

PRZEWODNIK TRENERSKI

EKONOMII SPOŁECZNEJ I SOLIDARNEJ

*zawiera
scenariusze!*



Przewodnik trenerski ekonomii społecznej i solidarnej

Niniejsza broszura została wydana w 2021 r. w ramach międzynarodowego projektu Erasmus+ „Building Up Social Solidarity Economy”, finansowanego przez Unię Europejską i realizowanego przez organizacje:

Ekumenická akademie, www.ekumakad.cz

Stowarzyszenie Kooperatywa Spożywcza „Dobrze”, www.dobrze.waw.pl

Utopia, www.utopia.sk

Katholische Sozialakademie Österreichs, www.ksoe.at

RIPES Europe, www.ripess.eu

AUTORKI I AUTORZY: Markus Blümel, Wojtek Mejor, Jason Nardi, Maroš Prčina, Eva Riečanská, Karolína Silná, Dražen Šimleša, Peter Vittek

KOREKTA: Ashley Davies

PROJEKT GRAFICZNY I SKŁAD: Wojtek Mejor

ILUSTRACJE: Marie Viersou

WYDAWCA: Stowarzyszenie Kooperatywa Spożywcza „Dobrze”, ul. Wilcza 29a, 00-544 Warszawa

Wydano w 2021 roku.

ISBN 978-2-9199651-8-2



Wszystkie zdjęcia i obrazy w tej publikacji są własnością wyżej wymienionych partnerów, chyba że zaznaczono inaczej. Niniejsza publikacja została opublikowana na licencji Creative Commons: **Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 3.0.**



Projekt jest współfinansowany ze środków programu Unii Europejskiej Erasmus+ . Wsparcie Komisji Europejskiej dla opracowania niniejszej publikacji nie stanowi poparcia dla jej treści, które odzwierciedlają jedynie stanowisko jej autorów, a Komisja Europejska nie ponosi odpowiedzialności za sposób wykorzystania zawartych w niej informacji.

SPIS TREŚCI

Wstęp2
Jak zacząć.4
Propozycja scenariusza5
Dobra praktyka9
Metody.	10
Podsumowanie i dalsze kroki	16
Budowanie społeczności	18
Propozycja scenariusza	19
Dobre praktyki.	22
Metody.	23
Podsumowanie i dalsze kroki	25
Kooperatywy	26
Propozycja scenariusza	27
Dobre praktyki.	31
Metody.	33
Podsumowanie i dalsze kroki	35
Suwerenność żywnościowa	36
Propozycja scenariusza	37
Dobre praktyki.	40
Metody.	41
Podsumowanie i dalsze kroki	45
Wskazówki i porady	46
Przygotowanie szkolenia	46
Podczas warsztatów	48
Podsumowanie	III

Drodzy czytelnicy, drogie trenerki!

Witamy w „Przewodniku trenerskim ekonomii społecznej i solidarnej”, przydatnej publikacji opartej na doświadczeniach zdobytych podczas realizacji projektu Erasmus+ BUSSE (Building up Social and Solidarity Economy). Głównym celem BUSSE jest promowanie i rozpowszechnianie wiedzy na temat ekonomii społecznej i solidarnej w Europie Środkowo-Wschodniej, a konkretnie w Polsce, Słowacji, Czechach i Austrii, przy wsparciu RIPESS EU, europejskiej sieci ESS.

W ramach projektu stworzyliśmy program edukacyjny podzielony na cztery obszary, które są związane z ESS. Program został przetestowany podczas pilotażowych szkoleń zorganizowanych w Polsce, Słowacji i Czechach.

Te cztery obszary to:

- 1. Jak zacząć**
- 2. Budowanie społeczności**
- 3. Kooperatywy**
- 4. Suwerenność żywnościowa.**

Pierwsze dwa tematy, czyli rozpoczynanie działalności i budowanie społeczności, są dość uniwersalne i mogą być praktykowane w każdym z obszarów ESS. Możemy rozpocząć projekt, inicjatywę lub model biznesowy ESS w dowolnym obszarze tematycznym: żywności, energii, kultury, usług. Poniżej znajdziesz narzędzia wspomagające stworzenie projektu ESS lub przekształcenie go zgodnie z takim modelem. Prowadzenie organizacji lub podmiotu ESS nie jest łatwym zadaniem, zwłaszcza w krajach, w których nie ma długiej i silnej tradycji ekonomii społecznej i solidarnej. Dlatego w kolejnych rozdziałach znajdziecie wiele przydatnych i praktycznych informacji oraz materiałów dydaktycznych. W sesjach szkoleniowych dotyczących budowania wspólnoty uczyliśmy uczestników, że nie ma ekonomii solidarnej bez wspólnoty, bez ludzi, którzy stosują zasadę wzajemności, pomocy i solidarności. Tutaj, podobnie jak w poprzednim rozdziale, możemy wykorzystać know-how w różnych tematach: żywności, agroekologii, przynależności do społeczności lokalnej lub działalności aktywistycznej w Internecie.

Kolejne dwa rozdziały skupiają się na kooperatywach/spółdzielniach i suwerenności żywnościowej. Spółdzielnie mają długą tradycję wspierania ekonomii społecznej i solidarnej i od dłuższego czasu stanowią praktyczny przykład humanitarnych, sprawiedliwych i uczciwych relacji w świecie pracy. Spółdzielnie działają w obszarze zatrudnienia, a obecnie także w finansach, mieszkalnictwie, grupach konsumenckich itp. Z kolei suwerenność żywnościowa jest częścią szerokiego ruchu na rzecz solidarności, sprawiedliwości i szacunku do środowiska w produkcji, dystrybucji i konsumpcji żywności.

Powinnaś także zapoznać się z towarzyszącą publikacją projektu BUSSE, broszurą edukacyjną „Budujemy ekonomię społeczną i solidarną” (do pobrania ze strony socioeco.org/busse), w której szczegółowo omówiliśmy zawartość naszych czterech głównych obszarów. W niniejszej publikacji kładziemy nacisk na metodologię prowadzenia sesji szkoleniowych. Znajduje się tu wiele przydatnych wskazówek i odpowiedzi: jak zorganizować szkolenie, jak wyjaśnić konkretny obszar lub temat za pomocą gier, praktycznych pomysłów i wizyt w terenie. Tematyka ESS jest najlepiej przyswajana poprzez aktywne uczenie się i praktyczne doświadczenia. Staraliśmy się również wybrać przykłady i dobre praktyki, które najlepiej uosabiają wartości i zasady ESS z Europy Środkowo-Wschodniej dla inspiracji przyszłych czytelników, trenerek i praktyków z tej części Europy.

W ramach projektu BUSSE chcieliśmy wpłynąć na zwiększenie wiedzy i umiejętności w zakresie ESS w regionie Europy Środkowo-Wschodniej, aby wzmocnić osoby i organizacje, które chcą zakładać, tworzyć i prowadzić działania transformacyjne oraz politykę opartą na wartościach i zasadach ESS. W nadziei, że ten pakiet informacyjny pomoże Ci na tej drodze, życzymy przyjemnej lektury oraz udanego i przyjemnego doświadczenia ekonomii społecznej i solidarnej.





JAK ZACZĄĆ

Ekonomia społeczna i solidarna (ESS) to „realna utopia”, czyli istniejąca alternatywa ekonomiczna. Ten rozdział skierowany jest do osób i grup pragnących założyć nową inicjatywę ESS lub przekształcić istniejącą inicjatywę w bardziej solidarną i demokratyczną.

Ponieważ w ESS chodzi o praktykę, sugerujemy zawarcie w szkoleniu dobrych praktyk i ciekawych przykładów. Z naszych pilotażowych warsztatów dowiedzieliśmy się, że szkolenia powinny mieć charakter partycypacyjny, a nie odgórny. Weź pod uwagę specyficzne potrzeby Twojej grupy uczestniczek i wykorzystaj ich doświadczenie i wiedzę.

Rozważ możliwość zorganizowania wycieczek i zaproszenia ekspertów z dziedziny ESS. Pozwól uczestnikom dowiedzieć się, co zadziało dobrze, a co nie przyniosło oczekiwanych rezultatów w trakcie realizacji projektów i przedsięwzięć z zakresu ESS (również tych, które zakończyły się niepowodzeniem). Podczas szkolenia nie zapominaj o podstawowych wartościach ESS, zwłaszcza o demokratycznym zarządzaniu, solidarnych relacjach wewnątrz i na zewnątrz inicjatywy oraz dążeniu do społeczno-ekologicznej transformacji społeczeństwa.

PROPOZYCJA SCENARIUSZA

DZIEŃ 1

Przygotowanie sali, rejestracja (30–60 min)

Sprawdź, czy masz wystarczająco dużo czasu, aby przygotować salę przed przybyciem pierwszych uczestników (tablice korkowe, flipcharty, rzutnik, itp.)

Powitanie, plan seminarium (15 min)

Na początku przywitaj się ze wszystkimi, krótko się przedstaw i zaprezentuj plan seminarium. Zalecamy zaprezentowanie agendy przed przedstawieniem się uczestników. Poinformuj również o kwestiach organizacyjnych (infrastruktura, zasady miejsca, itp.)

Wzajemne poznanie się (<30 min)

Ponieważ szkolenie ma mieć charakter partycypacyjny, ważne jest, aby uczestniczki poznały się nawzajem. Z rozdziałów „Metody” oraz „Wskazówki i porady” dowiesz się, jak to zrobić. Z naszego doświadczenia wynika, że prezentacje projektów i osób mogą zająć dużo czasu. Aby nie przeciągać zbytnio rundy zapoznawczej, przedstawiaj uczestników raczej krótko, szczególnie jeśli grupa jest większa. Możesz również połączyć rundę wprowadzającą z prezentacją treści dotyczących ESS.

Wprowadzenie teoretyczne (20–30 min)

Chociaż wielu uczestników może być zainteresowanych głównie praktycznymi aspektami zakładania i zarządzania przedsiębior-



Jak rozpocząć seminarium
Zaangażuj uczestników! Wybierz metodę, która zadziała jak „otwieracz” i da uczestniczkom możliwość wyrażenia, dlaczego chcą założyć inicjatywę lub przedsiębiorstwo ESS.

Więcej w rozdziale „Wskazówki i porady”.

stwami ESS, warto przynajmniej powierzchownie wprowadzić tematykę ESS. Pomoże to zrozumieć główne różnice pomiędzy ESS a gospodarką nastawioną na zysk lub innymi sektorami gospodarki (takimi jak „trzeci sektor”). Krótkie wprowadzenie teoretyczne pomoże uczestnikom zrozumieć różnicę między przedsiębiorstwami ESS a firmami kapitalistycznymi.

Wprowadzenie historyczne (30 min)

Na początek można pokazać krótki filmik taki jak „Historia pionierów z Rochdale”. Dobrze jest wcześniej sprawdzić, czy potrzebne są napisy, czy bardziej pasowałby lokalny przykład historyczny lub czy bardziej ogólne wprowadzenie historyczne będzie wystarczające. Ideą podejścia historycznego jest uświadomienie sobie długiej i bogatej tradycji ESS – w danym kraju, regionie, czy na świecie.

Wymiary ESS (45–60 min)

Aby pogłębić temat, można przygotować krótką prezentację na temat podstawowych zasad i wymiarów ESS. Następnie można zaprosić uczestników do dyskusji na temat tego, w jaki sposób te zasady mogą zostać wdrożone w codziennym życiu.

Dziedziny i rodzaje ESS (45–60 min)

Aby zilustrować rodzaje podmiotów ESS i obszarów, w których funkcjonują, można pokazać film bazujący na jednym z dobrych przykładów. Następnie uczestniczki mogą wymienić przykłady, które same znają i wspólnie zastanowić czy można je uznać za część ESS. Dobrze jest zastanowić się z góry, czy chcesz zacząć od szczegółu i podążać ku ogółowi, czy na odwrót.

Proces budowy ESS (60 min)

Kiedy przejdziesz do części praktycznej, czyli zakładania własnej inicjatywy, lepiej zaprosić uczestniczki do wyobrażenia sobie, jak zacząć, zamiast od razu omawiać wszystkie etapy tego procesu. Poproś uczestników, aby zastanowili się nad pytaniem:

O czym należy pomyśleć przed rozpoczęciem projektu ESS?

