kažką pakeisti mano bendruomenėje.
12. Man aiški aktyvizmo koncepcija.

⁷ <https://www.google.com/forms/about/>

13. Gebu vystyti kampanijas kartu su kitais rėmėjais.

4 žingsnis. (15') Kas yra aktyvizmas?

- Minčių lietus
 - Paklauskite dalyvių, kas jų manymu yra aktyvizmas arba kokius raktinius žodžius jie sieja su aktyvizmu, ir surašykite atsakymus ant užrašų stendo lapo / internetinėje bendradarbiavimo priemonėje;
 - Prieš rašydami lentoje patikrinkite, ar žmonės suprato, kas buvo pasakyta; jei pastebėjote abejonių, pabandykite pasakyti paprastesniais žodžiais;
 - Neprašykite jų pateikti jums apibrėžties, tik kelias idėjas ar raktinius žodžius;
 - Po minčių lietaus, pateikite apibrėžtį, tik būtinai paaiškinkite, kad yra normalu turėti panašią ar skirtingą nuomonę, kadangi aktyvizmas yra asmeninė patirtis, kuri priklauso nuo konteksto ir individualių žmogaus aplinkybių, ir tai kinta priklausomai nuo dalyvių gyvenimo etapų.

Kai kurios aktyvizmo apibrėžtys

*Aktyvizmas (arba propagavimas) yra pastangos skatinti, stabdyti, nukreipti ar įsikišti į socialinę, politinę, ekonominę ar aplinkosaugos reformą siekiant pokyčių visuomenėje dėl didesnės suvokiamos gerovės.*⁸

*Mano aktyvizmo apibrėžimas yra... problemos – bet kokios problemos – sprendimas metant iššūkį valdantiesiems (Anjali Appadurai, klimato teisingumo aktyvistė)*⁹.

*Aktyvizmas reiškia kolektyvines pastangas kurti pokytį nuo apačios (Aktyvisto vadovas)*¹⁰.

5 žingsnis. (30') Veikla – herojaus istorija arba aukos istorija

Atkartokite veiklą, aprašytą 'Istorijų, kurių nesąmoningai laikotės apie save kaip aktyvistą, supratimas'¹¹. Ši veikla orientuota į klimato aktyvistus, bet gali būti lengvai pritaikyta kitoms aktyvizmo formoms. Ja siekiama, kad dalyviai imtų galvoti apie tai, kokia jų istorija, ir mąstyti plačiau.

Jie turi

1. Pažymėti jiems tinkančius sakinius;
2. Aptarti herojaus ir aukos naratyvą;
3. Kartu atsakyti į savianalizės klausimus.

6 žingsnis. (15') Aptarimas

- Paklauskite dalyvių, kokį įspūdį jiems paliko ankstesnė veikla;

⁸ <https://lt.wikipedia.org/wiki/Aktyvizmas>

⁹ <https://www.youtube.com/watch?v=zDVA7r7r0d0>

¹⁰ <https://activisthandbook.org/theory/what-is-activism>

¹¹ <https://www.youthforum.org/activism-inside-out/understanding-the-stories-you-unconsciously-hold-about-yourself-as-an-activist>

- Po šių etapų paprašykite jų nurodyti 2 dalykus, kuriuos jie šiandien išmoko (priklausomai nuo laiko ir kiek kalbi yra grupė, galite tai daryti ratu arba ant lipniųjų užrašų lapelių (taikoma internetu ir ne internetu).

Pasiruošimas ir priemonės

Šiam seansui būtų gerai suteikti vizualines priemones, pvz., PPT / „Miro“ ir t. t., užrašų stendo popierių, žymiklius, popierių, ant kurio dalyviai galėtų rašyti (jei nešiojamieji kompiuteriai / telefonai neprieinami).

5 žingsnis turi būti suplanuotas taip, kad truktų iš viso 30 minučių. Pasiūlyta veikla originalioje versijoje skirta asmenims ir neturi laiko apribojimų.

Papildomi ištekliai

- [Ka galite padaryti, kad pakeistumėte dalykus?](#)¹²
- [Dalyvavimo laiptai](#)¹³
- [Aktyvisto vadovas](#)¹⁴

Patarimas instruktoriui (-iams)

Galite praleisti kai kuriuos seanso žingsnius arba pakeisti kai kurias siūlomas veiklas, jei tik pasiekiate seansų tikslų.

12 <https://the25percent.eu/hub/handbook/chapter-1/what-can-you-do-to-change-things/what-can-you-do-to-change-things-2/>

13 <https://www.trainerslibrary.org/ladder-of-youth-participation/>

14 <https://activisthandbook.org/theory/what-is-activism>

2 seansas

Surasti savo aistrą, siekti savo tikslo



Kam iš viso stengtis?

Trukmė: 120 minučių

Tikslai

- Suprasti, kodėl „Kodėl?“ (tikslas) yra svarbu;
- Pažymėti dalyvių vertybes;
- Vizualizuoti dalyvių pokyčio idėją;
- Išreikšti idėjas žodžiais;
- Apsikeisti idėjomis ir požiūriais su kitais dalyviais.

Aprašymas

1 seanse tyrinėjome aktyvizmo koncepciją. 2 seanse tyrinėsime jūsų tikslą. Svarbu suprasti, kurios temos yra jums svarbios, kaip jos persidengia, kaip aiškiai išreikšti savo mintis apie problemą, kaip suprasti ir ištirti, kur kyla grėsmė, kaip nuspręsti, kokius sprendimus jūs remiate ir kaip apjungti visų jūsų mąstymą siekiant numatyti jūsų tikslą ir surasti kryptį, kuria judate.

Pažingsninė metodologija

1 žingsnis. (10') Įvadas ir patikrinimas

2 žingsnis. (15') Kodėl svarbu turėti tikslą

- Paaškindite, kad jei pasiūlysite aiškų tikslą savo projektui ar kampanijai, aplinkiniai jus palaikys ir bus labiau nusiteikę jus išklaudyti ir prisijungti prie jūsų pastangų;
- Siūlome, kad pristatytumėte tai, ką sako Simon Sinek „Pradėkite nuo „kodėl“ – kaip didieji lyderiai įkvėpia veikti“¹⁵ ir paprašykite dalyvių pagalvoti apie situacijas, kai kas nors komunikuoja jiems „kodėl“ ir kai to nekomunikuoja. Galite tai daryti grupinėje diskusijoje, naudodami tokias užuominas:
 - Kaip reaguojate, kai jums pateikiamas aiškus „kodėl“?
 - Ar yra skirtumas tarp mokymo seanso, kai darbotvarkė paaškinama, ir mokyklos / universiteto seanso, kai nėra aiškaus tikslo ir jūs turite pakelti „sujungti taškus“? Kur jūs labiau motyvuoti klausytis?
 - Kada paskutinį sykį ieškojote pamokos internete? Ar klausėtės jos nuo pradžių, ar pirmiausia ieškojote, ar yra sprendimas jūsų problemai arba koks yra galutinis tikslas, ir tik tada vėl išklausėte nuo pradžių?

¹⁵ https://www.youtube.com/watch?v=u4ZoJKF_VuA&ab_channel=TEDxTalks

3 žingsnis. (65') Surasti mano „kodėl“

3.1 (20') Vertybių nustatymas

- Kiekvienas dalyvis gauna vertybių lapą;
- Paprašykite perskaityti ir pažymėti visas vertybes, kurios jiems skamba bent kiek gerai ir yra bent kiek nors svarbios (instinktyviai);
- Kai jie baigs, paprašykite pasirinkti apie pusę iš jų ir pagalvoti, ar tos, kurios skamba panašiai, yra tikrai panašios (dalyviai gali pradėti antrą žingsnį skirtingu metu, jei nenori užbaigti ankstesnio pratimo vienu metu);
- Pakartokite ankstesnį žingsnį;
- Dabar dalyviai turi turėti ne daugiau nei 5–20 vertybių;
- Paprašykite jų pasirinkti 2–3 pagrindines vertybes ir iki 5 tikrai svarbių vertybių.

Namų užduoties rekomendacija: Sudėlioti paskutines kelias pagal hierarchiją. Sunku pasakyti, kas yra svarbiau, tarkim, draugai ar šeima. Kad būtų lengviau nuspręsti, galite įsivaizduoti scenarijų, kur šios dvi vertybės prieštarauja (pvz., 25-asis jūsų geriausio draugo gimtadienis ir 50-asis jūsų tėvo ar motinos gimtadienis, kurie yra tą pačią dieną). Tai sunki užduotis, bet jei mums pavyks ją atlikti, galėsime greičiau ir geriau priimti sprendimus, pagrįstus mūsų vertybėmis, kai to prireiks, ir nejausime kaltės ar spaudimo pasirinkti, nes žinosime, kodėl kažką pasirinkome, net jei tai buvo sunkus sprendimas.

3.2 (5') Kur kyla grėsmė

- Paprašykite dalyvių patiems sugalvoti ir užrašyti, kur kiltų grėsmė, jei šių vertybių būtų nepaisoma – jūsų pačių ar visuomenės apskritai. Kas pasikeistų? Kaip tai įtakotų jūsų ir aplinkinių gyvenimą? Kaip tai įtakotų pažeidžiamiausius žmones jūsų bendruomenėje?

3.3 (20') Surasti savo pokyčio viziją

- Vadovaukitės šia užduotimi „[Surasti savo pokyčio viziją](#)“¹⁶;
- Pasakykite dalyviams, kad jie gali galvoti apie ankstesnes užduotis, kad atsakytų iš šiuos klausimus;
- Rekomenduojame, kad dalyviai užrašyti savo viziją.

3.4 (20') Pasirinkti savo problemą ir ją nusakyti

- Šioje dalyje galite remtis „[Išsiaiškinti, kokios problemos jums rūpi ir kokį pokytį norėtumėte matyti](#)“¹⁷;
- Aprašykite (pavyzdžiais) skirtumą tarp problemos ir norimo matyti pokyčio (žr. pirmiau pateiktą straipsnio nuorodą)
- Dalyviai svarsto apie norimą matyti pokytį, jie gali dirbti poromis, ginčijant vienas kito idėjas;

16 <https://the25percent.eu/hub/handbook/chapter-1/what-can-you-do-to-change-things/finding-your-vision-for-change/>

17 <https://the25percent.eu/hub/handbook/chapter-1/what-can-you-do-to-change-things/working-out-what-issues-you-care-about-and-what-change-you-like-to-see/>

- Jei turi laiko, jie gali patobulinti problemas ir pokytį; šioje dalyje galite sujungti dvi poras kartu, kad dalyviai dirbtų 4 asmenų grupėmis.

