



Pripravme

**KONTAKTNÝ
SEMINÁR!!**

iuventa



NAFYM

OBSAH

ÚVOD

Podpora spolupráce v súčasnej Európe

Prekážky pri mobilite nie sú neprekonateľné

Tradičná predstava kontaktného stretnutia

Prečo publikácia?

KONTAKTNÝ SEMINÁR AKO ZAČIATOK MEDZI-NÁRODNEJ SPOLUPRÁČE

Čo je kontaktný seminár

Niekoľko dobrých dôvodov **PRE**

Kontaktný seminár nie je len pre našu organizáciu

MY AKO ORGANIZÁTORI KONTAKTNÉHO SEMINÁRA

Partnerské organizácie na Slovensku

Stretnutie so záujemcami

Partnerské organizácie v zahraničí

Vytvoriť dobrý program je umenie

„Pracovná časť“ programu

Konečne na mieste

Očakávania účastníkov

Aktivity na predstavenie účastníkov

Ešte stále niekto chýba

Oficiálne otvorenie

1 **Aktivity na predstavenie organizácií**
Výmena skúseností a príkladov dobrej praxe
Definovanie partnerstva a podmienok spolupráce
Čo ponúkame?
Budme konkrétni
Odkiaľ na to vezmeme?
Hodnotenie vždy a všade
Prezentačná časť kontaktného seminára a voľný čas

3 MY AKO ÚČASTNÍCI KONTAKTNÉHO SEMINÁRA 16

Čo sa teda od nás očakáva?

Konkrétni, ale otvorení novým veciam

Znalosť jazyka

Informácie

Darčeky a vizitky

PRAKTICKÉ RADY ORGANIZÁTOROM 18

Pár slov na záver

○ IUVENTE 20

PRÍLOHY 21

Príklad informácie pre záujemcov

Príklad programu

Príklad prihlášky

Príklad záverečného dotazníka pre účastníkov

ÚVOD

Podpora spolupráce v Európe

V súčasnej Európe vidíme tendencie, aby sa medzinárodná spolupráca najmä medzi členskými a kandidátskymi krajinami rozvíjala oveľa intenzívnejšie ako doteraz. Európska únia je založená na hodnotách ako spolupráca, porozumenie, chápanie a tolerancia. Tým, že ľudia z rôznych krajín a kultúr dostávajú možnosť spolupracovať, sa zároveň lepšie spoznávajú a učia sa spolunažívať v pokoji a mieri.

Najlepším dôkazom týchto snáh Európskej únie je fakt, že existuje veľké množstvo grantových programov, ktoré poskytujú prostriedky práve na medzinárodné aktivity v rôznych oblastiach. Rovnako vidíme snahy podporovať medzinárodné aktivity u nás doma. Výnimkou nie je ani oblasť práce s deťmi a mládežou. Niet pochýb o tom, že medzinárodná práca s mládežou sa stala významnou súčasťou aktivít organizácií, inštitúcií a skupín, ktoré pracujú na rôznych úrovniach na Slovensku aj zásluhou spomenutých grantov a iniciatív.

Prekážky pri mobilite nie sú neprekonateľné

IUVENTA od roku 1996 administrovala grantový program Európskej únie Mládež pre Európu a v súčasnosti administruje program MLÁDEŽ, ktorý je pokračovaním pôvodného programu do roku 2006. Počas tohto obdobia zistili pracovníci NAFYM, že slovenské organizácie, združenia alebo neformálne skupiny sú nadšené pre organizáciu medzinárodných aktivít. Najčastejšou prekážkou je však neznalosť cudzieho jazyka, nedostatok kontaktov a málo informácií ako medzinárodné aktivity pripraviť a realizovať.

ŽIADNA Z TÝCHTO PREKÁŽOK NIE JE NEPREKONATEĽNÁ.

Cudzí jazyk sa musí naučiť každý sám. Sú ale rôzne kurzy, ktoré sa špecializujú priamo na oblasť práce s deťmi a mládežou. Niektoré z nich organizuje IUVENTA, organizácie IJAB v Bonne, Connect Youth International v Londýne, ale aj regionálne združenia v rôznych krajinách Európskej únie (Belgicko, Španielsko). Informujte sa o ďalších možnostiach v IUVENTE.