Wizyta w terenie, przygotowanie (30–60 min)

Jeśli jest możliwość odbycia wizyty w terenie, skorzystaj z niej! Dzięki temu temat, o którym mówicie, stanie się namacalny. Ustal, czego chcesz się dowiedzieć podczas tej wizyty, starannie

wybrać miejsce i zarezerwuj czas na wspólne przygotowanie spotkania: sprawdzenie, czego uczestnicy chcą się nauczyć i jakie pytania zadać.

DZIEŃ 2

Wizyta w terenie, 180 min (dolicz czas dojazdu i 30–60 min na omówienie)

Dobrze przygotuj program wizyty w terenie (kto będzie mówił lub prezentował, kto oprowadzi uczestników, ile czasu przewidujesz na pytania i dyskusje). Czy chcesz omówić przykład w trakcie wizyty czy po powrocie do miejsca prowadzenia seminarium?

Podczas naszego projektu zorganizowaliśmy wizytę w jednej z kooperatyw w Czechach. To było niesamowite doświadczenie! W trakcie wizyty odbyła się długa i bardzo szczerza dyskusja z jednym z członków spółdzielni. Uczestnicy byli bardzo usatysfakcjonowani tym spotkaniem.

Aspekty prawne (60–120 min)

Jednym z ważnych aspektów rozpoczęcia inicjatywy lub przedsięwzięcia są kwestie prawne. Można podjąć ten temat w formie prezentacji o formach prawnych dla przedsiębiorstw ESS obowiązujących w danym kraju. Aspekty prawne są zazwyczaj istotne dla uczestniczek, mogą też przydać się informacje na temat przepisów podatkowych dla różnych form prawnych. Rozważ, czy zaprosić ekspertkę lub praktyka, ponieważ tematy te wymagają zazwyczaj specjalistycznej wiedzy i doświadczenia.

Analiza przykładów (90–120 min)

Podczas szkolenia zalecamy zagłębianie się w analizę konkretnych przykładów. W naszych warsztatach pilotażowych mieliśmy naprawdę dobre doświadczenia z tą metodą. Dowiedz się, jak to zrobić, w rozdziale „Metody”.

DZIEŃ 3

Przykłady uczestników (90–120 min)

Większość uczestniczek prawdopodobnie weźmie udział w seminarium, bo mają plany na własną inicjatywę. Zarezerwuj



Aby utrzymać uwagę uczestników, nie wprowadzaj zbyt dużo teorii za jednym zamachem. Można wybrać, w zależności od potrzeb uczestników, które z tych treści są najbardziej istotne i poświęcić mniej czasu na pozostałe.



Użyj metody „Matryca ESS”

W celu zaplanowania realnej lub hipotetycznej inicjatywy można wykorzystać metodę „Matryca ESS”. Zadajcie sobie pytania: jakie są Wasze podstawowe wartości? Na czym polega wasza unikalność? Jaka jest wasza struktura kosztów?

Przeczytaj więcej w sekcji „Metody”.

wystarczającą ilość czasu na wspólne rozwijanie tych pomysłów lub projektów podczas szkolenia.

W trakcie szkoleń pilotażowych uczestnikom bardzo się podobało, że mogli dzielić się swoimi pomysłami z innymi osobami i uzyskać informację zwrotną od grupy i ekspertek.

Finansowanie (60–90 min)

Aby zająć się aspektem finansowania nowej działalności, można zacząć od zwrócenia się do uczestniczek. Możesz zaprosić je do wyobrażenia sobie już istniejącej inicjatywy ESS, na przykład kooperatywy spożywczej, która chce otworzyć się na klientów spoza grona członkiń. Popracujcie nad różnymi możliwościami finansowania takiego przedsięwzięcia.

Komunikacja / podejmowanie decyzji / umiejętności miękkie (60–120 min)

Te tematy są szczególnie czasochłonne, gdy chcemy je przećwiczyć z uczestnikami, a następnie omówić wyniki. Możesz poradzić sobie z tym wyzwaniem poprzez potraktowanie tematu w sposób bardziej ogólny. Rozważ więc przedstawienie ogólnych idei i zasad, podanie dobrych przykładów i dyskusję z uczestniczkami. Wyraźnie zaznacz, że na 3-dniowym seminarium nie jest możliwe wyczerpujące omówienie tych kwestii i zasugeruj zorganizowanie dodatkowego 1- lub 2-dniowego seminarium poświęconego tylko tym tematom. Zapoznaj się też z rozdziałem „Budowanie społeczności”.

Pilotażowe szkolenie pokazało, że choć w grupie prezentowane i omawiane były tylko ogólne idee, zasady i narzędzia, uczestniczki mimo to czuły, że opuściły szkolenie z wieloma umiejętnościami niezbędnymi do założenia kooperatywy lub inicjatywy ESS. Czuły się również bardzo zmotywowane do rozpoczęcia swoich własnych inicjatyw, nawet te osoby, które przyszły zaledwie mglistym pomysłem na inicjatywę.

Perspektywy ESS (45–60 min)

Perspektywy, typy i obszary ekonomii społecznej i solidarnej można zaprezentować z użyciem flipchartu. Następnie można przeprowadzić dyskusję w małych podgrupach na poniższe tematy:

- Co powinno się stać, aby zasady ESS były częściej stosowane?
- Jakie są ograniczenia i wyzwania?

- Kto mógłby być sojusznikiem w promowaniu ESS i zmianie ram prawnych?

W prezentacji można również zawrzeć informacje na temat organizacji i sieci (krajowych i międzynarodowych) promujących ESS.

Informacja zwrotna i runda zamykająca (20–30 min)

Szkolenie powinno zostać zakończone rundą podsumowującą. Jak to zrobić, zobacz w rozdziale „Wskazówki i porady”.

DOBRA PRAKTYKA

WIZYTA W SPÓŁDZIELNI SOCJALNEJ BISTRO STŘECHA (CZECHY)

Aspekt społeczny:

Pracownicy zatrudniani przez spółdzielnię mają historię kryminalną lub doświadczenie bezdomności. Otrzymują godziwe wynagrodzenie, co jest priorytetem dla spółdzielni. Z kolei członkowie spółdzielni wspierają bistro pracą wolontariacką (otrzymują połowę wynagrodzenia, które im przysługuje). Bistro oferuje klientom możliwość przedpłaty za posiłek / napój bezalkoholowy, które są następnie przeznaczane dla osób znajdujących się w złej sytuacji społeczno-ekonomicznej (np. dla osób w kryzysie bezdomności).

Aspekt demokratyczny:

Bistro jest spółdzielnią, a pracownicy pragnący dołączyć do spółdzielni mogą to zrobić w każdej chwili (choć nikt z grupy docelowej jeszcze tego nie zrobił). Decyzje ważne dla codziennej pracy są dyskutowane w grupach roboczych.

Aspekt środowiskowy:

Menu jest w 100% wegańskie.

Inne dobre przykłady można znaleźć w załączonej broszurze „Budujemy ekonomię społeczną i solidarną” (do pobrania z socioeco.org/busse).



Zdjęcie: bistrostreacha.cz

METODY

Podczas szkoleń pilotażowych wykorzystaliśmy następujące metody:

BURZA MÓZGÓW

Metoda ta wspiera procesy twórcze. Będziesz zaskoczona, jak wiele dobrych pomysłów i podpowiedzi wymyślą uczestnicy, kiedy pozwoli im się wypowiedzieć każdy pomysł, nie odrzucając niczego na wstępie. W ludziach jest ogromny potencjał doświadczenia i kreatywności!

Każda samoorganizująca się grupa, która stara się znaleźć sposób na niehierarchiczne działanie, będzie musiała polegać na tej kreatywności.

PYTANIA I ODPOWIEDZI

Kiedy nie przedstawiamy rozwiązań, ale zadajemy pytania i zachęcamy uczestników do samodzielnego poszukiwania odpowiedzi, angażuje ich to i sprawia, że stają się podmiotami w procesie szkoleniowym. Jest też prawdopodobne, że uczestniczki lepiej zapamiętają to, co same odkryły, niż to, co zostało im przedstawione.

Tak samo jest w inicjatywach i przedsięwzięciach ekonomii społecznej i solidarnej. Nie ma szefów, którzy udzielą „właściwych” odpowiedzi. Członkowie muszą rozwijać swoje zdolności do samodzielnego znajdowania odpowiedzi i rozwiązań.

DYSKUSJE

Dyskusje to kolejny sposób na zaangażowanie uczestniczek w proces. Zamiast akceptować bezkrytycznie wiedzę ekspertów, są one zachęcane do kwestionowania tego, czego się nauczyły, opowiadania o swoich doświadczeniach, dzielenia się swoją wiedzą i wypowiedzenia różnych poglądów. Pomaga to stworzyć atmosferę, w której uczestnicy aktywnie odkrywają, o co chodzi w ESS, są ciekawi różnych opinii, uczą się słuchać innych, rozumieją siebie nawzajem i rozwijają wspólne spostrzeżenia oraz punkty widzenia.

PRACA W GRUPIE

Wymiana poglądów i dyskusja w dużej grupie bywa męcząca i mało produktywna. Pomocne jest podzielenie się na mniejsze grupy, aby praca przebiegała efektywniej. Nie jest konieczne powtarzanie przebiegu całej dyskusji na forum, a jedynie najważniejszych rezultatów. W ten sposób mniejsze grupy mają więcej czasu i mogą skoncentrować się na 1–2 sprawach – taka praca na forum mogłaby być czasochłonna i wyczerpująca.

W przedsięwzięciu lub inicjatywie ESS często bywa podobnie: czasami bardziej użyteczne jest podzielenie się na mniejsze (robocze) grupy.

WKŁAD TEORETYCZNY (PISEMNY LUB USTNY)

Nawet w bardzo partycypacyjnym szkoleniu uczestniczki będą wdzięczne za otrzymanie wkładu teoretycznego, czy to w formie pisemnej, czy ustnej. Ponieważ uczestnicy będą chcieli poznać nowe treści, warto wcześniej dowiedzieć się, jaki jest ich poziom wiedzy i zdecydować zawczasu, jak dużo treści zaprezentować. Czasami mniej znaczy więcej i lepiej jest dokładnie omówić materiał w grupie zamiast przedłużać prezentację. Można również odsyłać do lektur i dawać użyteczne wskazówki zamiast starać się przekazać pełną wiedzę.

W przedsięwzięciach i inicjatywach ESS, w celu podejmowania demokratycznych decyzji, ważne jest, aby unikać hierarchii pomiędzy osobami występującymi w roli ekspertów a zwykłymi członkami. Uwspólnienie wiedzy wymaga czasu i wysiłku, dlatego też powinna ona być przekazywana w taki sposób, aby nikt nie pozostał w tyle.

WIZYTY W TERENIE

Wizyty w terenie są niewątpliwie bardzo angażującą metodą, która umożliwi uczestniczkom uczenie się w bardzo żywy sposób. Dają możliwość zobaczenia prawdziwych miejsc z prawdziwymi ludźmi, ale także poznać osoby stojące za projektami i przedsiębiorstwami ekonomii społecznej i solidarnej, co sprawia, że te „działające utopie” stają się namacalne. Często to właśnie autentyczność tych osób robi największe wrażenie na uczestnikach, a ich duch, wartości i zaangażowanie sprawiają, że ich inicjatywy zapadają nam w pamięć.



Wizyty w terenie mogą silnie motywować i na długo zapadać w pamięć, służąc za dodatkowe źródło wiedzy i inspiracji podczas tworzenia przedsięwzięcia lub inicjatywy ekonomii społecznej i solidarnej oraz zarządzania nim.

ANALIZA PRZYKŁADÓW

Analizy przykładów są bardziej angażujące niż konwencjonalne metody przekazywania wiedzy, bo dotyczą konkretnych, istniejących projektów. Opowiadają o praktycznych przykładach i przedsięwzięciach ekonomii społecznej i solidarnej. Zawierają informacje o organizacjach i różnych istotnych aspektach inicjatywy lub przedsięwzięcia: jaki jest aspekt solidarnościowy projektu? Jak funkcjonuje demokracja w życiu codziennym? Jak podejmowane są decyzje? Jaka jest forma prawna i organizacyjna podmiotu? Kto z niej korzysta? Uczestniczki mogą uczyć się z czyjegoś doświadczenia: co się sprawdziło, a co zawiodło? Analizy przykładów będą bardzo pomocne w fazie rozpoczynania inicjatywy lub przedsięwzięcia ESS.