4 žingsnis. (15') Dalijimasis

- Kiekvienas turi pasidalyti (jei yra laiko) savo trumpa „istorija“.
 - 1–3 vertybės, kurios man svarbiausios;
 - Kur kyla grėsmė, jei mes jų nepaisysime (vienu sakiniu);
 - Kokia yra man rūpima problema ir koks yra nedidelis pokytis, kurį noriu pamatyti.

5 žingsnis. (15') Aptarimas

- Kaip aprašyta „Aptarimo“ dalyje „Bendroji informacija“.

Pasiruošimas ir priemonės

Turite atspausdinti (arba naudoti jį, kad paruoštumėte panašią internetinę priemonę) „Vertybių lapą“, kurį rasite pridėtą aplanke su [papildoma medžiaga](#)¹⁸. Taip pat rekomenduojame atidžiai peržiūrėti šiuos išteklius, kurie taip pat naudojami ir minimi pirmiau pateiktame tekste:

- [Išsiaiškinti, kokios problemos jums rūpi ir kokį pokytį norėtumėte matyti](#)¹⁹;
- [Surasti savo pokyčio viziją](#)²⁰.

Patarimas instruktoriui (-iams)

Atliekant vertybių nustatymą, svarbu pabaigoje neturėti per daug vertybių (jei jie negali apsispręsti) arba per mažai vertybių, t. y., tik tas vertybes, kurios bendros visiems (šeima, draugai ir pan.). Tokiu būdu galime kalbėti apie tai, kas svarbu būtent jiems, o ne kiekvienam, kad būtų pasiektas pokytis (darnus vystymasis, lygybė ir pan.).

18 <https://drive.google.com/drive/folders/InWoGvJOdYZwaTa2GQj3vmLslhbhF7SEf>

19 <https://the25percent.eu/hub/handbook/chapter-1/what-can-you-do-to-change-things/working-out-what-issues-you-care-about-and-what-change-you-like-to-see/>

20 <https://the25percent.eu/hub/handbook/chapter-1/what-can-you-do-to-change-things/finding-your-vision-for-change/>

3 seansas

Bendruomenė ir bendros situacijos supratimas



Suinteresuotųjų subjektų nustatymas

Trukmė: 120 minučių

Tikslai

- Nustatyti suinteresuotuosius subjektus, kurie turi įtakos jūsų problemai;
- Išsiaiškinti, kaip skirtingi suinteresuotieji subjektai gali paremti jūsų iniciatyvą;
- Paruošti pavyzdžių, kaip komunikuoti su suinteresuotaisiais subjektais, norint pasiekti jūsų tikslų.

Aprašymas

Jūs nesate vienintelis dalyvis žaidime ir pakeisti pasaulį vienam nejmanoma. Išsiaiškinkite, kas ką daro dėl jums rūpimų problemų ir kaip jie įtakoja. Sužinokite apie problemas, su kuriomis susiduria jūsų bendruomenės nariai, apie įkvėpiančius pavyzdžius, kaip žmonėms pavyko įgyvendinti savo pokyčio idėjas demokratiškos procesų ribose ir supraskite, kur yra jūsų vieta kintančioje jums rūpimos problemos panoramoje.

Pažingsninė metodologija

1 žingsnis. (10') Įvadas ir patikrinimas

2 žingsnis. (10') Indėlis

Jūs identifikavote problemą, dėl kurios norėtumėte imtis veiksmų. Laimei, jūs greičiausiai nesate vienintelis, kuriam rūpi ši problema. Užot pradėję procesą nuo nulio, pamėginkite sužinoti, kas dar jūsų rajone vykdo kampaniją dėl tos pačios problemos. Jūsų jungtinės pastangos bus daug efektyvesnės ir įtakingesnės nei jeigu veiktumėte vienas. Be to, iš kitų galite pasisemti žinių ir patirties, kad jums nereikėtų pradėti nuo pat nulio.

Įvadui galite pasisemti įkvėpimo iš Tammy Day²¹, kur ji aptaria, kaip svarbu kurti tinklus ir ryšius bendruomenėje, kad prisidėtumėte prie didesnės gerovės. Čia paaiškinama, kad socialinis kapitalas, kuris yra ryšių tinklas ir gera žmonių valia, yra būtinas, kad bendruomenės judėtų pirmyn. Tekste taip pat pateikiami keli būdai megzti santykius ir kurti ryšius, t. y., jaustis patogiai susipažįstant, auginti reputaciją patikimumui ir sunkiam darbui, priimti kvietimus, tapti orientuotam į bendruomenę, reikšti dėkingumą, atsilyginti už paslaugą ir kviesti kitus dalyvauti. Tekste pabrėžiama, kad santykių ir socialinio kapitalo kūrimas užtrunka, bet galiausiai lemia

21 <https://www.nebcommfound.org/news/build-your-social-capital-and-build-your-community/>

mažesnius nesutarimus, geresnį bendradarbiavimą ir didesnę sėkmę sprendžiant bendruomenės problemas.

3 žingsnis. (90') Suinteresuotieji subjektai

Suinteresuotieji subjektai yra žmonės / grupės / organizacija, kurie yra teigiamai arba neigiamai įtakojami projekto / iniciatyvos / politikos / organizacijos. Tad praktiškai bet kas, kas yra įtakojamas, ir net nebūtinai tiesiogiai. Nuo dabar iki aptarimo, dirbsime grupėmis. Galite naudoti tas pačias grupes visą seansą, jei tik jie dirbs kartu vėliau projekte arba jei jie turi panašias idėjas. Užduotys parengtos taip, kad jos viena kita remtųsi.

3.1 (15') Kas jie tokie?

Pirmiausia turime išplėsti savo horizontus. Ar mes žinome, kas yra potencialūs suinteresuotieji subjektai, kurie susiję su mūsų misija? Kur pradėti jų ieškoti? Galite interneto paieškos sistemoje ieškoti problemos jūsų bendruomenėje, ieškoti socialiniuose tinkluose, ieškoti naujienų platformose, patys paklausti socialiniuose tinkluose ir t. t. Skirkite tam kelias minutes ir mažose grupėse iš pradžių trumpai paaiškinkite savo misiją kitiems grupėje, o tada padėkite vienas kitam rasti kuo daugiau suinteresuotųjų subjektų visiems jums. Neribokite savęs. Tikriausiai yra daugiau žmonių, paveiktų to, su kuo susijusi jūsų idėja, nei manote. Nepamirškite to užsirašyti.

3.2 (25') Jų nustatymas

Dabar, kai jau kai kuriuos iš jų žinate, turime juos įvertinti pagal tai, kiek tikėtina, kad jie padės mums pasiekti mūsų tikslus ir kiek jie gali padėti. Tam naudokite pratimą 'Nustatyti jūsų bendruomenę'²².

3.3 (10') Jūsų pasirinkimas

Dabar, kai jau nustatėte savo suinteresuotuosius asmenis, nuspręskite, su kuriais norite susisiekti, kad sužinotumėte, ar galite vienas kitam padėti. Pradėkite nuo ankstesniame pratime naudotos priemonės viršutinio dešiniojo kampo ir pasirinkite kelis suinteresuotuosius subjektus. Apveskite arba pabraukite juos žymikliu. Galbūt jie taip pat yra pagrindiniai potencialūs partneriai, bet nepamirškite patyrinėti, ar yra potencialo ir apatiniame dešiniajame kampe, ir nepamirškite sekti, ką veikia viršutinis kairysis kampas jūsų kampanijos metu.

3.4 (20') Kaip jie gali padėti?

Kiekvienas dalyvis tyliai užrašo kuo daugiau į galvą atėjusių pavyzdžių apie tai, kaip pasirinkti suinteresuotieji subjektai gali jam padėti. Vėliau aptarkite grupėse arba su panašias idėjas turinčiu asmeniu ir tai užrašykite.

22 <https://the25percent.eu/hub/handbook/chapter-2/mapping-your-community/>

3.5 (20') Komunikuokite su jais

Remiantis ankstesniuose pratimuose atliktu tyrimu, dabar žinome, kas turi valios ir galios mums padėti ir mes turime idėjų apie tai, kaip jie galėtų mums padėti pasiekti mūsų tikslą. Tai, kas svarbu jums, greičiausiai svarbu ir jiems. Parašykite laišką, kuriame pirmiausia paaiškinate, kas yra svarbu jums ir kur matote problemą tuo klausimu jūsų bendruomenėje. Tada paaiškinkite, kas jums patinka jų darbe ir kaip tai susiję su jūsų misija. Pabaigoje parašykite, kur jūs matote galimybę judviem bendradarbiauti ir paskatinti vienas kitą ir kodėl manote, kad tai padarytų pasaulį geresnį. Dabar, kai turime laišką, kurį galime kam nors išsiųsti, manome, kad galime padėti vieni kitiems padaryti pasaulį geresnį.

4 žingsnis. (10') Aptarimas

- Kaip aprašyta „Aptarimo“ dalyje „Bendroji informacija“;
- Nepamirškite paklausti, kaip jie panaudos laišką ir paprašykite, kad jie būtų kaip galima konkretesni.

Pasiruošimas ir priemonės

Jums reikės paruošti (arba atspausdinti iš [papildomos medžiagos](#)²³) „galios žemėlapi“, kurį dalyviai naudos. Galite rasti daugiau naudingos informacijos ir pratimų, naudotų pirmiau, čia:

- [Kurkite savo socialinį kapitalą ir kurkite savo bendruomenę](#)²⁴, autorė Tammy Day
- [Dirbti kartu siekiant pokyčio: kodėl kurti pokytį kartu?](#)²⁵
- [Kas vykdo kampaniją jūsų klausimu?](#)²⁶
- [Nustatyti jūsų bendruomenę](#)²⁷

Patarimas instruktoriui (-iams)

Galite turėti žmonių grupes, norinčius dirbti ties ta pačia idėja nuo pradžios, o galite turėti ir atskirus žmones jūsų mokyme. Darbui mažose grupėse geriausia turėti bent 3 dalyvius grupėje norint pasiekti to, kad galite suburti atskirus žmones su panašiomis idėjomis ir jie vis tiek gali remti vienas kitą viso proceso metu.