Jednou z možností ako vyriešiť nedostatok kontaktov na dlhodobú spoluprácu v širšom regióne je organizácia kontaktného seminára.



Tradičná predstava kontaktného stretnutia

Skupina zo zahraničia spolu s jedným resp. dvoma slovenskými „sprievodcami“ navštívi rôzne organizácie, alebo sa stretne so zástupcami organizácií, kde sa v priebehu 1 -2 hodín navzájom predstavia, porozprávajú sa na rôzne témy, dajú si kávu a - šup na ďalšie stretnutie. Na vytvorenie nejakých hlbších väzieb a plánov nie je ani pomyslenie.




VEĎ NA KONCI SEMINÁRA ČASTO ZAHRANIČNÍ ANI SLOVENSKÍ ÚČASTNÍCI NEBUDÚ VEDIEŤ, KTO BOL KTO.

Prečo publikácia?

Cielom tejto publikácie je priniesť základné informácie o spôsoboch ako pripraviť a realizovať kontaktný seminár na Slovensku tak, aby priniesol očakávané výsledky: kontakty a väzby medzi partnerskými organizáciami, ktoré sú základom dlhodobej spolupráce.

Informácie, ktoré nájdete v publikácii, nie sú postavené „na vode“ alebo na teórii vyčítanej z rôznych kníh. V roku 1998 a 1999 IUVENTA- NAFYM organizovala kontaktné semináre Operation: Starter I. a II., kde sme si náš vlastný modul mohli vyskúšať v praxi. V roku 2001 regionálni konzultanti Eva Tetáková, Vlado Škola, Marta Hanečáková, Darina Barančíková a Eva Pašúthová zorganizovali podľa našej metodiky svoje vlastné kontaktné semináre v regiónoch Prešov, Trenčín a Žilina, kde sme si opäť overili, že tento model skutočne FUNGUJE! Preto ho chceme ponúknuť aj ostatným záujemcom. V priebehu našich aktivít sme riešili množstvo problémov a problémikov, ktorým sa vy, tým, že si prečítate túto publikáciu, môžete vyhnúť.

Veríme, že tak prispejeme k vzniku nových, lepších kontaktov a aktivít pre deti a mládež na Slovensku.



NAPÍŠTE NÁM SVOJE NÁPADY A SKÚSENOSTI!

IUVENTA- NAFYM

KONTAKTNÝ SEMINÁR AKO ZAČIATOK MEDZINÁRODNEJ SPOLUPRÁČE

Čo je kontaktný seminár?

Kontaktný seminár je stretnutie profesionálnych alebo dobrovoľných mládežníckych vedúcich z viacerých organizácií z rôznych krajín, ktorí počas 4 - 5 dní získajú jasnú predstavu o aktivitách, filozofii a plánoch svojich potencionálnych partnerov a pripravia stratégiu dlhodobejšej spolupráce. Seminár sa koná na jednom mieste, kde stanovený čas strávia všetci účastníci spoločne (žiadne odchody na noc domov!). Navyše zahraniční účastnícividia niečo z krajiny, kde domáce organizácie pôsobia, vytvorí sa osobné kontakty a dôvera, ktorá je pre realizáciu spoločných medzinárodných aktivít základnou podmienkou.

Niekoľko dobrých dôvodov PRE:

- vytvárajú sa nové kontakty ako základ pre budúce aktivity,
- vymieňajú sa skúsenosti a informácie z oblasti práce s deťmi a mládežou v Európe,
- zvyšujú sa jazykové zručnosti,
- zlepšuje sa schopnosť prezentovať organizáciu,
- vznikajú nové nápady a motivácia do ďalšej práce,
- príjemne a užitočne strávený čas medzi kolegami z rôznych krajín...

Kontaktný seminár nie je len pre našu organizáciu

Ak si uvedomíme, že každá medzinárodná aktivita je niekoľkonásobne drahšia ako miestna, je nám jasné, že musíme hľadiť aj trochu ďalej ako len na prospech vlastnej organizácie. Veď ak máme dost kontaktov na organizáciu kontaktného seminára - vlastne už ani iné nepotrebujeme. Musíme sa teda zamerať aj na organizácie v našom okolí, ktoré práve takéto kontakty potrebujú, aby mohli rozbehnúť svoje vlastné medzinárodné aktivity.