W zależności od wielkości grupy wybierz, ile przykładów chcesz zbadać. Powinny być dobrze przygotowane i zróżnicowane – np. zakład gastronomiczny, produkcja tekstyliów, kooperatywa spożywcza, car sharing, palarnia kawy, kooperatywa mieszkaniowa. Niektóre lub wszystkie z nich mogą być spółdzielniami. Dobrze jest wybierać lokalne przykłady, ale możesz również korzystać z przykładów z innych krajów, jeśli nie znajdziesz odpowiednich u siebie. Oprócz analizy udanych przedsięwzięć interesujące może być przestudiowanie przykładów, które poniosły porażkę.

Poproś uczestniczki, aby dobrały się w pary lub małe grupy (3–4 osobowe) i przeanalizowały swoje przykłady. Pozwól uczestnikom znaleźć odpowiedzi na następujące pytania:

- W jaki sposób analizowane przykłady odzwierciedlają zasady ESS (ekonomiczne, środowiskowe, demokratyczne i społeczne)?
- Jakie są mocne strony tych przykładów? Jak można je wykorzystać do dalszego doskonalenia projektu?
- Jakie są ich słabe punkty i jak można by je wyeliminować, aby nie zagrażały stabilności inicjatywy?

Po pracy w grupach powinny nastąpić prezentacje każdej z grup oraz dyskusja. Możesz dodać kolejne pytania, takie jak:

- Jaki był wpływ przedsięwzięcia na jego klientów / lokalną społeczność / sąsiadów?
- Co uważasz za sukces tego przykładu?
- Jaka jest specyfika grupy docelowej (jeśli istnieje)?

POMYSŁY UCZESTNIKÓW

Możliwość wspólnej pracy uczestniczek nad własnymi pomysłami, koncepcjami i przykładami działa jak laboratorium lub mały inkubator, w którym nowe pomysły i koncepcje mogą być rozwijane z pomocą innych osób. Tu uczestnicy otrzymują informację zwrotną i poznają nowe pomysły, które pomogą im w kontynuowaniu pracy nad swoimi projektami.

FACYLITACJA

Seminarium, które ma charakter partycypacyjny, będzie wymagało dobrej facylitacji. Facylitatorki będą pilnować czasu i obserwować proces, tak aby wszyscy uczestnicy mieli równe szanse wypowiedzenia się i zadawania pytań. Uczestnicy lubią, kiedy jest wystarczająco dużo czasu na dyskusję, a jednocześnie doceniają, kiedy facylitatorzy trzymają się porządku spotkania i pilnują czasu.

Facylitacja jest centralnym aspektem demokratycznych spotkań, które leżą u podstaw ESS.

RUNDA INFORMACJI ZWROTNEJ

Jednym z ważnych aspektów uczestnictwa w ekonomii społecznej i solidarnej jest udzielanie i otrzymywanie informacji zwrotnej od innych osób. Dlatego też ćwiczenie udzielania informacji zwrotnej powinno odbywać się od samego początku seminarium oraz podczas całego procesu uczenia się. Należy zawsze przewidzieć wystarczająco dużo czasu na rundę informacji zwrotnej. Więcej wskazówek i porad na temat udzielania i otrzymywania informacji zwrotnej znajdziesz w broszurze towarzyszącej pt. „Budowanie ekonomii społecznej i solidarnej” (do pobrania z socioeco.org/busse).

POZNAJEMY SIĘ NAWZAJEM: BINGO!

Do zapoznania się uczestników ze sobą można wykorzystać grę „Bingo!” Na flipcharcie umieść zestaw pytań. Każda uczestniczka będzie je zadawać pozostałym. Im więcej pozytywnych odpowiedzi, tym bliżej wygranej, ale oczywiście nie o wygraną chodzi w tej grze :-). Pytania mogą dotyczyć np. doświadczeń z alternatywną ekonomią, altruizmem, kooperatywnością: czy brałeś już udział w wymianie ubrań? Czy ostatnio pomogłaś komuś, nie oczekując nic w zamian? Czy kiedykolwiek należałeś do spółdzielni?

Kluczowe w tej grze jest to, że uczestnicy rozmawiają ze sobą i przedstawiają się sobie nawzajem, próbując jednocześnie uzyskać odpowiedzi. Uczestniczki rozumieją, że ważniejsze jest poznanie się poprzez rozmowę niż próba wygrania gry. Zadanie polegające na wypełnieniu kwestionariusza stwarza okazję do rozmowy z większą liczbą osób, więc docelowo każdy uczestnik przedstawi się przynajmniej krótko wszystkim pozostałym osobom. Pytania powinny być proste i klarowne, żeby nie zatrzymywać się zbyt długo na temacie. Wy tłumacz, że nie jest istotne, aby wszystko doprecyzować i dokładnie opowiedzieć.

MATRYCA ESS

W celu zaplanowania nowej inicjatywy (realnej lub hipotetycznej) można przeprowadzić pracę grupową z wykorzystaniem metody „Matryca ESS”, która jest inspirowana metodą „Superhero Canvas”. Każda grupa (3–5 osób) ma za zadanie przedyskutować wszystkie pytania. Dobrze byłoby zagłębić się w 1 lub 2 z pytań, które najbardziej zainteresują grupę.

Będzie to wymagało:

- 10–15 min, aby wyjaśnić metodę i stworzyć grupy,
- 60 min na pracę w grupach,
- po 10–15 min na przedstawienie wyników każdej z grup na forum,
- 10–15 min na pytania lub dyskusję.

Wartości	Praktyka	Wyróżniki	Efekty
<p>Demokracja i uczestnictwo Jaka będzie wasza struktura demokratyczna? Jak będą wyglądały procesy decyzyjne? Jak utrzymać uczestnictwo?</p> <p>Społeczno-ekologiczna transformacja Jaki jest problem, który należy rozwiązać? W jaki sposób Twoje działania przyczyniają się do społeczno-ekologicznej zmiany społeczeństwa i gospodarki? Kto na tym skorzysta? W jaki sposób?</p> <p>Solidarność Czym jest solidarność w relacjach wewnętrznych? Czym jest w odniesieniu do podmiotów zewnętrznych? (ESS, inne zainteresowane strony, Globalne Południe itp.)</p>	<p>Wartość dla użytkownika Kto korzysta z usług? Jaki problem rozwiązuje dla użytkowników? Dlaczego użytkownicy mają wybrać właśnie Twoją inicjatywę? Główna działalność Jakie są Twoje główne działania w celu realizacji deklarowanych wartości? Główne zasoby Czego potrzebujesz, aby to działało?</p>	<p>Co jest wyjątkowego w Twoim projekcie i jego działaniu? Co może Cię pokonać? (zagrożenia wewnętrzne, ryzyko rynkowe lub zewnętrzne)</p>	<p>Jak dotrzesz do swoich użytkowników / klientów? Kim są Twoi kluczowi partnerzy?</p>
	<p>Wartość finansowa i przychody Kto wnosi wkład finansowy? Dlaczego wnosi swój wkład? W jaki sposób płaci?</p>		<p>Struktura kosztów Jakie są Twoje kluczowe koszty? (stałe, zmienne)</p>

„Matryca ESS” (zainspirowana metodą „Superhero canvas”)

PODSUMOWANIE I DALSZY KROKI

Postaraj się jak najwcześniej poznać potrzeby (potencjalnych) uczestniczek seminarium – to pomoże Ci precyzyjnie dostosować scenariusz. Istnieje wiele sposobów na zorganizowanie seminarium dla początkujących. Na pewno będzie trzeba wybierać spośród wielu możliwości i podejmować decyzje: jakie treści wybrać, jakie metody zastosować, jaki rodzaj pracy w grupach i jakie przygotować przykłady do analizy. Jeżeli jesteś doświadczoną trenerką, nie będzie to dla Ciebie nowość. Jeśli nie, nie wahaj się porozmawiać z innymi trenerami – czy to w dziedzinie ESS, czy w innej – aby mogli udzielić Ci rad lub podzielić się uwagami na temat Twojego scenariusza. Poproś też o informację zwrotną osoby, które już rozpoczęły inicjatywę ESS – to one są ekspertkami w tej dziedzinie!

W centrum uwagi umieść osoby i praktyczne przykłady. Zachęć uczestników do pracy w grupach oraz nad własnymi przykładami. W pracy nad teoretyczną częścią ESS metody aktywnego uczestnictwa są równie ważne jak w przypadku zagadnień praktycznych.

To 3-dniowe seminarium skierowane jest głównie do osób początkujących w dziedzinie ESS, które są zainteresowane rozpoczęciem swojej inicjatywy związanej z tym tematem. Mogą mieć konkretny pomysł, ale też mglistą wizję przedsięwzięcia.

Niniejszy scenariusz należy traktować jako propozycję. Ze względu na brak czasu lub inne ograniczenia może się zdarzyć, że bardziej odpowiednie będzie seminarium dwudniowe. W takim przypadku odpowiednio dostosuj scenariusz. Możesz rozpocząć seminarium rano, ale możesz też zacząć późnym popołudniem i rozwinąć temat następnego dnia.

W każdym wypadku myśl o stworzeniu procesu tak żywego i partycypacyjnego, jak to tylko możliwe. Unikaj wykładów w stylu uniwersyteckim lub odgórnego nauczania w stylu szkolnym, gdzie uczestnicy mają głównie słuchać ekspertek i nauczycieli. Spróbuj przypomnieć sobie udane semina z przeszłości: co Ci się w nich podobało? Co działało dobrze? Co było inspirujące? Co pomogło Ci uzyskać nowe spojrzenie i nowe pomysły?

Zapoznaj się także z broszurą towarzyszącą „Budujemy ekonomię społeczną i solidarną” (do pobrania z socioeco.org/busse). Zawiera ona nie tylko informacje dla uczących się, ale także treści, metody, diagramy, przykłady, wskazówki i porady dla trenerów i facylitatorów.





BUDOWANIE SPOŁECZNOŚCI

Budowanie społeczności to obszar praktyk, które prowadzą do tworzenia społeczności na konkretnym obszarze lub wokół jakiegoś wspólnego dobra. Tym wspólnym dobrem może być kooperatywa lub inne przedsięwzięcie, którego członkinie pracują nad rozwojem alternatywnego modelu ekonomicznego, opartego na potrzebach ludzi i na wspólnocie. Proces formowania społeczności wokół takiej inicjatywy może być spontaniczny i nieświadomy, ale jeśli zaczynasz od zera lub chcesz dalej rozwijać i rozszerzać swój projekt, potrzebny będzie dodatkowy wysiłek, aby pomóc nowym ludziom do niego dołączyć lub zintegrować

dotychczasowych członków i dać im poczucie, że są częścią społeczności i jej współwłaścicielami.

Jako trenerki dysponujemy umiejętnościami i narzędziami wspierającymi procesy, które mogą prowadzić do tworzenia, rozwijania i wzmacniania społeczności. W tym rozdziale przedstawiamy zestaw narzędzi, które pozwalają zaangażować, poznać i zintegrować ludzi oraz pomóc w rozkwicie inicjatyw, które budujesz lub wspierasz.

PROPOZYCJA SCENARIUSZA

Poniżej znajduje się propozycja scenariusza warsztatu dotyczącego budowania społeczności. Jest to scenariusz, który został przetestowany na żywo i zmodyfikowany zgodnie z opiniami uczestników i ekspertek. Celem tego konkretnego zestawu metod jest wzmocnienie aktywistów i organizatorek oraz dostarczenie im narzędzi do zgłębiania pojęcia budowania społeczności na różnych poziomach: od umiejętności interpersonalnych i komunikacji po planowanie strategiczne i zwiększanie zasięgu. Scenariusz nie jest wyczerpujący w żadnej z dziedzin, a raczej ma inspirować i pokazywać szeroki zakres tematów, które wchodzą w grę, gdy mówimy o budowaniu społeczności.

DZIEŃ 1

Rejestracja, powitanie i wzajemne poznawanie się (60 min)

Poświęć trochę czasu, aby uczestnicy mogli się ze sobą zapoznać i poczuć swobodnie. Podstawą każdej owocnej współpracy – także podczas warsztatów – jest zaufanie.

Oczekiwania (30 min)

Warto wiedzieć, czego uczestniczki oczekują od warsztatów, aby móc dostosować scenariusz do ich potrzeb i skupić się na tym, co je interesuje. Możesz odnieść się do oczekiwań na samym końcu warsztatów i sprawdzić, czy zostały spełnione.



Umieść oczekiwania razem na flipcharcie, aby móc łatwo do nich wrócić pod koniec warsztatów.

Przerwa (15 min)

Pamiętaj o robieniu przerw! Warsztaty to zazwyczaj intensywny czas, więc upewnij się, że uczestnicy utrzymują świeżość i koncentrację.