23 <https://drive.google.com/drive/folders/1nWoGvJOdYZwaTa2GQj3vmLslhbhF7SEf>

24 <https://www.nbccommfound.org/news/build-your-social-capital-and-build-your-community/>

25 <https://the25percent.eu/hub/handbook/chapter-2/working-together-to-achieve-change-why-make-change-together/>

26 <https://the25percent.eu/hub/handbook/chapter-2/who-is-campaigning-on-your-issue/>

27 <https://the25percent.eu/hub/handbook/chapter-2/mapping-your-community/>

4 seansas

Aktyvizmo sveikata: rūpinimasis savimi ir kitais



Vertinkite tai, ką darote

Trukmė: 120 minučių

Tikslai

- Pamąstyti apie pagrindinį savipriežiūros poreikį;
- Suprasti, kas yra psichologinė gerovė ir kodėl svarbu rūpintis savimi / savo grupe.

Aprašymas

Jūs esate aktyvistas, tačiau galite būti efektyvus tik tada, kai rūpinatės savimi ir aplinkiniais. Aktyvisto nuovargis egzistuoja ir paliečia mus visus. Kovoti už savo reikalą ir nematyti progreso yra sunku, todėl supraskime, kaip galime pamatuoti savo sėkmę, apdovanoti save ir kitus, kai pasiekiamo proveržio ir būtinai supraskime, kaip buvimo aktyvistu įtampa įtakoja mus pačius ir kitus.

Pažingsninė metodologija

1 žingsnis. (10') Įvadas ir patikrinimas

2 žingsnis. (15') Individuali refleksija

- Paprašykite dalyvių sudaryti sąrašą sąlygų, kurių jiems reikia, kad jaustųsi gerai ir produktyviai kasdienėje veikloje – mokykloje / darbe / laisvalaikiu / savanoriaujant ir t. t.;
- Paprašykite, kad jį užrašytų ant popieriaus / skaitmeninėje priemonėje.

3 žingsnis. (30') Darbas mažoje grupėje

Paprašykite dalyvių diskutuoti mažoje grupėje atsakant į klausimus:

- Kas yra psichologinė gerovė ir savipriežiūra?
- Kas yra grupinė savipriežiūra?
- Kaip tai susiję su aktyvizmu?
- Ką galime padaryti, kad pasiektume savipriežiūrą būdami aktyvistu?

N

O

T

E

S

4 žingsnis. (25') Mažos grupės diskusijos pristatymas

Kiekviena grupė turi pristatyti diskusijos rezultatus (maks. 3 minutės kiekvienai grupei). Po pristatymo paklauskite jų, kaip jų diskusija susijusi su sąlygų sąrašu, kurį jie sudarė seanso pradžioje.

5 žingsnis. (25') Teorinis indėlis apie grupinę kultūrą, kaip vykdyti sėkmingus susitikimus ir sprendimų priėmimą grupėse

Rekomendacijos kaip formuoti teorinį indėlį ir pateikti šias 3 temas, nes jos gali sutaupyti daug laiko, energijos ir motyvacijos.

Indėlis į grupės kultūrą

- Kokia yra jūsų „grupės kultūra“? Kiekviena grupė, įskaitant šeimas, organizacijas ir kolektyvas turi savo dominuojančią kultūrą;
- Būsimiems aktyvistams svarbu žinoti, kad jie nėra vieni ir kad keisti pasaulį yra geriau jei darome tai kartu (daugiau apie tai bus daroma 7 seanse), vadinasi, jie turės dirbti grupėse / komandose;
- Grupės / komandos turi savo etapus procese – formavimo, šturmo, norminimo, atlikimo ir pertraukos – Tuckmano grupės vystymosi etapai²⁸;
- Kai pradėdama naują grupę ar net ir labiau susiformavusiose grupėse, skirkite laiko pokalbiui su visais nariais aptarti kultūrą, kurią norite kurti. Kad diskutuoti būtų paprasčiau, galite vadovautis paprastu penkių žingsnių procesu:
 - Sugalvokite pratimą, kuris leistų žmonėms atvykti į grupės erdvę. Tai gali būti žaidimas ar kas nors smagus, kas padėtų pralaužti ledus;
 - Paprašykite kiekvieną prisiminti atvejį, kai jie jautėsi labai laukiami ir priklausantys grupei, kurioje jie galėtų augti;
 - Pakvieskite visus į plenarinį posėdį ir paprašykite jų pasidalyti, kokie prisiminimai ateina į galvą;
 - Paprašykite žmonių suformuoti mažas grupes ir reflektuoti apie tai, kas buvo pasidalyta. Kokių pagrindinių principų visi norėtumėte, kad grupė laikytųsi?;
 - Pakvieskite žmones pasidalyti, kaip, jų nuomone, praėjo pokalbis ir susitarti, kokia bus jūsų kultūra.
- Kai susitarsite, kokios kultūros jūsų grupė norėtų, pasirūpinkite, kad ji būtų įgyvendinama praktikoje. Daugiu išteklių apie grupės kultūrą²⁹.

28 https://en.wikipedia.org/wiki/Tuckman%27s_stages_of_group_development

29 <https://the25percent.eu/hub/handbook/chapter-2/group-culture/>

Indėlis į sėkmingų susitikimų rengimą

- Paklauskite žmonių, ko jiems reikia – geriausias būdas užtikrinti, kad susitikimas atitiktų kiekvieno dalyvaujančio poreikius, yra tiesiog paklausti žmonių, ko jiems reikia. Tai galite padaryti išsiųsdami el. laišką arba apklausą iki susitikimo dienos. Žmonės gali jums pranešti, jei jiems reikia laiko apgalvoti, užsakyti vertėją žodžiu, vertimą, pasirūpinti neįgalųjų vežimėlių prieiga ir t. t. O tikrai geras patarimas yra paskirti susitikimo tarpininką ir pasirūpinti, kad susitikimas įvyktų laiku ir pagal darbotvarkę.
- Patarimai sėkmingiems internetiniams susitikimams:
 - Jie turi būti trumpi (daugiausia 1 val.);
 - Paskirti asmenį, kuris rūpintųsi technine dalimi – pvz., darbo grupėmis („breakout groups“) organizavimas ir žmonių įleidimas į susitikimą;
 - Pasirūpinti, kad prezentacijos būtų trumpos ir iš anksto nusiųsti, ką reikia perskaityti, jei dalijamasi daug informacijos;
 - Naudoti kambarius darbui grupėse („breakout rooms“) porų arba mažesnių grupių diskusijoms, kad kiekvienas turėtų galimybę pasisakyti;
 - Eksperimentuoti su interaktyviomis „PowerPoint“ prezentacijomis arba interaktyviomis „Google Jamboard“ lentomis, kad žmonės galėtų atlikti virtualių minčių lietu.
- Daugiau išteklių apie sėkmingų susitikimų rengimą³⁰.

Indėlis į sprendimų priėmimą grupėse

- Tai nėra lengva, net jei grupė turi tą patį tikslą. Įdiekite atvirą sprendimų priėmimo procesą, kuris derina sprendimų priėmimą bendru sutarimu (konsensusu) ir mažesnius sprendimus, kuriuos priima atskiri asmenys, atsakingi už specifinius jūsų kampanijos aspektus;
- Sprendimų priėmimas bendru sutarimu vyksta, kai sprendimas priimamas tik tada, kai visi asmenys grupėje jam pritaria. Tai padeda grupėms dalytis galiomis, kurti stiprią bendruomenę ir priimti geresnius sprendimus atsižvelgiant į kiekvieno nuomones;
- Sprendimų priėmimas balsų dauguma reiškia, kad sprendimas priimamas, jei grupės dauguma jam pritaria. Tai gali būti naudinga, kai tam tikri klausimai yra labai skaldantys ir kontroversiški. Svarbu bandyti surasti bendrą dialogą, bet jei keli žmonės su stipriomis nuomonėmis neleidžia grupei tęsti jų veiklos, tada sprendimas balsų dauguma gali būti tinkamas būdas;
- Svarbu, kad tarpininkas aktyviai klausytų, ką kiekvienas sako, ir bandytų pasirūpinti, kad jų požiūriai būtų atspindėti tame, kas sprendžiama. Atminkite: kartais bus paprasta pasiekti sutarimo. O kartais gali prireikti grįžti ir iš naujo nagrinėti klausimą ir sulaukti naujų pasiūlymų, kol galėsite sutarti;
- Kad sprendimus priimti būtų paprasčiau, jums reikės pasitikėjimo. Gera žinia ta, kad jei jūs jau padirbėjote kurdami tvirtus ryšius, vystydami pozityvią grupės kultūrą ir įtraukdami visus į stiprią, bendrą viziją, jūs jau turėsite pasitikėjimą, kai ateis laikas priimti sprendimus;
- Daugiau išteklių apie sprendimų priėmimą grupėse³¹.

30 <https://the25percent.eu/hub/handbook/chapter-2/running-good-meetings/>

31 <https://the25percent.eu/hub/handbook/chapter-2/decision-making-in-groups/>

Indėlio pabaigoje būtinai susiekite tai su asmenų ir grupių psichologine gerove, nes negatyvi grupės kultūra gali skatinti susierzinimą, nerimą ir kantrybės trūkumą.

6 žingsnis. (15') Aptarimas

Aktyvistai ir socialinių pokyčių kūrėjai paprastai dirba per daug. Vieno tyrimo metu nustatyta, kad 10–50 % profsąjungų ir taikos aktyvistų patyrė perdegimą, o iki 87 % taikos aktyvistų metė aktyvizmą per šešerius metus nuo įsitraukimo. Kad neperdegtumėte arba kad jūsų grupė nesijaustų nesusidorojanti su išsikeltomis užduotimis, svarbu praktikuoti savipriežiūrą ir kolektyvinę priežiūrą.