NEZNAMENÁ TO VŠAK, ŽE SPOMEDZI NOVÝCH PARTNEROV SI NAŠA ORGANIZÁCIA TIEŽ NENÁJDE POTENCIÁLNYCH PARTNEROV PRE ĎALŠIE AKTIVITY DO BUDÚCNOSTI.



MY AKO ORGANIZÁTORI KONTAKTNÉHO SEMINÁRA

Partnerské organizácie na Slovensku

Ak sa rozhodneme pre organizáciu kontaktného seminára, našou prvoradou úlohou je osloviť organizácie z okolia, ktoré by mali záujem zúčastniť sa. Pripravíme list, ktorý rozošleme do organizácií, inštitúcií a skupín do regiónu.

OBSAH LISTU:

- PREDSTAVENIE NAŠEJ ORGANIZÁCIE
- DÔVODY PREČO CHCEME PRIPRAVIŤ KONTAKTNÝ SEMINÁR
- POZVÁNKA NA STRETNUTIE
- ŽIADOSŤ O PRIPRAVENIE PODKLADOV PRE OSLOVENIE ZAHRANIČNÝCH PARTNEROV;
KRÁTKA CHARAKTERISTIKA ICH AKTIVÍT, S AKOU CIEĽOVOU SKUPINOU PRACUJÚ,
NA AKÝ TIP AKTIVÍT BY POTREBOVALI ZAHRANIČNÉHO PARTNERA.

Stretnutie so záujemcami

Na stretnutí ešte raz vysvetlíme naše dôvody pre organizáciu kontaktného seminára, navodíme priateľskú atmosféru, keďže vzájomná pomoc a spolupráca je nevyhnutná. Tiež zistíme, do akej miery sú naši slovenskí partneri schopní a ochotní sa zapojiť aj do prípravy, realizácie a hodnotenia kontaktného seminára. Stanovíme si niekoľko termínov, ktoré neskôr ponúkžeme zahraničnému partnerovi. Závery z takéhoto stretnutia zapíšeme a rozošleme všetkým prítomným.

Partnerské organizácie v zahraničí

S pripravenou ponukou oslovíme našich zahraničných partnerov, s ktorými spolupracujeme alebo máme na nich kontakty a dobré referencie. V prílohe nájdete ukážku ako takáto ponuka môže vyzerať.

PONUKA (ALEBO AJ VÝZVA NA SPOLUPRÁČU) BY MALA OBSAHOVAŤ:

- CIELE A ÚLOHY KONTAKTNÉHO SEMINÁRA
- TERMÍNY, KEDY NAVRHUJEME KONTAKTNÝ SEMINÁR USKUTOČNIŤ NA SLOVENSKU
- CHARAKTERISTIKA SLOVENSKÝCH ORGANIZÁCIÍ - ÚČASTNÍKOV SEMINÁRA,
- NÁVRH FINANČNÉHO POKRYTIA SEMINÁRA
- POZVANIE NA PRÍPRAVNÉ STRETNUTIE NA SLOVENSKU



Či už sa nám podarí zorganizovať prípravné stretnutie, ktoré je úplne najlepšou a najrýchlejšou formou, alebo nie - snažíme sa s partnerom ujasniť si základné veci prostredníctvom mailu (faxu, telefónu...)

- dôvody na organizáciu kontaktného seminára,
- základný rámec programu (na ktorom budeme naďalej spoločne pracovať),
- rozpočet seminára,
- finančnú participáciu partnerov,
- zdroje financií, kde budeme žiadať o podporu (granty, samosprávy a pod.),
- účastnícky poplatok a čo bude z toho pokryté,
- časový harmonogram a spôsob komunikácie,
- naše povinnosti a zodpovednosti.

Vytvoriť dobrý program je umenie

Program je rozhodujúci pre úspech každého podujatia. Navyše, pri príprave programu kontaktného seminára musíme brať do úvahy niekoľko faktorov.

Ľudia potrebujú čas, aby prekonali úvodné rozpaky a neistotu. Konkrétnymi aktivitami môžeme atmosféru uvoľniť a „prelomiť“ ľady. Tiež komunikácia v cudzom jazyku môže spôsobovať problémy. Naša krajina a náš systém práce s deťmi a mládežou je stále ešte veľkou neznámou pre väčšinu krajín Európy. Nesmieme zabudnúť ani na priestor na osobné rozhovory v neformálnom prostredí. Preto program musí byť vyvážený. Je to síce „seminár“, ale jeho hlavným cieľom je vytvorenie kontaktov, a to je vždy citlivá záležitosť, keďže nám ide o funkčné kontakty.