Motywacje a zasoby (60 min)

Ta metoda jest pierwszą próbą zebrania informacji o projektach uczestniczek. Pozwoli ona uczestnikom ocenić, co ich napędza i na czym mogą się oprzeć.

Przedstawienie i wybór projektów (45 min)

Uczestniczki przedstawiają swoje projekty i decydują, nad czym chcą pracować podczas warsztatów. Mogą rozwijać własne pomysły lub przyłączyć się do kogoś innego. Praca nad prawdziwymi przykładami zwiększa zaangażowanie i dodaje sił.

Ekonomia społeczna i solidarna a budowanie społeczności (30 min)

Ukazanie tematu warsztatów w szerszym kontekście może być inspirujące i pomóc dostrzec szersze powiązania poza własnym podwórkiem.

DZIEŃ 2

Runda otwierająca (30 min)

Zawsze zaczynaj dzień od ciepłego powitania i sprawdź, jaki jest poziom energii i motywacji. Jest to dobry moment, aby zapytać, co się osobom podobało w poprzednim dniu, a z czym się zmagają.

Komunikacja w zespole (150 min)

Tematyka ta jest tak szeroka i bogata, że można by nią wypełnić cały rok warsztatów. Ten blok daje jedynie wgląd w niektóre z pojęć, takie jak informacja zwrotna i moderacja. (150 min)

Obiad (90 min)

Dowiedz się z wyprzedzeniem o dietach i wszelkich alergiach, jakie mogą mieć uczestnicy. Upewnij się, że posiłek jest pożywny i smaczny. Dobre jedzenie = szczęśliwe uczestniczki! ;)

Lokalne relacje – power mapping (120 min)

Ta metoda pomoże uczestnikom wyjść poza własną grupę i ocenić, gdzie są potencjalne sojusze i cele działań.

Integracja społeczności (120 min)

W tej części uczestniczki będą miały okazję przyjrzeć się bliżej swojej społeczności i ocenić różne poziomy zaangażowania oraz odpowiadającą im komunikację i praktyki.

Wizyta w terenie/program wieczorny

To okazja do poznania historii miejsca, gdzie odbywają się warsztaty, i jego okolicy oraz sprawdzenia w praktyce działań na rzecz budowania społeczności lokalnej.

DZIEŃ 3

Runda poranna (15 min)

Jeśli masz mniej czasu do dyspozycji, możesz poprowadzić poranną rundę w sposób zwięzły, prosząc każdego uczestnika o nie więcej niż dwa zdania.

Jak komunikować swoje przesłanie na zewnątrz/wewnątrz (60 min)

Ta część ma pomóc zadbać o to, by wartości i cele organizacji były odpowiednio zdefiniowane i komunikowane zarówno wewnątrz, jak i na zewnątrz inicjatywy.

Ewaluacja (30 min)

Postaraj się znaleźć czas na zebranie informacji zwrotnej od uczestniczek i wykorzystaj ją jako okazję do uczenia się i ulepszenia swoich warsztatów.

Runda zamykająca i kolejne kroki (30 min)

Zakończ warsztaty wypisując następne kroki, które uczestniczki podejmą w ramach własnych inicjatyw.

Networking i praca w ogrodzie (opcjonalnie)

Tutaj uczestnicy mają szansę nawiązać kontakty do przyszłej współpracy i wypróbować budowanie społeczności w praktyce.



Aby dowiedzieć się więcej o ekonomii społecznej i solidarnej pobierz broszurę towarzyszącą oraz inne materiały z socioeco.org/busse.



Pytaj uczestniczek jakie są ich zainteresowania i co lubią robić. Użyj tej informacji do planowania wspólnych aktywności.

DOBRE PRAKTYKI

MIEJSCE WARSZTATÓW JAKO PRZYKŁAD DO ANALIZY

Postaraj się oprzeć szkolenie na przykładach, które są Ci najbliższe, zarówno jeśli chodzi o treść szkolenia, jak i miejsce, gdzie się ono odbywa. Dzięki temu zyskasz dużo materiału do pracy i przemyśleń. Praca na realnych i namacalnych przykładach z otoczenia jest inspirująca i motywująca.

Częścią programu może być zwiedzanie okolicy lub zajęcia określone przez potrzeby miejsca (np. pomoc w ogrodzie). Spotkanie z lokalnymi działaczkami może również znacznie wzbogacić warsztat i stanowić ciekawe doświadczenie. Miejsce, które wybraliśmy na pilotażowy warsztat, było częścią Otwartego Jazdowa – demokratycznie rządzonej dzielnicy w centrum Warszawy. W programie było zwiedzanie dzielnicy prowadzone przez jednego z jej aktywistów, a warsztaty zakończyły się propozycją pomocy w lokalnym ogrodzie społecznościowym. Więcej o dzielnicy Jazdów można przeczytać tutaj: www.jazdow.pl

ZASOBY SZKOLENIOWE

Najlepszym zasobem praktycznym tego szkolenia będą doświadczenia i know-how wyniesione z rzeczywistych inicjatyw. Uczestnicy będą z pewnością ciekawi wewnętrznych zasad działania i reguł istniejących organizacji i będą zadawać wiele praktycznych pytań. Przydadzą się również konkretne i praktyczne doświadczenia z zakresu demokratycznego organizowania, budowania społeczności i komunikacji w zespole, które sprawią, że warsztat będzie interesujący, angażujący i użyteczny. Pilotażowe szkolenie dotyczące budowania społeczności oparliśmy na doświadczeniach Kooperatywy Spożywczej „Dobrze” w Warszawie. Więcej o „Dobrze” można przeczytać tutaj: www.dobrze.waw.pl

PROJEKTY UCZESTNICZEK

Proponujemy, żeby poprosić uczestników o przygotowanie własnych propozycji projektów i dostosowanie do nich wszystkich lub części kolejnych ćwiczeń. Najlepiej, by były to istniejące lub kielkujące inicjatywy, ale przykłady mogą też zostać wymyślone

na potrzeby warsztatu. Docelowo spowoduje to głębokie zaangażowanie uczestników w poszczególne etapy szkolenia, a ćwiczenia osiągną wysoki poziom adekwatności i wpłyną na pracę, jaką uczestniczki wykonują poza warsztatami.

METODY

MOTYWACJE A ZASOBY – DRZEWO ZAANGAŻOWANIA

Metoda ta pomoże uczestniczkom uświadomić sobie ich motywacje do budowania inicjatywy ESS oraz ocenić dostępne zasoby. Jest to ćwiczenie indywidualne – uczestnicy zapoznają się z poniższą instrukcją i rysują własne drzewa (ewentualnie można wydrukować gotowe szablony dla wszystkich): <https://docs.google.com/document/d/1mYX8TbjpP9XrWD11QI6vZFPeEnSEexwtL41LVHZEZdc/edit>

Jeżeli potrzeba więcej czasu, uczestniczki mogą rozpocząć ćwiczenie razem i dokończyć je w domu we własnym zakresie.

KOMUNIKACJA W ZESPOLE

Umiejętności pracy w grupie, komunikacji, facylitacji i innych zadań wewnątrz grupy są fundamentalne w rozwijaniu wszelkich działań tworzonych przez społeczność i demokratycznych inicjatyw. Jest to szczególnie istotne dla inicjatyw ESS, które opierają się na oddolnym zaangażowaniu i zmianie społecznej. W szkoleniu powinno się znaleźć wprowadzenie do następujących umiejętności:

- Moderowanie spotkań
- Metody facylitacji i podejmowania decyzji
- Informacja zwrotna.

Są to bardzo obszerne tematy, więc zamiast je szczegółowo opisywać w tym przewodniku, zachęcamy do wyszukania informacji na własną rękę. Można zacząć od towarzyszącej temu przewodnikowi publikacji „Budujemy ekonomię społeczną i solidarną” (do pobrania z socioeco.org/busse) oraz z innych źródeł, takich jak seedsforchange.org.uk.

RELACJE LOKALNE – POWER MAPPING

Jak nawiązać długoterminowe relacje z władzami i społecznością lokalną? Wykorzystaj technikę power mapping w celu zidentyfikowania lokalnych aktorów społecznych, którzy mogą poprzeć Waszą inicjatywę ESS oraz wypracowania sposobów i powiązań, które pozwolą na dotarcie do nich i wywarcie na nich wpływu. Po wyjaśnieniu metody uczestnicy powinni zastosować ją do własnych przykładów. Trenerki sprawdzają na bieżąco, czy metoda została odpowiednio zastosowana.

Na stronie www.thechangeagency.org znajdziesz dokładny opis tego narzędzia, a na stronie beautifulrising.org/tool/power-mapping jest inna jego wersja dla porównania. Tutaj znajduje się też krótki film objaśniający: <https://www.youtube.com/watch?v=jSS367drdQ0>

INTEGRACJA WSPÓLNOTY – KRĘGI ZAANGAŻOWANIA

Utrzymanie dobrego przepływu informacji i komunikacji w społeczności wymaga aktywnego działania na różnych poziomach i strategii angażowania obecnych i potencjalnych członków. Głównym problemem do rozwiązania, jak wynika z doświadczeń Kooperatywy „Dobrze” i innych organizacji, jest angażowanie członków: radzenie sobie z niskim zaangażowaniem obecnych członków, znalezienie miejsca na różne rodzaje zaangażowania, strategię komunikacji między różnymi kręgami zaangażowania, integracja i wzmacnianie społeczności. Należy rozważyć strategię i kanały komunikacji (Facebook, email, newsletter, media drukowane, Youtube, Instagram, blog, etc.)

Przykład użycia tej metody w kontekście kampanii społecznych znajduje się na stronie www.thechangeagency.org/circles-of-commitment. Możesz też zagłębić się w tekst źródłowy, który zainspirował tę metodę: www.jrmyprtr.com/wp-content/uploads/2014/01/purpose-driven-campaigning.pdf

JAK KOMUNIKOWAĆ SWÓJ PRZEKAZ NA ZEWNĄTRZ I WEWNĄTRZ – DNA ORGANIZACJI

Jak wypracować wizję i jednolite przesłanie dla inicjatywy ESS? Jak komunikować je wewnątrz i na zewnątrz wspólnoty, aby zwiększyć zrozumienie wartości i misji inicjatywy oraz podążać za nimi w codziennych działaniach?

Uczestniczki mogą pracować w parach lub małych grupach nad odpowiedziami na proste pytania, które złożą się na DNA organizacji:

- Jaki problem chcesz rozwiązać swoją inicjatywą?
- Jakie jest rozwiązanie (czy masz wizję rozwiązania)?
- Jakie wartości przekazujesz?
- Czy te wartości znajdują odzwierciedlenie w działaniu?
- Jaka jest rola Twojej inicjatywy w rozwiązaniu problemu?
- Jaka jest Twoja osobista rola?
- Jakie są Twoje konkretne, mierzalne cele?

PODSUMOWANIE I DALSZE KROKI

Powyższe przykłady, wskazówki i metody są tylko wstępem do szerokiej tematyki budowania społeczności. Niektóre z nich nadają się bardziej do strategicznego planowania, inne odnoszą się do umiejętności w zespole, który pracuje ze sobą na co dzień.

Nie uwzględniliśmy tu ogromnej ilości działań, którymi można zachęcić ludzi do wspólnego spędzania czasu: poznawania się, dzielenia się umiejętnościami, zainteresowaniami itd. Zdecydowaliśmy się nie podawać przykładów, ponieważ mogą to być naprawdę przeróżne rzeczy: pikniki, warsztaty, ogrodnictwo, gotowanie, tworzenie muzyki, czytanie i pisanie poezji, wymiana przepisów, utrzymywanie wspólnego warsztatu rowerowego – ograniczeniem jest tylko Wasza wyobraźnia.

Działania te nie muszą być bezpośrednio związane z przedsięwzięciem, z którego się wywodzą. Zachęcając ludzi do spotkań, poznawania się, spędzania razem czasu, skutecznie tworzymy społeczność. Ludzie, którzy się znają, mają wspólne zajęcia i zainteresowania, są bardziej skłonni do tworzenia czegoś razem i wspierania wspólnej inicjatywy.





KOOPERATYWY

Ruch spółdzielczy jest najsilniejszą częścią ekonomii społecznej i solidarnej, o długiej i bogatej tradycji. Spółdzielnie lub kooperatywy są najbardziej powszechnymi, realnie operującymi demokratycznymi organizacjami gospodarczymi rozszanymi po całym świecie. Kluczową cechą spółdzielni jest demokratyczny proces podejmowania decyzji i demokratyczna własność. W idealnym przypadku każda członkini spółdzielni ma 1 głos i jest zaangażowana we wszystkie ważne decyzje podejmowane przez kooperatywę.