Pasinaudokite šiomis keliomis idėjomis, kad parengtumėte savipriežiūros planą:

- Ribokite aktyvizmo valandas ir po šių valandų nutildykite visus komunikacijos kanalus;
- Skirkite visą valandą pietų pertraukai ir neskubinkite jos, kol dar dirbate;
- Būkite realistiški dėl priimtų užduočių skaičiaus;
- Skirkite laiko kitai veiklai, kurią mėgstate ir kuri gali suteikti jums atsipalaidavimą ir prasi-
blaškymą (sportas, laikas su draugais).

Pasinaudokite šiomis keliomis idėjomis, kad parengtumėte savo grupės kolektyvinės priežiūros planą:

- Žinokite jautrius klausimus, kuriems reikėtų įspėjimo apie skausmingos reakcijos galimybę;
- Žinokite apie svarbias problemas, kurios vyksta jūsų kolegų asmeniniame gyvenime, kurioms gali prireikti jų dėmesio arba kurios gali įtakoti jų gyvenimą ar darbą;
- Gerbkite, kai kolegos jums sako, kad jiems reikia atsijungti nuo interneto;
- Išmokite sakyti „ne“ ir įgalinkite kitus signalizuoti neprotingus lūkesčius ir terminus;
- Aiškiai komunikuokite apie bet kokius neišspręstus klausimus su atskiru komandos nariu;
- Ribokite darbui skirtus komunikacijos kanalus; nenaudokite „Facebook“ pokalbių funkcijos ir „WhatsApp“ reguliariems darbo pokalbiams;
- Skambučio pradžioje skirkite 10 minučių pakalbėti apie komandos nario, su kuriuo kalbatės, gyvenimą ir asmeninius įvykius.



Aktyvistų tinklas

20 valandų mokymo programa

Pasiruošimas ir priemonės

Toliau yra papildomi ištekliai, kurie gali būti naudingi. Jums spręsti, ar pasidalysite jais su grupe, ar duosite jiems perskaityti kaip namų užduotį.

- Savipriežiūra ir kolektyvinė priežiūra³²;
- Integruokite tai, ko išmokote, į savo aktyvizmą³³.

Patarimas instruktoriui (-iams)

Iki šiol turėjote geriau pažinti savo grupę ir galite numatyti laiką, reikalingą diskusijai / grupės darbui. Atitinkamai galite derinti laiką.

32 <https://the25percent.eu/hub/handbook/chapter-2/self-care-and-collective-care/>

33 <https://www.youthforum.org/activism-inside-out/integrating-what-you-learned-into-your-activism>

N

O

T

E

S

5 seansas

Sužinoti, kaip parengti savo kampaniją



Nuo ko pradėti

Trukmė: 120 minučių

Tikslai

- Nustatyti pagrindines žinias apie kampanijų vykdymą;
- Mokymasis darant: analizuoti esamas kampanijas;
- Vystyti idėjas būsimoms kampanijoms;
- Sužinoti apie skirtingas kampanijų taktikas.

Aprašymas

Kurti strategiją siekiant pageidaujamo pokyčio nėra visuomet lengva. Norint suprasti, kaip galime pasiekti savo tikslus, patartina žinoti tai, kas jau egzistuoja, kas yra sėkminga ir kas ne, ir su kuo mes kalbamės, kad galėtume mums tikrai rūpimus klausimus komunikuoti žmonėms, kurie turi galią juos pakeisti.

Pažingsninė metodologija

1 žingsnis. (10') Įvadas ir patikrinimas

2 žingsnis. (30') Esamų kampanijų analizė

Dalyviai dirba mažomis grupėmis. Kiekvienai grupei priskiriama viena kampanija. Kiekviena grupė turi reflektuoti apie:

- Kaip ši kampanija prasidėjo;
- Kokią problemą kampanija bando išspręsti;
- Kokia yra centrinė problema;
- Kas yra suinteresuotieji asmenys;
- Koks yra konkretus kampanijos siekis;
- Kokia taktika yra naudojama;
- Kokia yra jų pagrindinė žinutė ir kaip jie ją komunikuoja;
- Kokie vaidmenys reikalingi, kad kampanija įvyktų.

Pakvieskite dalyvius atlikti tyrimą ir patikrinkite, ką jie gali rasti apie kampaniją ne vien jos oficialiame puslapyje.

Keletas kampanijų pavyzdžių:

- Uždrausti nemokamą praktiką³⁴
- Penktadieniai už ateitį³⁵
- Nemokamos mėnesinės³⁶
- Juodaodžių gyvybės svarbios³⁷

3 žingsnis. (25') Kiekvienos grupės kampanijos analizės prezentacija

- Iki 4–5 min. grupei;
- Palikite laiko klausimams ir komentarams.

4 žingsnis. (20') Idėjų kūrimas būsimoms kampanijoms

Paprašykite dalyvių remtis tuo, ką jie parašė kaip savo problemą antro seanso 3.4 žingsnyje ir liepkite jiems vėl ją peržiūrėti ir kuo tiksliau suformuluoti. Patobulinkite problemas ir pokytį.

5 žingsnis. (20') Kampanijų vykdymo taktika

- Pateikite kampanijų taktikų³⁸ sąrašą (pvz., decentralizuota masinė akcija, streikai, politinių kampanijų vykdymas ir t. t.) dalyviams jį atspausdinę / rodomą projektoriuje / PPT ir paprašykite trumpai perskaityti. Kai jie baigs, paklauskite, ar yra taktikų, kurios jiems nežinomos, ir paaiškinkite jas.
- Paimkite skirtingas problemas iš ankstesnio žingsnio ir paklauskite dalyvių, kokias taktikas naudoti tai konkrečiai problemai ir kodėl. Šį pratimą galima atlikti mažose grupėse, kad būtų geresnė interakcija, ypač jei grupė yra didesnė.

6 žingsnis. (15') Aptarimas

- Paklauskite dalyvių, kurios taktikos jiems atrodo labiausiai įmanomos, kad jie jose dalyvautų;
- Paprašykite dalyvių sugalvoti 3 dalykus – vieną patikusį dalyką, vieną nepatikusį dalyką ir vieną, kurį jie patobulintų iš seanso;
- Paprašykite, kad jie tai užrašytų ant lipniųjų užrašų lapelių / lentos ir išanalizuokite atsakymus. Jei įmanoma, pakeiskite tam tikras dalis tolesniuose seansuose, kad atitiktų jų mokymosi poreikius.

34 <https://www.youthforum.org/collective-complaint-on-unpaid-internships>

35 <https://fridaysforfuture.org/>

36 <https://www.freeperiods.org/>

37 <https://blacklivesmatter.com/>

38 <https://the25percent.eu/hub/handbook/chapter-4/campaign-tactics-pros-and-cons-of-each-where-they-fit-in-a-strategy/>

Pasiruošimas ir priemonės

Šiame seanse jums reikės lipniųjų užrašų lapelių ir lentos (tikros arba virtualios), iš anksto užrašyti arba atspausdinti klausimus, atspausdinti taktikas.

Yra daug puikių priemonių rinkinių, kurie paaiškina, kas dirba propagavimo ir kampanijų vykdymo srityje, o jei jums reikia daugiau informacijos, rekomenduojame skaityti šiuos išteklius:

- [Kampanijos tikslo nustatymas](#)³⁹
- [UNICEF propagavimo priemonių rinkinys](#)⁴⁰
- [YFJ – propagavimo vadovas](#)⁴¹

Patarimas instruktoriui (-iams)

Kampanijų pavyzdžiams galite pasirinkti kelis pavyzdžius, kurie labiau atitinka jūsų vietinę realybę.

39 <https://the25percent.eu/hub/handbook/chapter-3/setting-a-campaign-objective/>
 40 <https://www.unicef.org.uk/wp-content/uploads/2019/03/Youth-Advocacy-Toolkit.pdf>
 41 <https://www.youthforum.org/files/220201-Advocacy-Toolkit.pdf>

6 seansas

Imtis veiksmu, 1 dalis: Kampanijas kūrims



Kaip tai padaryti

Trukmė: 120 minučių

Tikslai

- Žinoti apie su kampanijų vykdymu susijusią riziką;
- Mokėti pasiruošti su kampanijų vykdymu susijusiai rizikai;
- Pereiti nuo pirminės idėjos iki visos kampanijos (nuo „kodėl“ iki „kaip“).

Aprašymas

Kokia jūsų kampanija? Dabar radote savo tikslą, bet jei norite ką nors pakeisti, turite sukurti kampaniją. Nesvarbu, ar pradodate ką nors vieni, ar prisijungiate prie kitų, jums reikės išmokti, kaip pasiekti norimo poveikio per mokymąsi darant, o taip pat patiriant nesėkmes. Ir tai yra normalu. Sužinokite, kokias priemones galima naudoti, įskaitant skirtingus pilietinio dalyvavimo metodus. Kaip planuojate šias veiklas? Į ką turite atsižvelgti? Kokie metodai veikia geriausiai kiekvienoje situacijoje? Čia mes patyrinėsime šiuos praktinius aspektus.

Pažingsninė metodologija

1 žingsnis. (10') Įvadas ir patikrinimas

2 žingsnis. (20') Indėlis: Klaidos ir rizikos valdymas

Paprašykite dalyvių individualiai ir tyliai ant popieriaus lapo išvardyti kelias rizikas ir klaidas, kurias jie įsivaizduoja, kai rengia ir įgyvendina kampaniją. Tada surinkite lapus ir tai darydami pasirūpinkite, kad dedate juos apverstus ir į krūvą. Pabaigoje balsuokite už labiausiai tikėtinas ir bauginančias. Jei turite mažą dalyvių skaičių, galite paprašyti jų pažymėti žymikliu tas, už kurias jie balsuoja. Jei turite didelę internetinių dalyvių grupę, galite balsuoti pakeliant ranką. Pabaigoje aptarkite tas, kurios dalyvių nuomone yra labiausiai bauginančios arba labiausiai tikėtinos.

3 žingsnis. (45') Mano kampanija

Naudokite darbalapį „Mano kampanija“ iš [papildomos medžiagos](https://drive.google.com/drive/folders/1nWoGvJOdYZwaTa2GQj3vmLslhbhF7SEf)⁴². Geriausia, kad jie užpildytų jį individualiai, bet jei įmanoma, padalykite juos į mažas grupes su panašiais tikslais, kad jie galėtų vienas kitą palaikyti proceso metu. Priminkite jiems, ką jie jau padarė ir kas dar laukia.