Ak odchádzajú účastníci kontaktného seminára s pocitom, že získali nových priateľov - ich motivácia a nadšenie do spoločných aktivít je dobrým základom pre realizáciu konkrétnych aktivít.

DARMO: OSOBNÉ VZŤAHY SÚ ZÁKLAD!



Ak získali jasný obraz o jednotlivých organizáciách a Slovensko je pre nich nová, zaujímavá krajina, nebude vôbec zložité motivovať aj ich skupiny mladých ľudí pre prípravu rôznych spoločných aktivít.

Program kontaktného seminára by mal byť kombináciou týchto zložiek:

- Pracovná časť, ktorá je zameraná na aktívnu prípravu funkčných partnerstiev.
- Prezentačná časť, kde účastníci vidia aj niečo z okolia a dozvedia sa niečo o Slovensku (tzv. navnadenie).
- Voľný čas, ktorého význam spočíva práve v tom, že najlepšie väzby sa vytvoria prostredníctvom neformálnych rozhovorov v prestávkach, po skončení programu (často aj hlboko do noci).

„Pracovná časť“ programu

Všetky aktivity, ktoré opisujeme v tejto časti, je nutné rozložiť do rôznych dní seminára. Niektoré sú samozrejme určené na úvod, do záveru alebo do niektorých častí dní počas celého trvania. Po večeri organizujeme len minimálne aktivity. Práve vo večerných častiach si ľudia radi porozprávajú na neformálne témy, aj keď prirodzene sa najviac tém krúti okolo práce s deťmi a mládežou.

Konečne na mieste

Prvý tzv. príchodový deň resp. večer odporúčame všetkým budúcim organizátorom orientovať skôr na neformálne, relaxačné aktivity vzhľadom na to, že mnohí účastníci cestovali väčšinu dňa a únava bude badateľná. Po spoločnej večeri pozveme účastníkov do spoločenskej miestnosti, kde ich privítame a urobíme niekoľko aktivít. Ich cieľom je zistiť očakávania účastníkov, predstaviť a zoznámiť prítomných a dozvedieť sa niečo o sebe - proces vytvárania kontaktov sa práve **ZAČÍNA!!!**

Očakávania účastníkov

Každý z prítomných samozrejme vie, čo môžeme navzájom očakávať od kontaktného seminára. Napriek tomu je dôležité, aby sa prítomní prejavili. Ich očakávania môžu byť často humorné, uvoľnia atmosféru. Vzniká pocit spolupatričnosti k skupine - veľmi dôležité!

NIEKOLKO TIPOV NA ZISTENIE OČAKÁVANÍ (Z PUBLIKÁCIE DO EURÓPY HROU II.):

■ **MOJE OČAKÁVANIA.** ÚČASTNÍCI PÍŠU SVOJE OČAKÁVANIA NA JEDNOTLIVÉ LÍSTKY A NALEPUJÚ ICH NA POSTERY S NADPISMI: ČÍM CHCEM PRISPIEŤ? ČO CHCEM ZÍSKAŤ? ČOMU SA CHCEM VYHNÚŤ?

■ **WASHING LINE.** ÚČASTNÍCI PÍŠU SVOJE OČAKÁVANIA NA KUSY OBLEČENIA VYSTRIHNUTÉ Z FAREBNÉHO PAPIERA TAK, ŽE NA JEDNU STRANU NAPÍŠU ČO SI PRAJÚ (POZITÍVNE OČAKÁVANIA) A NA DRUHÚ STRANU, ČOMU BY SA CHCELI VYHNÚŤ (ČO NECHCÚ, ABY SA STALO). OBRÁZKY NOHAVÍC, PLAVIEK, SPODNÉHO PRÁDLA, PONOŽIEK A POD. S NAPÍSANÝMI OČAKÁVANIAMÍ ZAVESÍME NA ŠPAGÁT A PRICHYTIEME KANCELÁRSKÝMI SPINKAMI. „ŠNÚRU S PRÁDLOM“ NECHÁME VYVESENÚ, ABY SI VŠETCI ÚČASTNÍCI MOHLI NAVZÁJOM PREČÍTAŤ SVOJE NÁZORY.