Trenerzy mogą mieć wkład w rozwój ESS i ruchu spółdzielczego, pomagając jej potencjalnym członkom – przyszłym spółdzielczym – w pełni zrozumieć wartości i zasady tej koncepcji oraz umieć wdrożyć je we własnej działalności gospodarczej. W trakcie szkolenia uczestnicy powinni dowiedzieć się, czym jest kooperatywa, jakie są najważniejsze wartości i zasady spółdzielcze, jak działa demokratyczny proces podejmowania decyzji i czego powinniśmy oczekiwać od spółdzielni jako części ESS. Najważniejsze tematy, jakie należy poruszyć, dotyczą tego, w jaki sposób spółdzielnie dbają nie tylko o swoich członków, ale także o społeczność, których są częścią, o ruch spółdzielczy jako taki, o społeczeństwo jako całość, o przyszłe pokolenia oraz o środowisko i przyrodę.

PROPOZYCJA SCENARIUSZA

Poniżej przedstawiamy przykład 3-dniowego szkolenia dla osób, które są zainteresowane przystąpieniem do ruchu spółdzielczego. Scenariusz został przetestowany na kilku pilotażowych sesjach i skonsultowany z ekspertkami, a ich informacja zwrotna została uwzględniona w końcowej wersji. Całość może i powinna być dostosowana do potrzeb konkretnej grupy oraz do okoliczności, w których szkolenie będzie się odbywało. Warsztaty można podzielić i skrócić, a jeśli to możliwe, zaleca się, aby długość i treść konsultować z uczestnikami. Najdłuższa i najpełniejsza wersja szkolenia zawiera następujące części:

DZIEŃ 1

CZĘŚĆ 1. WSTĘP (30 min)

- krótkie wprowadzenie do szkolenia i wszystkich jego części
- krótkie wprowadzenie uczestników

Podczas wprowadzenia uczestniczki powinny otrzymać podstawowe informacje na temat szkolenia – szczegółowy program oraz wszystkie dodatkowe materiały dydaktyczne. Następnie poznają innych uczestników i trenerki, ich motywację do udziału w szkoleniu, oczekiwania i doświadczenia związane z tematyką szkolenia.



Aby pomóc uczestnikom otworzyć się i nadać odpowiedni ton rundzie zapoznawczej, dobrze jest, żeby trenerzy zaczęli od siebie, a następnie oddali głos grupie. Ważne jest, by taka runda była możliwie krótka i treściwa. Z naszego doświadczenia wynika, że może to wymagać pilnowania czasu. Trzeba też dbać o to, żeby poszczególne uczestniczki miały do dyspozycji podobny czas.

tip

Jeśli to możliwe, dowiedz się jak najwięcej o uczestnikach przed rozpoczęciem szkolenia. Podczas rejestracji na szkolenie możesz poprosić o wypełnienie krótkiego kwestionariusza, który pomoże Ci ocenić poziom wiedzy na dany temat, poziom praktycznego doświadczenia, powody zainteresowania szkoleniem i oczekiwania. Informacje te pomogą Ci dostosować treść szkolenia do potrzeb uczestników oraz sprawić, że szkolenie będzie interesujące i wciągające.

tip

Jeśli nie jest możliwe zorganizowanie wizyty w terenie, można zamiast tego pokazać krótki film lub nawet kilka krótkich filmów (zobacz socioeco.org/busse) lub poprosić uczestników o opowiedzenie o doświadczeniach związanych z ich własnymi projektami (należy to jednak wcześniej dobrze przygotować).

Istnieje kilka sposobów, w jakie trenerki mogą podejść do rundy wstępnej, aby zaangażować uczestników i „przełamać lody” - niektóre z nich są wymienione w tym Przewodniku. Inspirację można znaleźć np. w grze Bingo! (patrz rozdział „Jak zacząć”).

CZĘŚĆ 2. ESS i kooperatywizm (90 min)

- wprowadzenie do ekonomii społecznej i solidarnej
- co to jest spółdzielnia
- jaka jest historia ruchu spółdzielczego
- jaka jest rola spółdzielni i ruchu spółdzielczego w ESS

W tej części uczestniczki otrzymają podstawowe informacje na temat głównych pojęć i tematów szkolenia – koncepcji ESS i spółdzielni oraz relacji pomiędzy nimi. Ta część wymaga zagłębienia się w teorię i historię ESS i ruchu spółdzielczego, dlatego ważne jest, aby upewnić się, że uczestnicy rozumieją, jak ta część wpisuje się w ogólną logikę szkolenia, a także uwspólnić rozumienie pojęć (które w przeciwnym razie mogą mieć różne znaczenie dla różnych osób, w zależności od ich poziomu doświadczenia, wykształcenia lub ogólnej wiedzy o poruszanych tematach).

Po krótkiej prezentacji następuje dyskusja, która jest przestrzenią na pytania uczestników i dalsze wyjaśnianie pojęć, szczegółów i potencjalnych nieporozumień. Aby otworzyć część teoretyczną na partycypację, należy zarezerwować wystarczająco dużo czasu na pytania i dyskusję uczestników. W części dotyczącej historii ruchu spółdzielczego uczestnicy otrzymują krótki przegląd wyróżniających się i długich tradycji historycznych spółdzielczości w kraju uczestników oraz jej powiązań z szerszym kontekstem regionalnym i globalnym. Z naszego doświadczenia wynika, że uczestnicy mogą nie być świadomi historycznego tła ruchu - jest to okazja do zapoznania ich z powiązaniem między teraźniejszością a przeszłością, co może również skłonić ich do głębszego zastanowienia się nad przyszłością ruchu.

CZĘŚĆ 3. Wizyta w terenie (120 min i czas na przejazd)

- wizyta lub wizyty w terenie i przykłady dobrych praktyk

Celem wizyty jest pokazanie uczestnikom funkcjonowania konkretnej kooperatywy oraz umożliwienie rozmowy członkami lub pracownikami spółdzielni. Zarezerwuj wystarczająco dużo czasu na przygotowanie agendy wizyty: np. kto będzie prezentował spółdzielnię uczestnikom, jak będą zadawane pytania uczestni-

ków i tym podobne). To doświadczenie bywa przeważnie bardzo mocne i trwałe, a uczestniczki mają szansę zobaczyć, jak teoria działa w praktyce.

DZIEŃ 2

Rozpoczęcie (15-30 min)

To jest przestrzeń, w której można zapytać uczestników o to, co im się podobało w poprzednim dniu, czego ich zdaniem brakowało, odpowiedzieć na dodatkowe pytania i poruszyć wszelkie nierozwiązane kwestie z dnia 1, a także przedstawić im program dnia 2.

CZĘŚĆ 4. Demokracja ekonomiczna (60 min)

- historia i podstawy koncepcji oraz różne podejścia

Jest to najbardziej abstrakcyjna i teoretyczna część szkolenia. Jej celem jest wyjaśnienie tradycji demokratycznego podejmowania decyzji i myślenia w dziedzinie ekonomii. Jasne zrozumienie tradycji i różnych demokratycznych podejść do ekonomii zwiększy szansę, że uczestniczki w pełni zrozumieją różnicę między autorytarną ekonomią kapitalistyczną a ekonomią społeczną i solidarną oraz będą w stanie uniknąć podejść, które nie są transformacyjne, a jedynie powielają wady ekonomii kapitalistycznej.

CZĘŚĆ 5. Demokratyzacja i podejmowanie decyzji (120 min)

- cele i metody demokratycznego podejmowania decyzji
- warsztaty praktyczne

Demokratyczne podejmowanie decyzji jest kluczowe dla funkcjonowania demokratycznie zorganizowanego przedsięwzięcia. Prezentacja wstępna podsumowuje różne metody demokratycznego podejmowania decyzji. W następującej po niej dyskusji należy odpowiedzieć na pytania i wątpliwości. Podczas warsztatów praktycznych uczestnicy doświadczą niektórych z tych metod w praktyce, nauczą się słuchać innych oraz odnosić się do nich jak równy z równym. Przykład roboczy może być zaczerpnięty z jakiejś istniejącej spółdzielni lub opracowany na początku warsztatu przez samych uczestników. Każda z uczestniczek będzie odgrywała rolę członkini, pracowniczkę lub menedżerkę spółdzielni.

tip

Aby zaprezentować historię ruchu spółdzielczego, możesz wybrać krótki film (np. The History of the Rochdale Pioneers) i uzupełnić go o historię spółdzielczości w Twoim kraju (zobacz socioeco.org/busse). W przypadku filmu, warto sprawdzić, czy nie będą potrzebne napisy.

tip

Po wstępnej prezentacji teoretycznej i krótkiej przerwie, zarezerwuj wystarczająco dużo czasu na pytania uczestników i dyskusję.

tip

Demokratyczne podejmowanie decyzji może być czasochłonne, więc upewnij się, żeby zarezerwować na nie wystarczająco dużo czasu i że jest on proporcjonalny do prezentacji teoretycznej. Ważne jest również zapewnienie krótkich przerw w trakcie sesji, tak by uczestnicy mieli czas na odświeżenie się. Celem jest pomóc im doświadczyć procesu, a nie zmęczyć ich.



Jeden na jeden to metoda, która wymaga dobrych umiejętności słuchania, jak również umiejętności zadawania właściwych typów pytań. Zdecydowanie zalecamy, aby trenerzy zapoznali się z tą metodą przed sesją szkoleniową (zobacz socioeco.org/busse). Trenerzy mogą też zaprosić kogoś z zewnątrz, kto jest już wykwalifikowany i doświadczony w tej metodzie.

CZĘŚĆ 6. Organizowanie współpracy (75 min)

- wprowadzenie do organizowania społeczności lokalnych
- warsztaty praktyczne – jeden na jeden

Wsparcie społeczności jest w wielu przypadkach podstawą spółdzielni i innych inicjatyw ESS. Uczestniczki powinny nauczyć się, jak budować relacje z ludźmi wewnątrz i na zewnątrz kooperatywy oraz poznać techniki budowania i podtrzymywania społeczności.

Warsztat praktyczny ma na celu przeszkolenie w zakresie budowania relacji z ludźmi oraz kultywowania umiejętności rozmawiania z nimi i uzyskiwania ich poparcia dla swojej sprawy lub rozszerzania członkostwa spółdzielni. Uczestnicy zostaną podzieleni na pary i na zmianę będą ze sobą rozmawiać - w ten sposób każdy z nich będzie miał szansę odegrać zarówno bardziej aktywną rolę inicjatora spółdzielni, jak i potencjalnego jej członka lub sympatyka.

DZIEŃ 3

Rozpoczęcie (15-30 min)

Podobnie jak w przypadku drugiego dnia, jest to przestrzeń, w której można zapytać uczestników o to, co im się podobało w poprzednim dniu, czego ich zdaniem brakowało, odpowiedzieć na ich dodatkowe pytania i odnieść się do wszelkich nierozwiązanych kwestii z drugiego dnia, a także przedstawić im program ostatniego dnia szkolenia.

CZĘŚĆ 7. Zakładanie spółdzielni (240 min)

- jak założyć spółdzielnię w swoim kraju
- warsztat praktyczny – zakładamy spółdzielnię

Uczestnicy dowiedzą się, jakie są niezbędne kroki do założenia spółdzielni, czego będą potrzebować i z jakimi instytucjami się komunikować. Dowiedzą się o możliwej strukturze spółdzielni i jej funkcjonowaniu, o różnych stanowiskach w spółdzielni oraz o tym, jak zaplanować produkcję/usługę, gdzie znaleźć zasoby i pomoc na początek. Uczestniczki mogą wykorzystać informacje z prezentacji podczas następującego po niej warsztatu praktycznego i symulować kroki prowadzące do założenia spółdzielni. Przykłady mogą być zaczerpnięte z istniejącej kooperatywy lub stworzone przez samych uczestników w oparciu o ich doświadczenia zawodowe, umiejętności lub potrzeby.

CZĘŚĆ 8. Ocena (30 min)

- informacja zwrotna od uczestników

Trenerki otrzymują informację zwrotną na temat całego szkolenia, jego poszczególnych części oraz własnej pracy. Informacja ta służy jako podstawa do doskonalenia procesu szkoleniowego i pracy trenera. Można ją zebrać podczas otwartej dyskusji lub za pomocą kwestionariusza. W przypadku, gdy trenerzy chcą uzyskać konkretne informacje, dyskusja powinna być przez nich odpowiednio zorganizowana, a konkretne pytania przygotowane wcześniej.