42 <https://drive.google.com/drive/folders/1nWoGvJOdYZwaTa2GQj3vmLslhbhF7SEf>

Dalyviai turi pradėti galvoti apie visą kampaniją, susijusią su savo tikslu, ir kuo išsamiau užpildyti darbalapį. Bus laiko jį peržiūrėti vėliau.

4 žingsnis. (30') Dalijimasis

Kai kurie dalyviai pasidalija (jei yra laiko) savo darbalapiais. Paprašykite kai kurių dalyvių, kad dalytųsi, ir paraginkite diskutuoti ir keistis idėjomis. Taip pat tinka, jei dalyviai pristatinės grupėmis, jei jie atliko darbą kartu. Tuo siekiama, kad dalyviai dalytųsi ir aptartų kuo daugiau skirtingų idėjų, kiek turite laiko, kad jie gautų daugiau idėjų arba nuomonių ir taip galėtų savo idėjas patobulinti.

5 žingsnis. (15') Aptarimas

Kaip aprašyta „Aptarimo“ dalyje „Bendroji informacija“.

Pasiruošimas ir priemonės

Neskaitant darbalapio „Mano kampanija“ ir įprastos medžiagos, kuri išvardyta bendrojoje informacijoje, jums nereikia nieko specialaus. Papildomų žinių galima rasti tolesnėse nuorodose. Dvi paskutinės yra specifinės, bet labai naudingos, jei nesate susipažinę su tema pirmame pratime.

- [Strategijos pakopos](#)⁴³
- [Kampanijos taktika](#)⁴⁴
- [Kampanijos strategija](#)⁴⁵
- [Rizikų rūšys](#)⁴⁶ (taikoma tik propagavimui, negeneralizuoti)
- [Rizikos aktyvizmo srityje – naudinga](#)⁴⁷ (taikoma tik propagavimui, negeneralizuoti)

43 <https://the25percent.eu/hub/handbook/chapter-3/strategy-stepping-stones/>

44 <https://the25percent.eu/hub/handbook/chapter-4/campaign-tactics-pros-and-cons-of-each-where-they-fit-in-a-strategy/>

45 <https://the25percent.eu/hub/handbook/chapter-3/campaign-strategy/>

46 <https://www.careemergencytoolkit.org/topics-issues/2-advocacy/8-criteria-for-deciding-to-engage-in-advocacy/8-2-assessing-risks-of-advocacy/>

47 <https://www.share4rare.org/library/share4rare-toolkit-patient-advocacy/risks-advocacy>



Aktyvistų tinklas

20 valandų
mokymo
programa

Patarimas instruktoriui (-iams)

Verta paminėti, kad viskas užtrunka ir mes turime palaukti ir pagalvoti prieš veikdami. Kai susiduriame su krizėmis, mes dažnai linkę veikti nedelsiant ir neapmąstydami savo veiksmų. Svarbu sumažinti šį skubėjimą nuo pradžių ir dalyvauti vadovaujantis šaltu protu.

Namų užduotis

Labiausiai bauginančias ir labiausiai tikėtinas situacijas iš 2 žingsnio įrašykite į „Google Forms“ dokumentą⁴⁸ ir paprašykite dalyvių sugalvoti ir užrašyti tų situacijų sprendimo būdus. Tokiu būdu visi dalyviai gauna atsakymus iš visų kitų dalyvių ir tai puiki tiesioginė žinių bazė.

48 <https://www.google.com/forms/about/>

N

O

T

E

S

7 seansas

Imtis veiksmu, 2 dalis: Tinklo kūrīmas



Su kuo tai daryti

Trukmė: 120 minučių

Seanso tikslai

- Sudaryti potencialių rėmėjų ir bendradarbių sąrašą;
- Parengti samdymą / surinkti pagrindžiantį (-ius) tekstą (-us);
- Paruošti jūsų kampanijos organizacinę struktūrą.

Aprašymas

Jūs žinote, kas egzistuoja, bet svarbu sukurti savo unikalų būdą sąveikauti su klausimu, kuriuo norite vykdyti kampaniją. Jūs turite sukurti savo ekspertų, kolegų ir organizacijų tinklą. Šiame seanse suprasime, kaip rasti, kas prie jūsų prisijungtų, kaip telkti paramą ir kaip organizuoti save ir kitus.

Pažingsninė metodologija

1 žingsnis. (10') Įvadas ir patikrinimas

2 žingsnis. (50') Rasti, kas prie jūsų prisijungtų

2.1 (10') Ko jums reikia / norite?

Grupės dalyviai, kurie pasirinko panašų klausimą, su kuriuo dirbs savo kampanijai ir kolektyviai sprendžia, kokie žmonės gali potencialiai remti ar prie jų prisijungti ir kaip jie prisidėtų prie jų kampanijos.

2.2 (40') Kaip su jais kalbėti / juos įtikinti? (tos pačios grupės kaip anksčiau ir iki patikrinimo)

Paimkite pratimą, kurį atlikote 3 seanso 2 žingsnio pabaigoje. Dabar, kai pakeliui šį tą išmokome, laikas tai peržiūrėti ir patobulinti.

Paklauskite savęs, kas skatina potencialius rėmėjus ar bendradarbius jus palaikyti dėl jūsų tikslo (prisiminkite „vertybių žemėlapi“ ir „pradėkite nuo „kodėl““) ir sujunkite tai į trumpą tekstą, kuris traukia akį ir kviečia juos prisijungti prie jūsų tikslo. Padarykite tai kiekvienai tikslinei grupei, jei turite laiko. Nepamirškite pridėti raginimą veikti ir nurodyti labai paprastą būdą

N

O

T

E

S

su jumis susisiekti („Google Form“ dokumentas⁴⁹, telefonas, darbo laikas, tegu palieka savo el. pašto adresą, kad galėtumėte su jais susisiekti).

Raginimas veikti (RV) yra skirtas paskatinti nedelsiamą atsaką arba paraginti nedelsiamą pardavimą. RV dažniausiai susijęs su vartojimu žodžių ar frazių, kurios gali būti įtraukti į pardavimo scenarijus, reklaminius pranešimus ar žiniatinklio puslapius, kurios priverčia auditoriją veikti tam tikru būdu. Turite naudoti tokį RV, kuris būtų kuo tiesesnis. Nesakykite vien „pasikalbėkite su mumis“ ant skrajutės, o jie paskui bus priversti kažkur ieškoti jūsų kontaktų. Vietoj to galite sakyti „Paskambinkite mums šiuo numeriu nuo 9.00 iki 18.00 val. ir paklauskite mūsų, kada galėtume susitikti, kad susipažintume ir išsiaiškintume, koks yra mūsų potencialas veikti ką nors kartu“.

Skirkite kelias minutes vidury seanso ir paraginkite dalyvius kalbėtis ir diskutuoti jų sprendimus, jei jie dar nepadeda vieni kitiems šiuo būdu.

3 žingsnis. (30') Organizuoti save ir megzti ryšius

Individualiai arba grupėse, kuriose dirbsite po mokymo, sudarykite organizacinę struktūrą iš žmonių, kurie jums reikalingi, kad jūsų idėja taptų sėkminga. Nurodykite jų prioritetą (pvz., kokius žmones jums pirmiausia reikia įtraukti?). Užrašykite, kaip kiekvienas iš jų gali prisidėti prie jūsų kampanijos. Galite tai daryti dviem ar trimis skirtingomis dalimis, kurios reiškia jūsų komandos progresiją bėgant laikui. Galbūt iš pradžių jums reikės tik dviejų savo draugų, bet konkrečiam tikslui, kuris ateis vėliau, galbūt jums reikės dar penkių. Nuspręskite, kokių žmonių (ką jie turėti (gebėti) veikti) ir kiek jų reikia.

Skirkite kelias minutes vidury seanso ir paraginkite dalyvius kalbėtis ir diskutuoti jų sprendimus, jei jie dar nepadeda vieni kitiems šiuo būdu.

4 žingsnis. (15') Aptarimas

- Kaip aprašyta „Aptarimo“ dalyje „Bendroji informacija“.

49 <https://www.google.com/forms/about/>



Aktyvistų tinklas

20 valandų mokymo programa

Pasiruošimas ir priemonės

Neskaitant įprastos medžiagos, jums nereikia nieko specialaus, bet rekomenduotume galbūt padaryti didesnį pavyzdį arba daryti tai savaip iš teksto dalių, kurios yra svarbios (paryškintasis tekstas 3 seanso 3.5 žingsnyje + RV) ir organizacinę struktūrą.

Patarimas instruktoriui (-iams)

Šis seansas yra šiek tiek pagrįstas 3 seansu ir yra skirtas vykdyti individualiai arba mažomis komandomis, jei jie dirba ties ta pačia idėja / projektu. Pradžioje galite, jei manote reikalinga, remtis tekstu iš Tammy Day⁵⁰.

Idėja: jei turite laiko arba namų užduočiai, galite paprašyti dalyvių sukurti skrajutę arba socialinių tinklų įrašą su jų parengta žinute (jie gali naudoti „Canva“, „PowerPoint“ ar kitą priemonę). Tai taip pat yra kažkas apčiuopiamo, kas motyvuos juos tęsti.

Idėja: jei turite laiko arba namų užduočiai, galite paprašyti dalyvių toliau vystyti jų organizacinę struktūrą. Pradėkite sąrašą užduočių, kurias jūsų manymu reikia padaryti, ir kiekvienai užduočiai užrašykite: Kas yra už tai atsakingas (tai nereiškia, kad jie tai turi daryti, bet tai, kad jie turi pasirūpinti, jog ta užduotis būtų atlikta), kas turi būti pasiekta, iki kada tai turi būti atlikta. Jei užduotys sudėtingos, paraginkite dalyvius išskaidyti jas į paprastesnes, kad būtų lengviau pamatyti bendrą vaizdą ir sekti.

50 <https://www.nebcommfound.org/news/build-your-social-capital-and-build-your-community/>

8 seansas

Imtis veiksmų, 3 dalis: Ką daryti, kad jūsų žinutė būtų išgirsta ir kaip rasti sajungininkų



Aktyvizmas ir diplomatija

Trukmė: 120 minučių

Tikslai

- Suprasti skirtumą tarp aktyvizmo ir diplomatijos bei propagavimo;
- Žinoti aktyvizmo privalumus ir trūkumus lyginant su diplomatija ir propagavimu;
- Žinoti apie susiskaldymo keliamus sunkumus.