Aktivity na zoznámenie účastníkov

Cieľom prvého večera je len naučiť sa navzájom svoje mená - „dať tvári meno“, aby komunikácia od druhého dňa bola oveľa konkrétnejšia. Aktivít na predstavenie je niekoľko desiatok. Ako zdroj odporúčame publikácie **Do Európy hrou I. a II.**, ktoré vám na požiadanie zašleme.

NIEKOLKO TIPOV NA PREDSTAVENIE ÚČASTNÍKOV

■ **PÍSMENÁ Z MENA.** HRÁČI DOSTANÚ PAPIER A FIXKU. ICH ÚLOHOU JE VYMYSLIEŤ NA JEDNOTLIVÉ PÍSMENÁ SVOJHO MENA CHARAKTERISTICKÉ VLASTNOSTI A ZNAKY, NAPRÍKLAD: VOĽAM SA EVA: E AKO ENERGIČKÁ, V AKO VESELÁ A A AKO ATYPICKÁ, LEBO ... PO PREDSTAVENÍ SA JEDNOTLIVÉ PAPIERE NALEPIA NA STENU, ABY SI ÚČASTNÍCI MOHLI PRIPOMENÚŤ AJ NESKŔR NIEKTORÉ MENÁ A VLASTNOSTI.

■ **HÁDAJ KTO SOM.** HRÁČI SÚ POŽIADANÍ, ABY NAPÍSAI NA PAPIER 6 - 10 CHARAKTERISTÍK SVOJEJ OSOBY. MÔŽU TO BYŤ INFORMÁCIE Z OSOBNÉHO ŽIVOTA RESP. NIEČO, ČO SA NEDÁ PovedaŤ NA PRVÝ POHLAD. NEPIŠE SA ANI ČI IDE O MUŽA ALEBO ŽENU, V MEDZINÁRODNÝCH TÍMOCH SA VYHÝBAME AJ URČENIU NÁRODNOSTI. PAPIERE SA POZBIERAJÚ A VEDÚCI AKTIVITY ICH NAHLAS ČÍTA. OSTATNÍ HÁDAJÚ, KTO JE AUTOROM JEDNOTLIVÝCH VÝROKOV.

■ **MŔJ ŠTÍŤ.** ÚČASTNÍCI V ZMIEŠANÝCH DVOJICIACH NAVZÁJOM ZISŤUJÚ ÚDAJE O SVOJOM PARTNEROVI A VYTVARAJÚ JEHO „ŠTÍŤ“. OBLASTI VHODNÉ DO JEDNOTLIVÝCH POLÍČOK ŠTÍŤU: MENO, ZAMESTNANIE, ŠKOLA, OČAKÁVANIA, ZÁUJMY, HUDBA, OBLÚBENÁ FARBA, OBLÚBENÝ ŠPORT, HERČKA, HEREC, KRAJINA SNŔV, ČO VIEM O KRAJINE PARTNERA, MOJA PRVÁ SPOMIENKA Z DETSTVA A POD. ŠTÍŤY SÚ NAVZÁJOM PREDSTAVENÉ V PLÉNE A NALEPIA SA NA STENU.

Ešte stále niekto chýba

Museli by sme mať ako organizátori obrovské šťastie, aby sa nám podarilo dostať na jedno miesto **VŠETKÝCH** účastníkov v konkrétnom čase. So železnou pravidelnosťou ľudia nestíhajú vlaky, autobusy, majú rôzne problémy po ceste. Musíme myslieť na to, že aj títo noví ľudia sa musia čo najskôr cítiť členmi skupiny, a tak zaraďujeme aktivitu, ktorá dá novým účastníkom pocit, že skupina s nimi ráta, uvažuje nad nimi a že sa na nich teší .