DOBRE PRAKTYKI

Wybierając dobre przykłady do zaprezentowania i przeanalizowania podczas szkolenia, pamiętaj o następujących kwestiach:

TRZYMAJ SIĘ WARTOŚCI

Wybór właściwych przykładów jest kluczowy. Przykłady powinny przede wszystkim zgadzać się z wartościami i zasadami spółdzielczości oraz ekonomii społecznej i solidarnej. W rzeczywistości istnieje wiele spółdzielni, które nie działają w zgodzie z koncepcjami ESS, ani nawet zasadami spółdzielczymi. Trenerki powinny być świadome niedociągnięć i problemów wybranych spółdzielni i wybierać te, które są najbliższe deklarowanych wartości.

REALNE JEST NAJCIEKAWSZE

Bardziej inspirujące i interesujące jest, gdy spółdzielnię i jej funkcjonowanie przedstawia jedna z jej członkiń. Najlepszym rozwiązaniem jest zorganizowanie szkolenia bezpośrednio w jakiejś kooperatywie lub wybranie miejsca w jej pobliżu. W przypadku, gdy nie ma takiej możliwości, można zaprosić członków spółdzielni, aby opowiedzieli o swoich doświadczeniach lub pokazali krótki film z dobrymi przykładami. Jeśli szkolenie wymaga jakichś usług, mogą one być zapewnione przez spółdzielnię (np. catering). Jeśli żadna kooperatywa nie jest dostępna, można się zwrócić do innej organizacji lub przedsiębiorstwa ESS.

PRZYKŁADY UCZESTNIKÓW

W trakcie szkolenia uczestniczki szukają odpowiedzi na codzienne problemy organizacji. Podczas szkoleń pilotażowych najbardziej ożywione dyskusje dotyczyły zazwyczaj tego, w jaki sposób kooperatywy i inne podmioty ESS mogą przyczynić się do rozwiązania konkretnych problemów życiowych oraz do poprawy życia ich społeczności. Trenerzy mogą podejść do tego w dwojaki sposób: wybrać już istniejący przykład dobrany na podstawie potrzeb uczestników albo pracować z pomysłami uczestniczek i wyzwaniem, które próbują rozwiązać.

VIKTORINA LOCA – DOBRY PRZYKŁAD LOKALNEJ SPÓŁDZIELNI

Spółdzielnia Viktorina loca ma swoją siedzibę w Příborze, małym miasteczku na północnych Morawach, w Czechach. Jej celem jest wspieranie suwerenności żywnościowej na skalę lokalną poprzez skrócenie łańcucha dostaw pomiędzy lokalnymi producentami a konsumentami. „Staramy się zapewnić warunki do przetwarzania i dystrybucji lokalnej żywności, a obecnie prowadzimy bezodpadowy sklep z żywnością i kuchnię cateringową”.

<https://viktorinaloca.cz/>

Viktorina loca

Inne dobre przykłady można znaleźć w broszurze „Budujemy ekonomię społeczną i solidarną” do pobrania za darmo ze strony socioeco.org/busse.



METODY

W trakcie szkolenia pilotażowego zastosowaliśmy m.in. następujące metody:

- prezentacja i dyskusja
- wizyta w terenie
- krótki film
- warsztat praktyczny
- „jeden na jeden”

PREZENTACJE

Prezentacje są wykorzystywane jako skuteczny sposób przekazywania uczestniczkom podstawowych informacji. W przypadku, gdy trener pracuje z grupą osób, które nie mają doświadczenia z danym tematem, jest to podstawowy krok do rozpoczęcia dalszego szkolenia. Prezentacje powinny być możliwie jak najkrótsze (najlepiej nie dłuższe niż 20 minut) i wypełnione treścią. Po prezentacji zawsze następuje dyskusja, która ma na celu wyjaśnienie przekazu i udzielenie odpowiedzi na ewentualne pytania, a po niej przerwa. Niektórzy uczestnicy mogą uznać format prezentacji za nudny, dlatego aby utrzymać ich uwagę, prezentacje można połączyć z warsztatami lub grami.

WIZYTY W TERENIE

Patrz inne rozdziały, np. „Jak zacząć”.

KRÓTKI FILM

W przypadku, gdy szkolenie odbywa się w okolicy, w której nie ma dobrych przykładów lub nie ma możliwości zaproszenia praktyków, dobrym substytutem mogą być krótkie filmy: dobre praktyki i funkcjonowanie spółdzielni można pokazać na ekranie. Film powinien trwać 5-10 minut, a po nim powinna nastąpić dyskusja, aby dać uczestniczkom szansę na wyjaśnienie wątpliwości. Dobrze jest też pamiętać o dostosowaniu filmu do zainteresowań uczestników lub problemów, które starają się rozwiązać. Trenerka może wykorzystać krótkie filmy nawet wtedy, gdy planowana jest wizyta w terenie, aby pokazać uczestnikom różnorodność ruchu spółdzielczego i różne rodzaje kooperatyw lub obszary ich działania.

WARSZTATY PRAKTYCZNE

Podczas praktycznych zajęć uczestnicy mogą doświadczyć, co jest potrzebne do założenia i/lub prowadzenia spółdzielni lub przedsiębiorstwa ESS na własną rękę oraz posmakować procesu planowania praktycznych kroków w kierunku założenia kooperatywy. Pilotażowe szkolenia pokazały, że metoda ta spotyka się z pozytywną reakcją, a wiele uczestniczek poczuło się zainspirowanych do założenia własnej spółdzielni. Przykład do praktycznego warsztatu może być przygotowany wspólnie z uczestnikami – w oparciu o ich umiejętności, potrzeby i problemy – lub wybrany spośród istniejących inicjatyw. Podczas warsztatów można również wykorzystać inne metody, takie jak gra fabularna, w której uczestnicy przykładowo odgrywają role zgodne z rzeczywistymi stanowiskami pracy w spółdzielni.

JEDEN NA JEDEN

Metoda „jeden na jeden” (ang. one-to-one) to zaplanowane spotkanie pomiędzy dwoma osobami, podczas którego nawiązują one osobistą, „publiczną” relację. Jest to spotkanie strategiczne, którego celem jest rzucenie światła na problemy i kwestie, na których zależy obu osobom (ich interes własny), poznanie pomysłów, motywacji i wizji drugiej osoby oraz określenie, gdzie krzyżują się one z motywacjami inicjatorki spotkania. Jest to celowa, częściowo ustrukturyzowana rozmowa, której organizator prowadzi ją tak, by głównym bohaterem była druga osoba, aby uzyskać wgląd w jej wartości i priorytety.

Metoda ta jest szeroko wykorzystywana w różnych celach przy organizowaniu społeczności lokalnej, a także w innych dziedzinach życia. Więcej informacji na temat tej metody można znaleźć w źródłach polecanych w rozdziale „Kooperatywy” w broszurze „Budujemy gospodarkę społeczną i solidarną” do pobrania za darmo ze strony socioeco.org/busse.

PODSUMOWANIE I DALSZY KROKI

Pierwszym krokiem przy planowaniu szkolenia jest stworzenie mapy potrzeb grupy uczestników. Trenerki powinny postarać się zawnoczu zdobyć informacje o uczestnikach i odpowiednio przygotować szkolenie. Sesje mogą mieć różny przebieg: krótsze lub dłuższe, bardziej teoretyczne lub bardziej praktyczne, dla początkujących lub dla bardziej doświadczonych uczestniczek lub praktyków pragnących doskonalić swoje umiejętności.

Ważne jest, aby mądrze łączyć wszystkie metody. Trenerki powinny być w stanie przekazać podstawowe informacje niezbędne do pełnego zrozumienia ESS lub kooperatywności i tego, jak różnią się od standardowych kapitalistycznych przedsiębiorstw. Jednokierunkowy strumień informacji może być nużący, dlatego po metodach takich jak prezentacje powinny następować gry, warsztaty praktyczne lub dyskusje.

Żadne szkolenie nie jest w stanie w pełni objąć danego tematu, wszystkich jego niuansów i zawiłości. Dlatego ważne jest, aby podsunąć uczestniczkom listę dalszych lektur, materiały, linki i kontakty, zaangażować uczestników w jakiś rodzaj współpracy lub doradzić im, gdzie i jak mogą dołączyć do ruchu.





SUWERENNOŚĆ ŻYWNOŚCIOWA

Suwerenność żywnościowa dzieli podstawowe wartości z ekonomią społeczną i solidarną. Możliwe jest wręcz spojrzenie na suwerenność żywnościową jako na przejaw ESS. Różne przedsięwzięcia żywnościowe, takie jak kooperatywy spożywcze czy rolnictwo wspierane przez społeczność (RWS), mogą być rozumiane w praktyce jako ekonomia społeczna i solidarna. Dlatego postanowiliśmy poświęcić osobny rozdział suwerenności żywnościowej.

Zadajesz sobie pytanie, czym jest suwerenność żywnościowa?

To odpowiedź na liczne kryzysy, z którymi świat boryka się od kilku dekad. Niszczenie naturalnego zaplecza cywilizacji spowodowało pogorszenie funkcji ekosystemów i destabilizację globalnego klimatu. Równocześnie kryzys społeczny niewyobrażalnie pogłębia przepaść między bogatymi a biednymi. Nierówności władzy, nierówności płci, uprzedzenia rasowe i kulturowe, konflikty i wzrost populistycznych i autorytarnych dyskursów politycznych – wszystkie te czynniki utrudniają zaspokajanie podstawowej potrzeby wszystkich ludzi: żywności. Bezpieczeństwo żywnościowe, czyli wyprodukowanie wystarczającej ilości kalorii dla całej ludzkości, samo w sobie nie rozwiązuje problemu. Konieczne jest promowanie zasad suwerenności żywnościowej takich jak:

- odzyskanie i redystrybucja kontroli nad środkami produkcji żywności w sposób demokratyczny i bardziej autonomiczny
- uszanowanie praw wszystkich ludów bez wyjątku, w tym szczególnie wytwórców żywności
- dbanie o przyrodę i zastąpienie destrukcyjnych sposobów pozyskiwania żywności metodami trwałymi i regenerującymi
- rozwijanie i przekazywanie wiedzy niezbędnej do realizacji wyżej wymienionych punktów oraz umożliwienie stosowania odpowiednich systemów badawczych.

PROPOZYCJA SCENARIUSZA

Poniższy scenariusz ma na celu nie tylko ukazanie wartości suwerenności żywnościowej i przedstawienie różnych przykładów praktycznego podejścia do tego zagadnienia. Głównym jego celem jest zachęcenie uczestniczek do opracowania własnych projektów w oparciu o koncepcje ESS i SŻ. Został przewidziany jako samodzielne szkolenie, ale najlepiej, jeśli uczestnicy ukończą wcześniej pozostałe opisane w tej publikacji. Umiejętności zdobyte podczas warsztatów „Jak zacząć”, „Budowanie społeczności” i „Kooperatywy” mogą być przydatne również w tym szkoleniu i pomóc uczestniczkom w rozwijaniu swoich projektów.

DZIEŃ 1

Ogólne wprowadzenie (60 min)

Krótko przedstaw swoją organizację i plan szkolenia. Następnie zachęć uczestników do przedstawienia się. Stwórz nieformalną atmosferę, aby wszyscy poczuli się swobodnie. Bardzo przydatne będzie sprawdzenie:

- jaka jest motywacja uczestniczek do udziału w szkoleniu
- ich oczekiwania
- poziom wiedzy w zakresie tematyki szkolenia.

Suwerenność żywnościowa – otwarcie tematu (5–20 min)

Możesz wykorzystać krótki, sugestywny filmik, aby otworzyć temat. Jeśli nie wiesz, jaki jest poziom wiedzy na temat suwerenności żywnościowej wśród uczestników, warto przeprowadzić krótką ankietę (więcej informacji poniżej, w dziale Metody).

Wprowadzenie do suwerenności żywnościowej (30 min)

Możesz użyć prezentacji zawierającej następujące wątki:

- globalne problemy żywnościowe – zagrożenia dla światowych ekosystemów i ludzkości
- czym SŻ różni się od bezpieczeństwa żywnościowego?
- zasady SŻ
- ogólnoświatowy ruch SŻ – organizacje lokalne i globalne
- przykłady praktyk SŻ

Wprowadzenie do projektów uczestników (60–90 min)

Daj uczestniczkom około 10 minut na przygotowanie krótkiej (5-10 minut) prezentacji własnego projektu opartego na wartościach suwerenności żywnościowej. Następnie wszyscy po kolei prezentują swoje pomysły, a po każdym z nich może nastąpić krótka dyskusja. Zachęć tych uczestników, którzy nie mają w tej chwili żadnego planu, do wymyślenia projektu.