Aprašymas:

Turite savo kampaniją. Parengėte savo žinutę. Žinote, kaip norite padaryti poveikį, bet kaip naudoti savo pranešimus, kad sukurtumėte paramą skirtingose auditorijose? Kaip įrėminti savo pranešimus, kaip rasti savo balsą? Išsiskirti iš kitų kampanijų ir būti išgirstam nėra lengva: turime suprasti, kaip prasiveržti ir perduoti savo žinutę. Turime suprasti kaip suformuluoti tai, ką turime pasakyti ir kaip tai daryti sutelktai. Turime būti išgirsti, bet tuo pačiu burti žmones, o ne juos skaldyti.

Pažingsninė metodologija

1 žingsnis. (10') Įvadas ir patikrinimas

2 žingsnis. (35') Aktyvizmas lyginant su diplomatija ir propagavimu

2.1 (10') Įvadas

Puikus šaltinis, padėsiantis suprasti skirtumą, kurį parengė [Olivia Flavel](#)⁵¹ iš JAV diplomatijos ir žmogaus teisių instituto:

„Aktyvistas yra „asmuo, kuris stipriai tiki politiniu ar socialiniu pokyčiu ir dalyvauja veiklose, pvz., viešuose protestuose siekdamas, kad tai įvyktų“. Jaunam žmogui būti aktyvistu dažnai yra mažiau bauginantis dalykas nei žingsnis į propagavimo pasaulį. Kodėl taip yra? Propagavimas pristatomas kaip daug įmantresnė praktika lyginant su aktyvizmu, ir tam tikra prasme tai tiesa. Būti propaguotoju reiškia „viešai remti ar siūlyti idėją, eigą ar būdą ką nors daryti“. Todėl propaguotojas gali būti suprantamas kaip tas, kuris klausosi, kuris turi specializuotas žinias; tuo tarpu

51 <https://usidhr.org/activism-vs-advocacy/>

aktyvistai yra tie, kurie kelia triukšmą. Protestai, maršai, renginiai, kurie daro poveikį ir verčia žmones klausytis – nori jie to, ar ne.

Propaguotojai yra tie, kurie dirba „sistemoje“, kaip anksčiau minėta, tai yra žmonės, kurie dirba su politikais ir mėgina spręsti problemas taip, kad paragintų žmones įsitraukti švelnesniu būdu. Kaip Eva Lewis iškalbingai sako:

„Būti aktyvistu reiškia kalbėti. Būti propaguotoju reiškia klausytis.“

Propagavimas skatina tai, kad žmonių įtikinimas, jog jūsų tikslas yra vertas, dažnai slypi kitų žmonių minčių išklausyme, jūsų žinių perdavime kitiems ir taikiame nesutarimų sprendime.“

2.2 (15') Skirtumai + aktyvizmo ir diplomatijos (propagavimo) privalumai ir trūkumai

Paruoškite du užrašų stendus (galite tai daryti ant fizinės arba virtualios lentos) horizontaliai. Vienas aktyvizmui, o kitas – diplomatijai ir propagavimui. Kiekvienas užrašų stendas suskirstomas į du stulpelius: privalumus ir trūkumus. Jei turite grupes, galite paprašyti grupių pirmiausia tarpusavyje aptarti šių metodų privalumus ir trūkumus. Jei ne, paprašykite sudaryti poras ar trejetus (arba atsitiktinius kambarius internete) su jų kaimynais, kurie diskutuos. Tada paprašykite visų prisijungti, kad praneštų savo mintis apie tai ir jas užrašykite.

2.3 (10') Indėlis: Susiskaldymas

Nuo jūsų priklauso, kaip nuspręsite pateikti šio seanso informaciją, tačiau štai du variantai, kurie gali būti naudingi.

- Suskirstykite dalyvius į mažas grupes ir kiekviena iš jų gauna tolesnę informaciją, galbūt pareiškimą. Tada jie diskutuoja minutę ar dvi ir savo žodžiais apibūdina, kas yra susiskaldymas (polarizacija). Kadangi internetu tai padaryti sunkiau, galite rinktis 2 variantą.
- Paaškindinkite, lyg būtumėte paskaitoje, bet paruoškite esmines dalis popieriaus lapuose, kad galėtumėte juos parodyti kalbėdami.
 - Kas yra susiskaldymas? Gilus socialinis pasidalijimas tarp dviejų ar daugiau (ideologiškai) skirtingų grupių, galimai vedantis į neapykantą. Kitaip tariant, sveiko ir įvairaus dialogo nebuvimas.
 - Pavyzdžiui, kažkas gali ginčytis, kodėl tai problema klimato atžvilgiu? Jaunimo klimato judėjimas, pradėtas Gretos Thunberg, ir Išnykimo sukilimas tikrai prisidėjo prie to, kad veiksmai klimato kaitos srityje atsidurtų politinės darbotvarkės viršuje. Vis dėlto, jie taip pat lėmė padidėjusį susiskaldymą mūsų visuomenėje dėl didelio matomumo žiniasklaidoje. Taigi, kodėl tai problema klimato atžvilgiu? Klimato krizė yra sudėtinga problema. Tai susiję ne vien su sudėtingu mūsų klimato sistemos pobūdžiu, bet ir su sudėtingais faktoriais, kurie prie šios krizės prisideda. Todėl mums reikia įvairaus dialogo, subūriant žmones iš skirtingų sluoksnių, perspektyvų ir idėjų. Deja, erdvių tai padaryti yra labai nedaug ir jų mažėja, o pačios klimato iniciatyvos yra labai vienodos. Jas daugiausia sudaro gerai išsilavinęs jaunimas iš Vakarų miestų, atstumiantis dideles visuomenės dalis, tokias kaip kaimo jaunimas Centrinėje ir Rytų Europoje. Taigi, mums trūksta įvairaus dialogo, kad spręstume tokią sudėtingą problemą kaip klimato krizė.

3 žingsnis. (20') Kalbėti apie susiskaldymą

Suskirstykite dalyvius į mažas grupes. Kiekvienas asmuo turi 2–3 minutes, kad pasakytų, ką jis supranta, kai mąsto apie susiskaldymą ir ideologinius burbulus. Paklauskite jų, ar jie mano, jog visuomenė tapo labiau susiskaldžiusi ir jei taip, prisiminti susiskaldymo incidentus jų draugų rate ar organizacijose. Paklauskite jų apie jų reakciją į situacijas, kuriose dialogas labai priešingantis. Koks yra susiskaldymo poveikis asmeniniu, tarpasmeniniu ir visuomenės lygiu? Galite pasidalyti tolesne diagrama įkvėpimui, jei manote tinkama.

Tai nėra pokalbis, dalyviai turi leisti žmogui kalbėti ir jį išklausti. Čia nėra teisingo ar klaidingo požiūrio, dalyviai gali tiesiog leisti savo mintims juos vesti ten, kur nori.

Po to, kai kiekvienas dalyvis pasidalijo savo mintimis, gali (tačiau neprivalo) vykti grupinė diskusija.

ASMENINIS

KAS?

Ribotas gebėjimas mąstyti plačiau, peržengti įprastinius modelius, mintis ir elgesį. Taigi, asmeninės raidos stoka

TARPASMENINIS

KAS?

Negebėjimas megzti santykių, socialinė atskirtis ir neapykanta.

KODĖL?

Dialogo ir išsiskiriančių ideologijų pasiekiamumo stygius, nuolatinis pasaulio matymas iš savo, bet ne kitų perspektyvos, autsaiderių stereotipai ir diskriminacija.

Susiskaldymas Ir Klimato Krizė

VISUOMENINIS

KAS?

Negebėjimas kolektyviai suprasti, įgyti sudėtingesnį tikrovės paveikslą ir rasti sprendimus visuomenės iššūkiams, pvz., klimato krizei.

KODĖL?

Ideologinius burbulus ir dialogo stygių paspartina technologijų plėtra. pvz.. socialinė žiniasklaida.

4 žingsnis. (20') Refleksija

Kai dalyviai grįžo į pagrindinį kambarį (jei internete) arba baigė, tada atskiri asmenys gali pasidalyti mintimis. Nėra taisyklės kaip tai turi būti pateikta, nėra teisingo ar klaidingo požiūrio. Mes sužinosime, kas mūsų manymu yra susiskaldymas ir ideologiniai burbulai, kaip jie įtakoja mus ir mūsų elgesį ir kokias prielaidas mes turime. Jei galite, darykite tai ratu, tačiau tinka ir kalbėjimas prieš tai suformuotose grupėse.

5 žingsnis. (20') Komunikuoti su asmenimis, su kuriais nesutinkate: Taip, ir...

5–7 dalyvių grupėse bus paprašyta dalyvauti pratime kartu kurti ir dirbti, užuot prieštarauti vienas kito idėjoms jų nepaisant. Bus du turai pademonstruoti skirtumą tarp darbo prieš ir darbo kartu. Dalyvis kalbės savo vardo abėcėlės tvarka.

Vienas dalyvis pradės sakydamas „Norėdami išspręsti klimato krizę, manau, turime...“. Kitas dalyvis atsakys „Ne, aš nenoriu to daryti. Manau, kad turėtume...“. Turas pasibaigs, kai pasisakys visi dalyviai.

Vienas dalyvis pradės sakydamas „Norėdami išspręsti klimato krizę, manau, turime...“. Kitas dalyvis atsakys „Taip, ir, manau, turėtume taip pat...“. Taigi, dalyviai pratęs ankstesnio dalyvio idėją. Nėra poreikio kartoti visų prieš tai paminėtų idėjų, bet remkitės jomis.

Kai visi baigs, susirinkite ir apsvarstykite patirtį. Paklauskite, kaip jie jaučiasi? Ar jie pastebėjo ką nors įdomaus? Koks jų verdiktas?

6 žingsnis. (15') Aptarimas

- Kaip aprašyta „Aptarimo“ dalyje „Bendroji informacija“.