TIP NA AKTIVITU, AK NEMÁME EŠTE PRÍTOMNÝCH VŠETKÝCH ÚČASTNÍKOV:
HÁDAJ, KTO PRÍDE? AKTIVITU ZARAĐUJEME VTEDY, AK SA NIEKTO SO SKUPINY OMEŠKAL NA ZAČIATOK. ÚLOHU ÚČASTNÍKOV JE V MENŠÍCH SKUPINKÁCH NAKRESLIŤ OBRÁZOK OSOBY, KTOREJ MENO A NÁRODNOSŤ VIEME A NAPÍSAŤ ZOPÁR CHARAKTERISTÍK, KTORÉ BY DANÁ OSOBA MOHLA MAŤ. IDE SAMOZREJME O POZITÍVNE ALEBO NEUTRÁLNE CHARAKTERISTIKY AKO NAPR.: PRAVIDELNE CHODÍ POSILOVAŤ, POČÚVA MADONNU, MÁ PSA A POD. KEĎ UŽ MÁME VŠETKÝCH ÚČASTNÍKOV POKOPE, POŽIADAME NOVÝCH, ABY ZHODNOTILI, KTORÁ SKUPINKA BOLA NAJBLIŽŠIE V ODHADE ICH OSOBY.

Oficiálne otvorenie

Na druhý deň ráno privítame účastníkov a oficiálne otvoríme kontaktný seminár. Použijeme meotar alebo flipchart, kde budú zhrnuté základné ciele seminára. Tiež predstavíme hlavných organizátorov. Dôležitou časťou je uzavretie dohody o základných pravidlách, ktoré budeme dodržiavať počas celého seminára. Požiadame účastníkov, aby sa vyjadrili, ktoré pravidlá chcú mať v tzv. pakte. Doplníme také, ktoré neboli spomenuté.

NAJČASTEJŠIE PRAVIDLÁ:

- vypnuté mobilné telefóny,
- ak nerozumiem, vždy sa pýtam,
- dodržiavať plánované začiatky a konce aktivít,
- nevyrušovať tých, ktorí chcú spať,
- platenie/neplatenie alkoholu počas obedov a večerí,
- vždy hovorí len jeden,
- každý má právo na svoj názor,
- a podobne...

Na záver oficiálneho otvorenia predstavíme program a vyjasníme si praktické záležitosti (napríklad kde a ako bude vyplatené cestovné, kde je najbližšia zastávka autobusu, aké je číslo do hotela, kde si môžu vymeniť peniaze, kde sa dajú kúpiť pohľadnice, koľko stoja známky do zahraničia a pod.)

Aktivity na predstavenie organizácií

Zorganizovať dobre túto časť je obzvlášť komplikované. Ide o to, že je dôležité, aby účastníci spoznali, čo ich kolegovia robia a s akou cieľovou skupinou pracujú. Na druhej strane len málokto sa nenechá strhnúť pri prezentácii svojej organizácie a nezačne zachádzať do podrobností. Účastníci sa začnú nudiť, nepočúvajú sa a čas, ktorého je tak či tak veľmi málo, je premrhaný úplne zbytočne. Preto je vhodné, ak stanovíme spôsob, akým sa organizácia bude prezentovať.

NAJLEPŠÍ SPÔSOB JE PREZENTÁCIA PROSTREDNÍCTVOM POSTEROV.

Účastníci dostanú cca. 60 minút na prípravu štruktúrovaného posteru s týmito bodmi:

- názov organizácie,
- mesto kde organizácia sídli,
- status/ pôsobnosť organizácie,
- filozofia práce organizácia,
- veková skupina s ktorou organizácia pracuje,
- charakteristika cieľovej skupiny ak je niečím špecifická (menšiny, postihnutí, sociálne znevýhodnení a pod.),
- typy aktivít ktorým sa organizácia venuje,
- plán aktivít do budúcnosti.

Požiadame účastníkov, aby napísali na poster len kľúčové slová, ktoré v prezentácii vysvetlia. Účastníci môžu na poster nalepiť fotografie z činnosti alebo iné prezentačné materiály. Postery sa vylepia na stenu. V prípade, že si účastníci doniesli ďalšie prezentačné materiály, môžu ich vyložiť na stoličku alebo stolík pod svojim posterom. Každý, kto má záujem, si neskôr môže materiál vziať. Vyhneme sa tak rozdávaniu materiálov počas prezentácie, čo je veľmi rušivé a odpútava pozornosť. Poprosíme účastníkov, aby sa snažili dodržať čas prezentácie 3 - 5 minút.

UPOZORNÍME NA TO, ŽE EŠTE BUDE ČAS VENOVAŤ SA PODROBNEJŠIE AKTIVITÁM, KTORÉ JEDNOTLIVÉ ORGANIZÁCIE ROBIA.