Analiza przykładów (100 min)

Pozwól uczestniczkom wybrać po jednym przykładzie z wcześniej przygotowanego zestawu. Następnie poproś o krótkie podzielenie się w formie prezentacji tym, czego nauczyły się z analizy różnych przykładów. Zachęć do ich porównania i ustalenia wspólnych dla nich dobrych praktyk.



W przypadku, gdy uczestniczki nie brały udziału w poprzednich szkoleniach, ważne jest, aby rozpocząć od krótkiej informacji na temat ekonomii społecznej i solidarnej (podstawowe informacje o zasadach, wartościach, wymiarach i przykładach inicjatyw ESS).



Czy zauważyłaś, że uczestnicy mogą nie być świadomi wagi problemów związanych z dostępem, dystrybucją, jakością żywności oraz problemów związanych z produkcją żywności? W takim przypadku ważne jest, aby na wstępie zawrzeć krótki opis tych problemów.

Program wieczorny (ok. 90 min)

Pomyśl o kilku możliwościach spędzenia miłego czasu wieczorem: np. wspólne gotowanie kolacji (z wykorzystaniem sezonowych, ekologicznych i wegańskich składników) lub obejrzenie inspirującego filmu związanego z tematem.

DZIEŃ 2

Runda otwierająca (30 min)

Podziel się porannymi emocjami i myślami. Może to być również dobra okazja do refleksji nad minionym dniem.

Przykład dobrej praktyki (90–180 min)

W tej części uczestnicy zapoznają się z konkretnym przedsięwzięciem lub inicjatywą związaną z suwerennością żywnościową i będą mieli możliwość poznania dobrych praktyk oraz podzielenia się własną wiedzą.

Opracowanie projektów uczestników (90–120 min)

Celem tej części jest synteza informacji, które uczestniczki zdobyły podczas poprzednich szkoleń oraz stworzenie przestrzeni do zastanowienia się nad własnym projektem i uzyskania informacji zwrotnej od innych osób i trenerki.

Pozwól uczestnikom pracować nad ich własnym projektem opartym na wartościach suwerenności żywnościowej. Może on być wyrazem ich wizji lub marzeń, mogą też spróbować ulepszyć projekt, w który są obecnie zaangażowani. Kontynuuj prezentacjami i dyskusją.

Ocena i informacja zwrotna

Pod koniec seminarium zapytaj uczestniczki, jak je odebrały i daj im przestrzeń na wyrażenie, co zadziałało dobrze, a co warto byłoby na przyszłość poprawić.

Tworzenie sieci kontaktów i kolejne kroki

Niektórzy uczestnicy chcieliby z pewnością podzielić się kontaktem do siebie lub informacją o ciekawych wydarzeniach! Stwórz przestrzeń na taką wymianę i zachęć do planowania wspólnych działań.



Zaproponuj grę planszową związaną z tematem, np. Działkassone, w której dostajesz punkty za budowanie ogrodów działkowych i straganów z żywnością pośród wielkiego szarego miasta. Grę można pobrać za darmo i wydrukować:

<http://siirtolapuutarhapelit.wikidot.com/download>

Inną możliwością jest wykorzystanie jednej z gier stworzonych przez kolektyw TESA:

<https://store.tesacollective.com/collections/games/>



W zależności od możliwości możesz poszukać dobrych przykładów w okolicy, takich jak lokalna kooperatywa spożywcza, rolnictwo wspierane przez społeczność (RWS), gospodarstwo ekologiczne, ogród społecznościowy, ogródek działkowy, sklep bezodpadowy lub grupa aktywistów (np. partyzantka ogrodnicza lub inicjatywa Food Not Bombs).

DOBRE PRAKTYKI

WIZYTA W TERENIE JAKO PRZYKŁAD DO ANALIZY

Do najbardziej inspirujących części szkolenia zaliczają się wizyty w terenie. Na ogół ze względu na czas nie jest możliwe, aby odbyły się więcej niż jedna czy dwie takie wycieczki. Zawsze jest to wspaniałe doświadczenie: zajrzeć pod podszewkę więcej niż jednego projektu, przeanalizować różne podejścia, porównać, co i kiedy zadziałało dobrze, zaczerpnąć więcej inspiracji. Uczestnicy na ogół doceniają możliwość głębszej analizy istniejących przykładów. Do ich wyboru można użyć kwestionariusza i poprosić o jego wypełnienie kilka różnych inicjatyw.

Proponujemy następujący zestaw pytań (przygotowany pod kątem projektów opartych na wartościach suwerenności żywnościowej):

- Jak dużą grupą jesteście i co jest przedmiotem Waszego przedsięwzięcia?
- W jaki sposób Wasz projekt realizuje wartości suwerenności żywnościowej?
- Jakie były Wasze powody rozpoczęcia tego projektu?
- Jakie są relacje wewnątrz Waszego przedsiębiorstwa lub inicjatywy? Czy istnieje jakaś formalna lub nieformalna hierarchia? W jaki sposób podejmujecie decyzje?
- Jaki jest Wasz stosunek do społeczności zewnętrznej (ludzi, którzy mają kontakt z Waszą inicjatywą)?
- Czy przed rozpoczęciem działań przygotowaliście analizę popytu? Jeśli tak, to czy szacunki były zbliżone do rzeczywistości?
- Czy Wasze przedsięwzięcie jest finansowo zrównoważone? Z jakich źródeł korzystacie w celu finansowania projektu?
- Jakie trudności napotykacie? Czy macie inspirujące pomysły, jak sobie z nimi poradzić?
- Jeśli zajmujecie się produktami spożywczymi, to czy posiadają one jakies certyfikaty (np. Organic, Fair Trade, Demeter)? Dlaczego używacie (lub nie) danego certyfikatu?
- Czy zaszły jakieś duże zmiany w stosunku do początku projektu lub czy je planujecie?
- Czy aktywnie promujecie wartości, na których opiera się Wasz projekt? Czy widać efekty tych działań?
- Czy współpracujecie z innymi organizacjami, które wyznają podobne wartości?

PRZEDSIĘBIORSTWO SPOŁECZNE JASAN

- przykład dobrej praktyki do analizy

Jasan jest przedsiębiorstwem społecznym z południowych Moraw w Republice Czeskiej. Skupia się na rolnictwie ekologicznym z pomocą osób pokrzywdzonych przez los. „Z szacunkiem dla ludzi, zwierząt i całej przyrody uprawiamy warzywa i owoce z wykorzystaniem metod ekologicznych. Część naszych plonów przetwarzamy na różne produkty takie jak syrop, pesto, marmolada i chleb na zakwasie” – tłumaczy Jiří, współzałożyciel Jasanu. – „Sadzimy również drzewa i krzewy, aby stworzyć schronienie dla małych zwierząt i warunki dla wzrostu dzikich roślin. Zwiększanie różnorodności biologicznej daje wiele korzyści. Postanowiliśmy też zaangażować się w projekt ponownego wprowadzenia kuropatwy do miejscowej przyrody. Razem z drugą współzałożycielką Renatą dużo rozmawiamy z naszymi pracownikami i podejmujemy decyzje na zasadzie konsensusu”.



Renata, jedna z założycielek Jasan.
Zdjęcie: Martin Matěj

METODY

AMEBA: WIEDZA UCZESTNIKÓW

Wykorzystaj metodę Ameby aby ocenić poziom wiedzy uczestniczek na temat suwerenności żywnościowej.

- Uczestnicy tworzą grupy (co najmniej dwie grupy po 3–5 osób).
- Każda grupa otrzymuje jedno pytanie (z poniższej listy).
- Celem grupy jest znalezienie jak największej liczby odpowiedzi poprzez zadawanie pytań innym osobom.
- Jedna osoba w każdej grupie jest „ciałem ameby”, ma arkusz papieru i notuje odpowiedzi.
- Reszta grupy jest „odnóżami” ameby. Zbierają odpowiedzi na swoje pytanie od pozostałych uczestniczek, a następnie przynoszą je do osoby notującej.
- Po wyczerpaniu pomysłów albo upłynięciu określonego czasu wszyscy dzielą się zebranymi odpowiedziami na forum.

Możliwa lista pytań:

- Czym jest dla mnie suwerenność żywnościowa?
- Jakie są dobre przykłady inicjatyw SŻ?



- Jakie są główne wyzwania (związane z żywnością) na poziomie lokalnym?
- Jakie są główne wyzwania (związane z żywnością) na świecie?

FILMIK „OGRODNICTWO JEST GANGSTA”

Jeśli wiesz, że uczestniczki są zorientowane w temacie o suwerenności żywnościowej (np. na podstawie informacji w formularzu rekrutacyjnym), ten filmik może być zabawnym sposobem na rozpoczęcie tematu suwerenności żywnościowej i wprowadzić dobry nastrój.

<https://www.youtube.com/watch?v=GGHzh6HV1Dk>

WSPÓLNE GOTOWANIE

Aby pomóc uczestnikom nawiązać nowe relacje (prowadzące być może do przyszłej współpracy), dobrym pomysłem jest wręczenie im koszyka z lokalnymi i sezonowymi produktami spożywczymi i zaproszenie do wspólnego przygotowania kolacji. Może to również sprawdzić ich zdolności do współpracy, koordynacji procesów (wymyślanie przepisu, rozdzielanie krojenia, obierania, gotowania i sprzątania).

ROZWIJANIE PROJEKTÓW UCZESTNIKÓW

Część 1: Praca indywidualna (ew. w małych grupach)

W tej części uczestniczki będą miały możliwość pracy nad własnym projektem zbudowanym na wartościach suwerenności żywnościowej. Może on być wyrazem ich wizji lub marzeń, mogą też spróbować ulepszyć projekt, w który są obecnie zaangażowane. Osoby mogą pracować nad własnym projektem albo dołączyć do kogoś innego.

Osoby, które będą pracować nad istniejącymi projektami, powinny skupić się na następujących kwestiach:

- Jak zmienić projekt, aby był oparty na wartościach ekonomii społecznej i solidarnej (jeśli jeszcze nie jest)?
- Jak zmienić projekt, aby był oparty na wartościach suwerenności żywnościowej (jeśli jeszcze nie jest)?
- Jak wzmocnić demokratyczne zasady prowadzenia projektu?
- Jak poprawić trwałość finansową projektu?

- Jak uczynić projekt bardziej zrównoważonym pod względem środowiskowym?
- Jak zwiększyć korzyść społeczną i wesprzeć budowanie społeczności lokalnej?

Osoby, które będą rozwijać własny projekt, mogą zacząć od punktów wymienionych poniżej (i ewentualnie kontynuować te wymienione powyżej):

- Jakie są potrzeby/problemy dotyczące suwerenności żywnościowej w miejscu lub w społeczności, w której chcesz rozwijać projekt?
- Jakie są Twoje zasoby i możliwości czasowe?
- Jaki jest Twój główny cel?
- Analiza rynku: czy Twoje przedsięwzięcie przetrwa w warunkach konkurencji rynkowej?
- Jak zorganizujesz swoją grupę?
- Budowanie społeczności: jak rozwijać wspólnotę i sprawić, by społeczność zewnętrzna wspierała Twój projekt?
- Finansowanie: jak zapewnić finansowanie projektu na początku i w kolejnych fazach?
- Jakie są kolejne kroki, które podejmiesz po zakończeniu szkolenia (w przypadku, gdy pracujesz nad prawdziwym projektem)?

Część 2: World Café (60–90 min)

Metoda World Café daje uczestniczkom możliwość wzajemnego komentowania swoich projektów, wnoszenia nowych pomysłów lub wskazywania mocnych/słabych stron planu. Oto wersja tej metody dostosowana do potrzeb tego szkolenia:

Aby każdy uczestnik otrzymał wyczerpującą informację zwrotną do swojego pomysłu (dla 10 uczestników):

- Ustaw 5 stołów, a przy każdym z nich 2 krzesła.
- 5 uczestników siada przy stołach. Będą „gospodarzami” zbierającymi uwagi (proponycje, wskazówki, porady) na temat swojego projektu.
- Powiedz pozostałym 5 uczestniczkom, aby losowo wybrały stolik, przy którym będą gośćmi. Mają 5 minut, aby pomóc gospodarzowi w realizacji jego projektu.
- Po 5 minutach każdy z gości przenosi się do innego stolika (i gospodarza).
- Powtarzaj, aż wszyscy gospodarze porozmawiają z każdym gościem.
- Następnie zamieńcie się rolami gospodarzy i gości i powtórzcie całe ćwiczenie.