N

O

T

E

S



Aktyvistų tinklas

20 valandų mokymo programa

Pasiruošimas ir priemonės

Šiame seanse mums nereikės jokios specialios medžiagos. Užrašų stendai, lipnieji užrašų lapeliai, žymikliai arba internetinis atitikmuo. Įvade galite paskaityti daugiau apie skirtumą tarp aktyvizmo ir propagavimo, autorė [Olivia Flavell](#)⁵² iš JAV diplomatijos ir žmogaus teisių instituto, tema [paramos spektras](#)⁵³, kurią galite panaudoti savo darbotvarkėje, jei tinka.

Patarimas instruktoriui (-iams)

- Šis seansas gana intensyvus. Galite jį pakeisti arba suplanuoti kitu laiku. Nors dalytis svarbu, galbūt svarbiau, kad jie turėtų pakankamai laiko apmąstyti taktikas ir formuluotes, kaip bendrauti su žmonėmis, su kuriais jų požiūriai nesutampa;
- Galite traktuoti šią dalį daugeliu būdų. Pasirinkite, kas jums tinka. Galite daryti vaidmenų žaidimus poromis su velnio advokatais, kai vienas dalyvis bando rasti sprendimą pakeisti kito dalyvio nuomonę, o kitas bando rasti kliūtis, pasiteisinimus arba tiesiog meluoja, kad diskredituotų pirmąjį. Galite paprašyti dalyvių kartu aptarti galimas kliūtis ir sprendimus arba net patyrinėti jų sprendimų priėmėjus. Nebus laiko viskam, todėl turite nuspręsti, ką naudoti, o ką galbūt palikti namų užduočiai. Jei jūsų tikslas motyvuoti dalyvius iš tiesų pradėti įgyvendinti jų kampaniją, tai puikus būdas tai padaryti. Kuo jie labiau įsigilins į šiuos pratimus ir kuo daugiau kliūčių jie įveiks, tuo jiems bus lengviau įsivaizduoti, kaip atlikti kitus žingsnius ir pasijusti įgalintiems, kad tai iš tiesų yra padaroma, kai jiems reikės tai padaryti ateityje.

52 <https://usidhr.org/activism-vs-advocacy/>

53 <https://the25percent.eu/hub/handbook/chapter-3/spectrum-of-support/>

N

O

T

E

S

9 seansas

Imtis veiksmų, 4 dalis: Kampanijos valdymas



Gyvybingumo palaikymo sistemos

Trukmė: 120 minučių

Tikslai

- Sužinoti apie kampanijų valdymo praktinius aspektus;
- Sužinoti apie stebėseną ir vertinimą ir kaip tai tinkamai įtraukti į jūsų kampaniją.

Aprašymas

Turite tęsti savo kampaniją, kai jau ją pradėjote, turite ją išlaikyti. Sužinokite, kaip valdyti kampaniją – nuo finansavimo iki organizavimo, valdymo ir logistikos. Yra daug dalykų kampanijos užkulisiuose, kurie daro ją įmanomą. Turime suprasti visas veiklas, kurioms kampanija grindžiama.

Pažingsninė metodologija

1 žingsnis. (10') Įvadas ir patikrinimas

2 žingsnis. (35') Aktyvizmas už scenos

- Pateikite dalyviams skirtingas darbo sritis, į kurias jie turi atsižvelgti galvodami apie kampanijas:
 - Užduoties / darbo planavimas;
 - Komandos samdymas ir valdymas (aprašykite skirtingus vaidmenis, reikalingus įtraukti į kampaniją / žmones su ypatingais talentais);
 - Komunikacija (išorinė ir vidinė);
 - Logistika;
 - Biudžetas / lėšų rinkimas;
 - Prašymas paremti / megzti ryšius (draugai ir šeima).
- Mažose grupėse paprašykite dalyvių pasirinkti dvi temas iš sąrašo ir kartu grupėje diskutuoti, ką reiškia ta tema, kaip ji susijusi su aktyvizmu, kokios yra specifinės užduotys / pasiekimai / etapai kiekvienoje temoje, į kuriuos būtina atsižvelgti. Paraginkite juos mąstyti apie kampanijas, kurias jie rengė 6, 7 ir 8 seansuose;
- Paprašykite jų užrašyti atsakymus užrašų stende, kad juos matyti kiti / virtualioje lentoje.

N

O

T

E

S

3 žingsnis. (40') Grupės darbo pristatymas + klausymai ir atsakymai

Kiekviena grupė turi pristatyti savo darbą, paprašyti kitų įdėmiai sekti ir pabaigoje pridėti, ko, jų manymu, trūksta toje konkrečioje temoje. Paraginkite juos užduoti klausimus, jei kas nors neaišku, kol kiti pristatinėja. Prireikus paaiškinkite kiekvienos temos aspektus, kad niekas neliktų nesupratęs. Skirkite laiko klausimams ir atsakymams: ši veikla gali būti itin svarbi daugeliui dalyvių, jei jie neturi ankstesnės patirties.

4 žingsnis. (20') Teorinis indėlis apie stebėseną ir vertinimą

Stebėseną ir vertinimą – tai procesai, skirti išmatuoti jūsų veiksmų aspektus pagal iš anksto nustatytus kriterijus, ir tuo siekiama tobulinti, keisti ar koreguoti tai, ką jūs darote. Jie glaudžiai tarpusavyje susiję, tačiau taikomi konkrečioms jūsų iniciatyvos dalimis.

Kas yra stebėseną?

Stebėseną yra įprastinis informacijos rinkimas ir analizė, skirta sekti progresą pagal nustatytus planus ir tikrinti atitiktį nustatytiems standartams. Ji padeda identifikuoti tendencijas ir modelius, pritaiko strategijas ir informuoja apie sprendimus, skirtus projekto / programos valdymui. Stebėseną yra nuolatinis skirtingų vertinimų procesas.

Kas yra vertinimas?

Vertinimai reiškia identifikuoti ir reflektuoti apie poveikius to, kas padaryta, ir įvertinti jų vertę. Jų išvados leidžia projekto / programos vadovams, naudotojams, partneriams, paramos teikėjams ir kitiems projekto / programos suinteresuotiesiems subjektams mokytis iš patirties ir tobulinti būsimas intervencijas. Vertinimas gali būti bet kuriuo metu.

Stebėseną ir vertinimas – kodėl tai svarbu:

- Tinkamai veikianti stebėsenos ir vertinimo sistema yra labai svarbi gero projekto / programos valdymo ir atskaitomybės dalis. Savalaikė ir patikima stebėseną bei vertinimas suteikia informacijos, skirtos:
- Pagrįsti projekto / programos įgyvendinimą tiksliais, įrodymais pagrįstomis ataskaitomis, kurios informuoja vadovybę ir sprendimų priėmėjus, kaip vadovauti ir gerinti projekto / programos efektyvumą;
- Prisidėti prie organizacinio mokymo ir dalijimosi žiniomis reflektuojant ir dalijantis patirtimis ir pamokomis, kad galėtume gauti visą naudą iš to, ką darome ir kaip tai darome;
- Laikytis atskaitomybės ir atitikties parodant, ar mūsų darbas tikrai atliktas kaip sutarta ir laikantis nustatytų standartų ir bet kokių kitų paramos teikėjų reikalavimų.
- Suteikti galimybę suinteresuotiesiems subjektams teikti atsiliepimus, ypač naudotojams, prisidėti informacija ir nuomonėmis apie mūsų darbą, taip formuojant atvirumą kritikai, ir norą mokytis iš patirčių ir prisitaikyti prie besikeičiančių poreikių;

Skatinti ir švęsti mūsų darbą pabrėžiant mūsų pasiekimus ir rezultatus, pakeliant dvasią ir prisidedant prie išteklių mobilizavimo.

Stebėsenos ir vertinimo palyginimas

Pagrindinis stebėsenos ir vertinimo skirtumas yra laikas ir vertinimo tikslinė sritis. Stebėseną yra nuolatinė ir labiau sutelkta į tai, kas vyksta. Tuo tarpu vertinimai yra atliekami konkrečiu metu ir skirti įvertinti, kaip gerai tai įvyko ir ką tai pakeitė. Duomenų stebėseną paprastai naudoja vadovai vykstančiam projekto / programos įgyvendinimui, sekant išdirbius, biudžetus, atitiktą procedūroms ir t. t. Vertinimai taip pat gali informuoti apie įgyvendinimą (pvz., laikotarpio vidurio vertinimas), tačiau jie retesni ir tiria didesnius pokyčius (rezultatus), reikalaujančius didesnio metodologinio tikslumo analizuojant, pvz., intervencijos poveikį ir aktualumą.

Atpažįstant jų skirtumus taip pat svarbu atminti, kad tiek stebėseną, tiek vertinimą yra integruotai susiję; stebėseną paprastai teikia duomenis vertinimui, o vertinimo (įvertinimo) elementai paaiškėja stebėsenos metu. Pavyzdžiui, stebėseną gali mums pasakyti, kad buvo išmokyti 200 bendruomenės tarpininkai (kas įvyko), bet ji taip pat gali apimti testus po mokymo (įvertinimus) apie tai, kaip gerai jie buvo išmokyti. Vertinimas gali naudoti šią stebėsenos informaciją įvertinti poveikį, kurį padarė mokymas dėl bendro tikslo ar pokyčio, kuriuos mokymas siekė sukurti, pvz., didesnę prezervatyvų naudojimą ir ar tai turėjo reikšmės mažinant užsikrėtimą ŽIV.

Stebėsenos ir vertinimo metodai

- 1 metodas: Klausimynai ir apklausos
- 2 metodas: Tikslinės grupės
- 3 metodas: Stiprybės, silpnybės, galimybės ir grėsmės (angl. SWOT)
- 4 metodas: Realizuotos ar įsivaizduojamos svajonės
- 5 metodas: Draminiai ir vaidmenų žaidimai
- 6 metodas: (Eskizas) Nustatymas
- 7 metodas: Stebėsenos ir vertinimo ratas (arba „Voratinklis“)

Kas yra rodikliai?

Rodikliai yra rezultatų matavimo principas, naudojamas įvertinti projekto / veiklos eigą. Rodikliai suteikia įrodymą, ar suplanuotas rezultatas įvyko ir išmatuoti pokyčius projekto veiklose. Jie gali būti kiekybiniai (skaičius, procentas, santykis) ir kokybiniai (faktas, žinios).