Niektorí účastníci budú trvať na tom, aby mohli pustiť video z činnosti. Počas našej praxe sme sa stretli len s minimom viedoprezentácií, ktoré by boli pod 10 minút. Výsledok bol rovnaký: ľudia sa začali nudiť, často sprievodný text nebolo dosť dobre počuť, alebo slovná zásoba bola oveľa náročnejšia, ako by to okomentoval samotný účastník pri vlastnej prezentácii. Odporúčame videoprezentácie zaradiť do prestávok na kávu, po večeri alebo po voľnom čase. Je možné pustiť prezentáciu bez zvuku, pokiaľ samotný účastník rozpráva o organizácii podľa spoločnej štruktúry.

PREZENTÁCIE PRERUŠÍME A NECHÁME ÚČASTNÍKOV „VYDÝCHNUŤ“ PRI PRESTÁVKE NA KÁVU ALEBO PRI KRÁTKEJ VYCHÁDZKE DO OKOLIA.

Výmena skúseností a príkladov dobrej praxe

Tento cieľ môžeme dosiahnuť zaradením diskusie v malých skupinách na rôzne témy. Vysvetlíme účastníkom, že v priebehu 30 - 45 minút sa majú možnosť porozprávať na rôzne spoločné témy, kde si porovnajú svoje skúsenosti. Nezabudneme na krátku prezentáciu výsledkov práce skupín v pléne.

TÉMY NA DISKUSIU V SKUPINÁCH:

-  úspešné aktivity
-  spolupráca so samosprávou
-  motivácia nemotivovaných mladých ľudí
-  financovanie
-  spolupráca s médiami
-  vlastné fundraisingové aktivity samotných mladých ľudí
-  a podobne

Definovanie partnerstva a podmienok spolupráce

Je dôležité vyjasniť si, čo pre nás znamená pojem „partnerstvo“ a aké sú znaky dobrého partnerstva. Opäť využijeme prácu v menších skupinkách. Dávame pozor na to, aby sa zloženie skupín v priebehu kontaktného seminára vystriedalo, aby každý dostal možnosť v „pracovnej“ časti s každým aspoň formálne komunikovať. Vznik partnerstiev je dlhodobý proces, ktorý sa buduje postupne a začať sa nejakým spôsobom musí. Práve tým, že si ľudia ujasnia, čo od partnera očakávajú sa stanovia hranice a kritériá a ľudia nebudú neskôr sklamaní. Požiadame účastníkov, aby si pripravili poster, kde zachytia základné body z diskusie a závery. Snažíme sa, aby tieto časti nezaberali veľa času a boli realizované v svižnom tempe (max. 60 minút aj s prezentáciou v pléne a diskusiou).

NIEKTORÉ TÉMY NA DISKUSIU V PRACOVNÝCH SKUPINÁCH:

- AKÉ PARTNERSTVÁ V SÚČASNOSTI MÁTE A AKO VZNIKLI?
- ČO PRE VÁS ZNAMENÁ DOBRÉ PARTNERSTVO?
- AKÉ SÚ ZNAKY DOBRÉHO PARTNERSTVA?
- PREČO NIEKTORÉ PARTNERSTVÁ NEFUNGOVALI?



Čo ponúkame?

V tejto časti seminára ide o skompletizovanie ponúk pre partnerov. Opäť vytvoríme zmiešané skupinky, kde sa vymenia informácie rôzneho typu. Všetko zachytíme na poster a predstavíme v pléne s tým, že je to ponuka pre všetkých účastníkov, nielen pre členov pôvodnej skupiny.

Túto aktivitu môžeme urobiť aj tak, že individuálne každý účastník napíše svoju ponuku na poster, tieto sa vyvesia a všetci prítomní môžu počas tzv. trhu ponúk obchádzať vystavené postery a informovať sa o tom, čo ich zaujíma.