Projekty, które opracują uczestniczki, mogą się bardzo różnić – niektóre mogą być tylko pomysłami, a inne – istniejącymi i działającymi inicjatywami. Może to skutkować różnymi potrzebami: niektórzy mogliby skorzystać z bardziej technicznej i profesjonalnej pomocy, podczas gdy inni chcą tylko poeksperymentować z ogólnymi pomysłami i są bardziej skłonni do snucia wizji.

Inna wersja World Café jest wyjaśniona tutaj:

<https://workshopbank.com/world-cafe>

Część 3: Zakończenie (20 min)

Uczestniczki kontynuują indywidualną pracę nad swoim projektem, a następnie przygotowują krótką prezentację rezultatów na flipcharcie.

Część 4: Prezentacja projektów (20–40 min)

Prezentacja flipchartów i rezultatów na forum, pytania i odpowiedzi.

PRACA W GRUPIE – ANALIZA PRZYKŁADÓW

Bardzo pomocne dla uczestników może być czytanie i analizowanie przykładów w małych grupach lub parach. Mogą również współpracować nad rozwojem projektu w grupach w zależności od tego, jaki projekt ich interesuje. Liczba osób w każdej grupie może być różna. Nawet jeśli zdecydujesz się na wariant pracy w grupach, pozwól uczestnikom pracować indywidualnie, jeżeli ktoś wyrazi taką chęć.



PODSUMOWANIE I DALSZE KROKI

W ciągu dwóch dni szkolenia nie jest możliwe przekazanie wszystkich ważnych aspektów udanego projektu opartego na wartościach suwerenności żywnościowej. Jednak dzięki wykwalifikowanym trenerkom, otwartości uczestników i spokojnemu otoczeniu takie szkolenie może być bardzo wartościowym punktem wyjścia dla udanego projektu, szczególnie dla tych uczestniczek, które przeszły przez więcej szkoleń, w tym „Jak zacząć”, „Budowanie społeczności” i „Kooperatywy”.

Czy zdecydujesz się skupić na zdobyciu podstawowej wiedzy na temat rolnictwa wspieranego przez społeczność? Czy uczestnicy są zainteresowani założeniem wspólnotowego ogrodu miejskiego? Czy chcesz zachęcić ich do stworzenia kolektywu aktywistek zajmujących się suwerennością żywnościową? A może połączysz te (i wiele innych) możliwości? Wybór przykładów należy do Ciebie, a także do uczestniczek Twoich szkoleń.



PRZYGOTOWANIE SZKOLENIA

PLANOWANIE SEMINARIUM

Planując szkolenie, zadbaj o dokładność. Nie lekceważ tego, że w praktyce zwykle potrzeba więcej czasu niż zaplanowałaś. Pamiętaj, że zdarzają się uczestnicy, którzy angażują się znacznie bardziej niż inni. Może to być czasochłonne, a czasem nawet frustrujące dla innych osób, którym pozostaje mniej przestrzeni zaangazowany udział. Zawsze planuj wystarczająco dużo czasu na dyskusję i działania, ale z drugiej strony staraj się trzymać planu. Jest to zazwyczaj doceniane przez uczestników.

KOLEJNOŚĆ I WYBÓR METOD

Nie zawsze możliwe jest przeprowadzenie programu szkoleniowego zgodnie z planem. Często mamy do czynienia z ograniczeniami czasowymi i innymi. Trzeba być gotowym na zmianę kolejności programu i modyfikację doboru metod.

Niektóre z proponowanych ćwiczeń wymagają znacznej ilości czasu, jeśli mają być przeprowadzone w sposób dogłębny. Jeśli potrzeby i oczekiwania uczestniczek wskazują na to, że chciałyby one skupić się bardziej na jakimś aspekcie programu, nie wahaj się poświęcić mu więcej miejsca, a w zamian zrezygnować z czegoś innego.

ELASTYCZNOŚĆ

Istnieją różne style facylitacji i niektórzy trenerzy lubią mieć bardzo szczegółowy i precyzyjny plan, podczas gdy inni wolą zostawić miejsce na spontaniczność. Niezależnie od preferencji trzeba być przygotowanym na pewien stopień improwizacji i umieć reagować na nieprzewidziane sytuacje. Liczba uczestników może być inna niż oczekiwana lub nawet zmienić się w trakcie trwania warsztatu (bądź przygotowana na parzystą i nieparzystą liczbę osób). Warunki przestrzenne mogą mieć wpływ na przebieg pracy (zmiana światła, dźwięku, temperatury). Reakcje grupy mogą być zupełnie inne niż te, których oczekiwałaś lub doświadczyłaś podczas innych warsztatów. W każdym przypadku dobrze jest mieć pod ręką kilka alternatywnych ćwiczeń lub być przygotowanym na szybką zmianę planów, gdyby pierwotny scenariusz z jakiegoś powodu nie mógł zostać zrealizowany.

OGRANICZENIA CZASOWE

Często może się wydawać, że w scenariuszu warsztatów zmieści się nieskończona liczba ćwiczeń, ale częściej okazuje się, że brakuje nam czasu. Pamiętaj, że lepiej jest przepracować dokładnie kilka metod niż w pośpiechu realizować cały scenariusz, byle tylko wszystko się odbyło.

Weź również pod uwagę, że im więcej jest osób uczestniczących, tym więcej czasu trzeba przeznaczyć na dyskusje, prezentacje i dzielenie się doświadczeniami. Z drugiej strony, w obecności tylko kilku uczestniczek mogą rozwinąć się bardzo głębokie i angażujące rozmowy, które również mogą zająć dużo czasu.

ALTERNATYWY DLA WIZYT W TERENIE/WYCIECZEK

Wizyta w terenie czy wycieczka to zawsze świetna okazja do nauki. Ale co zrobić, jeśli nie jest to możliwe, np. z powodu ograniczeń czasowych? Możesz zaprosić na szkolenie przedstawiciela inicjatywy ESS, który zaprezentuje ją uczestnikom. Ustal z góry z taką osobą, jakimi doświadczeniami i wiedzą mogłaby się podzielić podczas swojej wizyty.

ALTERNATYWNY SPOSÓB ROZPOCZĘCIA SEMINARIUM

Aby przedstawić sobie uczestników, spróbuj czegoś, co ich zaangażuje, zadziałaj jak „otwieracz” i da możliwość wyrażenia powodów zainteresowania tematem i projektami ESS.

Można zacząć od małych grup. Pozwól uczestniczkom przedstawić się, powiedzieć, dlaczego są zainteresowane ESS i alternatywną gospodarką i chciałyby się w nie zaangażować. Co chciałyby robić inaczej? Dlaczego? Czy mają w głowie konkretne pomysły lub projekty? Niech zapiszą te informacje na flipcharcie, a następnie na forum przedstawią pokrótce, czego się o sobie dowiedziały.

Można również zacząć od otwartych lub podstawowych pytań, takich jak: Co oznacza dla mnie ESS? O co chodzi w transformacji społeczno-ekologicznej? Zapytaj uczestników, jaka jest ich własna (lub ich grupy) historia związana z ESS?

PODCZAS WARSZTATÓW

OCZEKIWANIA

Jeśli chcesz zebrać oczekiwania uczestników, możesz to zrobić na początku seminarium lub przed nim. Pamiętaj, że skoro pytasz o oczekiwania, powinnaś wziąć je pod uwagę podczas warsztatów. Jeśli umieścisz oczekiwania na flipcharcie lub na kartkach, możecie wspólnie sprawdzić na koniec seminarium, które oczekiwania zostały spełnione, a które pozostały otwarte.

KRĘGI I ROZGRZEWKI

Na początku każdej sesji warto robić rundy otwierające i rozgrzewki. Te elementy czasami wydają się zbędne i niezwiązane bezpośrednio z tematem szkolenia, ale ich pominięcie może skutkować mniejszym zaangażowaniem. Niektórzy ludzie są wygadani i od razu gotowi do wystąpień publicznych, ale inni potrzebują więcej czasu na zbudowanie zaufania i pewności siebie. W przestrzeni warsztatowej chodzi o stworzenie możliwości uczenia się dla każdej osoby, dlatego ważne jest, aby wygospodarować miejsce i czas dla tych, którzy tego potrzebują.

Obserwuj uczestniczki i konsultuj się z nimi. Rób przerwy i ćwiczenia aktywizujące (energizery), aby utrzymać świeżość i zaangażowanie wszystkich obecnych osób.

RUNDA PORANNA

Jeśli seminarium trwa dłużej niż jeden dzień, warto przeprowadzić na początek każdego dnia poranną rundę, aby się przywitać, rozgrzać, nawiązać kontakt z grupą. Każdy powinien mieć możliwość odpowiedzi w kilku słowach na takie pytania jak: Jaki jest mój nastrój? Jak się teraz czuję? Czy są jakieś treści/doświadczenia z poprzedniego dnia, które mnie zajmują? Czy pojawiły się jakieś pytania? Czy się z czymś zgadzam lub nie? Czy jest coś, czym chciałabym się podzielić z grupą i trenerem?

CZAS TRWANIA DYSKUSJI

Planując wycieczkę/wizytę w terenie, przeznacz odpowiednią ilość czasu na dyskusję. Zazwyczaj nie jest łatwo przewidzieć, ile czasu uczestnicy będą potrzebowali na omówienie poszczególnych tematów. Jeśli harmonogram szkolenia nie jest zbyt napięty, zaplanuj większy margines czasowy na każdą dyskusję. Jeśli ludzie z niego nie skorzystają, to będą mieli dłuższą przerwę! Zawsze staraj się uważnie słuchać i wyczuwać atmosferę; np. jeśli zdarzy się, że dyskusja zmienia się w dialog dwóch uczestników, a reszta grupy zaczyna się nudzić, czas grzecznie uciąć rozmowę i zachęcić dyskutantów do jej kontynuowania podczas przerwy.

PRZERWY

Dobrze jest mieć wystarczająco dużo przerw w ciągu dnia. Pomaga to odświeżyć się fizycznie i psychicznie, prowadzić nieformalne rozmowy, dyskutować, a także poznawać się.

Zarezerwuj też wystarczająco dużo czasu na dobrą przerwę obiadową (np. 90 minut).

PODSUMOWANIE

KOŃCOWA RUNDA I EWALUACJA

Z pewnością po każdym szkoleniu jako trenerka będziesz miała wiele pytań na temat tego, jak zostało ono odebrane przez uczestników. Aby to zbadać, radzimy po każdym szkoleniu (1-, 2- czy 3-dniowym) przeprowadzić ewaluację i/lub rundę informacji zwrotnej.

Ocena da Ci wgląd w to, jak zostały przyjęte poszczególne części i aspekty seminarium. Istnieje wiele sposobów na ocenę szkolenia; wybierz ten, który jest najbardziej odpowiedni w Twoim przypadku.

Oprócz ewaluacji radzimy zakończyć szkolenie rundą podsumowującą. Zaproś wszystkich uczestników do kręgu i poproś ich o wypowiedzenie się, co im się podobało w szkoleniu, co im się najbardziej przyda, jakie mieli spostrzeżenia.

TWORZENIE SIECI KONTAKTÓW I NASTĘPNE KROKI

Zostaw też trochę czasu na wymianę kontaktów i informacji o wydarzeniach, którymi Ty i uczestniczki jesteście zainteresowani. W zależności od sytuacji rozważ możliwość kontynuowania spotkania w sposób nieformalny (np. w restauracji).



Niniejsza publikacja oparta jest na doświadczeniach z programu edukacyjnego opracowanego w ramach projektu Erasmus+ BUSSE (Building up Social and Solidarity Economy). Jest to Przewodnik trenerski, przydatna publikacja dla przyszłych trenerów i trenerek ekonomii społecznej i solidarnej. Towarzystwając broszurę teoretyczną oraz inne materiały można pobrać ze strony: socioeco.org/busse

W nadziei, że ten przewodnik pomoże Wam na drodze do ekonomii społecznej i solidarnej, życzymy przyjemnej lektury oraz udanego i przyjemnego praktycznego doświadczenia ESS.

BUSSE
building up social & solidarity economy