Kiekybiniai rodikliai matuoja prieinamų indėlių ar resursų kiekį ar vertę. Jie turi skaitinę vertę ir yra kiekio matmenys, pvz.: vyrų ir moterų skaičius priimant sprendimus; pajamų lygis per metus pagal lytį. Taigi, „kiekis“ atspindi skaitinę sąlygą, pvz., studentų, mokytojų, patalpų ar vadovėlių skaičių.

Kokybiniai rodikliai atspindi poveikį – daugeliu atveju žmonių vertinimą, nuomones, suvokimą ir požiūrį apie konkrečią situaciją ar subjektus. Jie skirti išmatuoti programos indėlio, proceso ir rezultato „kokybę“. Terminas „kokybė“ gali reikšti skirtingus dalykus priklausomai nuo konteksto. Pavyzdžiui: gerovės jausmas; informacijos ar žinių taikymas; atvirumo laipsnis; dalyvavimo kokybė; dialogo pobūdis; informuotumo lygis.

Stebėsenos ir vertinimo planas. Stebėsenos ir vertinimo planas – tai dokumentas, padedantis sekti ir vertinti intervencijų rezultatus kampanijos gyvavimo laikotarpiu. Tai „gyvas“ dokumentas, kuriuo reikia remtis ir kurį būtina reguliariai atnaujinti.





Aktyvistų
tinklas

20 valandų
mokymo
programa

5 žingsnis. (15') Aptarimas

Paprašykite dalyvių pamąstyti apie tai, kas gali kelti didžiausius iššūkius vadovaujant kampanijai.

Pasiruošimas ir priemonės

Jei norėtumėte paskaityti daugiau apie stebėseną ir vertinimą, peržiūrėkite šį išteklių sąrašą:

- [YFJ – propagavimo vadovas](#)⁵⁴
- [Bendruomenės vystymo projekto planavimo priemonės](#)⁵⁵

Patarimas instruktoriui (-iams)

Pateikite viską dalyviams paprastai ir lengvai, naudodami paprastus žodžius ir paaiškinimus. Pirmiau pateikta informacija skirta jums ir jūs galbūt turėsite perskaityti daugiau, bet dalyviai turi suprasti pagrindus.

54 <https://www.youthforum.org/files/220201-Advocacy-Toolkit.pdf>

55 <https://www.thegrassrootscollective.org/monitoring-evaluation-nonprofit>

10 seansas

Kur toliau? Paruošti jus kitiems žingsniams



(Kiti žingsniai)

Trukmė: 120 minučių

Tikslai

- Režiuoti pagrindinius šio mokymo metu išmokus dalykus;
- Suplanuoti kitus žingsnius ir pritaikyti tai, ko išmokta, realybėje;
- Įvertinti mokymą ir atlikti savijvertinimą, pagrįstą žiniomis, įgytomis mokymo metu.

Aprašymas

Turite toliau daryti spaudimą, išlaikyti savo kampaniją, tobulėti, augti ir vystytis. Svarbu suprasti, kas gerai veikia, kada keisti, kada reaguoti ir kada apgalvoti. Mes negalime nešti kampanijos vien ant savo pečių – ieškokit būdų auginti savo kampaniją, įkvėpti kitus ir siekti pokyčio šiandien ir ateityje. Šis paskutinis seansas taip pat sukurs galimybę pažvelgti atgal į mokymą, suprasti, kaip mokymas vystėsi ir kaip mokymas gali būti taikomas ateityje.

Pažingsninė metodologija

1 žingsnis. (10') Įvadas ir patikrinimas

2 žingsnis. (10') Viso mokymo santrauka – pagrindiniai pasiekimai ir išmokti dalykai

Parenkite visos mokymo programos santrauką ir priminkite dalyviams apie pagrindinį siekį ir mokymosi rezultatus.

Individualiai kiekvienas dalyvis turi skirti laiko apmąstyti pagrindinius mokymo metu išmokus dalykus ir užrašyti juos ant lipniojo užrašų lapelio ir priklijuoti jį ant lentos (arba virtualios lentos, jei internetu). Kai visi baigs individualų apmąstymą, instruktorius turi pažiūrėti, ar yra kokių nors sutapimų ir režiuoti visą mokymo eigą su pagrindiniais pasiekimais.

N

O

T

E

S

3 žingsnis. (20') Planuoti kitus savo žingsnius

3.1 (10') Individualus darbas

Lipniuosiuose užrašų lapeliuose užrašykite, kokie galėtų būti jūsų kiti trys žingsniai pritaikant tai, ką išmokote mokymo metu ir išlaikant savo kampaniją gyvybingą.

3.2 (10') Grupinė prezentacija

Pakvieskite dalyvius pasidalyti savo tolesniais žingsniais. Ne kiekvienas privalo kalbėti, tik savanoriai, kurie nori pasidalyti ir motyvuoti kitus.

4 žingsnis. (25') Ką žinote apie aktyvizmą?

- Savijvertinimo forma (2 dalis);
- Geriausia būtų išversti klausimus į mokymo kalbą ir naudoti „[Google Forms](https://www.google.com/forms/about/)“⁵⁶ (ar pan.) atsakymams gauti, kad juos būtų galima palyginti su galutiniu savijvertinimu 10 seanse ir dokumentuoti atsakymus skaitmeniniu būdu.

Savijvertinimo klausimai

Įvertinkite savo atsakymą balais nuo 1 iki 5, kur 1 reiškia blogiausia, o 5 – geriausia.

- Esu susipažinęs su aktyvizmu.
- Esu aktyvus visuomenės narys.
- Žinau, kokios mano vertybės ir kokios temos man yra svarbios.
- Žinau, kas yra suinteresuotieji subjektai ir galiu juos nurodyti mano bendruomenėje.
- Gebu pasirūpinti savo poreikiais ir grupės, su kuria dirbu, poreikiais.
- Žinau apie skirtingas kampanijų vykdymo taktikas.
- Žinau, kad kampanijos kūrimas užtrunka.
- Moku atpažinti gerą žinutę, kuri mane motyvuotų veikti.
- Man žinomas terminas „polarizacija“ (susiskaldymas).
- Vadovauju kampanijoms, žinau, kad žmonės gali turėti skirtingus vaidmenis.
- Esu motyvuotas kažką pakeisti mano bendruomenėje.
- Man aiški aktyvizmo koncepcija.
- Gebu vystyti kampanijas kartu su kitais rėmėjais.

5 žingsnis. (20) Mokymo vertinimas

Vertinimas gali būti atliktas raštu arba žodžiu ir turi apimti svarbiausias dalis: išmokus dalykus, turinio kokybę, grupės atmosferą, bendravimą ir t. t.

Pasirinkite iš skirtingų mokymo vertinimo variantų, tik pasirūpinkite juos įrašyti tam atvejui, jei turėsite parašyti ataskaitą apie mokymą.

56 <https://www.google.com/forms/about/>

Rašytinis vertinimas

- Paruoškite formą arba užrašų stendą ir užrašykite skirtingus klausimus, į kuriuos norite atsakymų:
- Kokie pratimai ar seansai jums ypač patiko arba kuriuos praleistumėte, ir kodėl?
- Kiek tikėtina, kad pritaikysite tai, ko išmokote, savo kasdieniame gyvenime?
- Ką konkrečiai pritaikysite kasdieniame gyvenime?
- Kaip jums patiko grupės atmosfera?
- Kokios buvo trys pagrindinės pamokos, išmoktos mokymo metu?
- Kas jums buvo mažiausiai naudinga?
- Koks buvo pasiruošimas ir bendravimas, susiję su mokymu?

Nuomonės barometras

Galite naudoti tuos pačius klausimus arba pridėti naujų, ir užrašyti plusus ir minusus ant dviejų popieriaus lapų, padėti lapus priešinguose patalpos kampuose ir paprašyti dalyvių atsisėsti ant įsivaizduojamos linijos tarp „+“ ir „-“ priklausomai nuo jų atsakymo, kai arčiausiai „+“ yra visiškai patenkinti, viduryje yra vidutiniškai, arčiausiai „-“ yra nepatenkinti. Paprašykite dalyvių iš skirtingų pozicijų pakomentuoti savo poziciją. Nieko tokio, jei kas nors nenorės atskleisti nuomonės.

6 žingsnis. (20') NEPRIVALOMA – Pristatyti bičiulių sistemą

Paklauskite dalyvių, ar jie nori dalyvauti bičiulių sistemoje. Kai jie pradės dėti savo tris kitus žingsnius konkrečioje idėjoje (kampanijoje), kurią nori įgyvendinti, jie gali eiti kavos ar arbatos su savo bičiumi, kad pristatytų idėją ir gautų sąžiningą atsiliepimą ir šviežių idėjų.

7 žingsnis. (15') Užbaigimas ir santrauka

Tai yra erdvė trumpam motyvaciniam mokymo programos užbaigimui, kur jūs primenate dalyviams tikėti pokyčiu ir būti aktyviems savo bendruomenėje.

- Priminkite jiems, kas padaryta per 10 seansų.
- Paprašykite jų pasakyti / užrašyti vieną žodį apie tai, kaip jie jaučiasi dėl mokymo;
- Motyvuokite juos imtis veiksmo / prisijungti prie kokios nors esamos kampanijos.

N

O

T

E

S



Aktyvistų tinklas

20 valandų
mokymo
programa

Pasiruošimas ir priemonės

Šiame seanse mums reikės lipniųjų užrašų lapelių ir lentos (arba virtualios lentos, jei vedame seansą internetu).

Patarimas instruktoriui (-iams)

Bičiulių sistemų nereikia pristatinti, tai turi tarnauti kaip kolegų parama, jei tinka.

N

O

T

E

S



Aktyvistų tinklas

20 valandų
mokymo
programa



N

O

T

E

S



**Aktyvistų
tinklas**

20 valandų
mokymo
programa

**Nuskaitykite, kad
pamatytumėte visą
papildomą medžiagą**



Spustelėkite šią nuorodą, kad pasiektumėte visą papildomą medžiagą:
<https://drive.google.com/drive/folders/1nWoGvJOdYZwaTa2GQj3vmLslhbhF7SEf>