NIEKTORÉ NÁVRHY NA OBLASTI PONÚK DO SKUPÍN ALEBO NA INDIVIDUÁLNE POSTERY:

- ZARIADENIA A MATERIÁLNE VYBAVENIE
- DOTERAJŠIE KONTAKTY
- PONUKA NA ORGANIZOVANIE KONKRÉTNÝCH AKTIVÍT, KDE SME OCHOTNÍ AKCEPTOVAŤ NOVÝCH PARTNEROV



Budme konkrétni

Túto časť môžeme realizovať prostredníctvom aktivity „Živá pošta“ ako sme to robili na niektorých kontaktných seminároch. Princíp aktivity je ten, že účastníci píšu svoje ponuky a prostredníctvom živej pošty (vedúcich) ich zasielajú zvoleným adresátom - účastníkom seminára. V listoch, mailoch a faxoch konkretizujú svoje ponuky na spoluprácu, napr.: „V lete 2003 plánujeme mládežnícku výmenu na Slovensku na tému - ochrana životného

prostredia. Máte záujem? V akom veku by mohla byť vaša skupina?" a pod. Všetci účastníci musia chápať, že ide len o nezáväznú aktivitu, po ktorej bude nasledovať priestor na bilaterálne rokovania a pod. Celá aktivita by nemala trvať dlhšie ako 90 minút aj s rokovaním v menších skupinách nad konkrétnymi nápadmi, ktoré nasledujú po časti „Živá pošta“.

MEDZI OBE AKTIVITY ZARADÍME PRESTÁVKU NA KÁVU A MALÉ OBČERSTVENIE.

Odkiaľ na to vezmeme?

Každý z nás má svoje skúsenosti so získavaním rôznych prostriedkov na medzinárodné aktivity. Je dôležité vymeniť si navzájom skúsenosti a informácie. Mnohé európske grantové programy sú otvorené aj kandidátskym krajinám. Ak máme možnosť, prizveme si zástupcu administrátora rôznych programov, alebo prinesieme informácie už na seminár. Na Slovensku je najväčším grantovým programom na podporu medzinárodných voľnočasových aktivít program Európskej únie **MLÁDEŽ**.

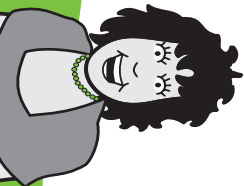
Hodnotenie vždy a všade

Aj keď trvanie seminára je časovo obmedzené (4 - 5 dní), je potrebné urobiť krátke hodnotenie aj v jeho polovici a, samozrejme, na záver. V polovici odporúčame urobiť hodnotenie krátke, na záver by sme mali hodnoteniu venovať celý večer.

NIEKOĽKO PRÍKLADOV NA HODNOTENIE V POLOVICI SEMINÁRA

- **TRI SLOVÁ.** KAŽDÝ ÚČASTNÍK DOSTANE 3 PAPIERE, NA KTORÉ NAPÍŠE 3 SLOVÁ, KTORÉ CHARAKTERIZUJÚ HODNOTENÚ AKTIVITU. VŠETKY „SLOVÁ“ SA UMIESTNIA DO STREDU KRUHU, OKOLO KTORÉHO HRÁČI SEDIA. KAŽDÝ MÁ MOŽNOSŤ VYBRAŤ SI JEDNO SLOVO, KTORÉ NAPÍŠAL A POVEDAŤ DŮVODY, PRE KTORÉ SI HO VYBRAL.
- **VYBER SI TVÁR.** PRIPRAVÍME KARTIČKY S RÔZNYMI VÝRAZMI OD NADŠENIA PO DEPRESIU (BEZ KOMENTÁRA) A NECHÁME ÚČASTNÍKOV SI VYBRAŤ ALEBO NAKRESLIŤ (AK IDE O JEDNODUCHÉ KRESBY, NIKTO NEBUDE NIČ NAMIETAŤ) TÚ, KTORÁ NAJVIAC ODZRKADLUJE ICH POCITY.

(AKTIVITY Z PUBLIKÁCIÍ DO EURÓPY HROU I. A II.)



Záverečné hodnotenie by malo byť rozdelené na niekoľko častí. Naším zámerom je, aby účastníci zhodnotili nielen organizačné a materiálne zabezpečenie kontaktného seminára, ale najmä množstvo a kvalitu získaných informácií. A v neposlednom rade, aby vyjadrili svoje pocity a dojmy z ostatných účastníkov.

Veľmi dôležitý je **DOTAZNÍK**, ktorý požiadame vyplniť a odovzdať hneď na úvod hodnotiacej časti (príklad dotazníka v prílohe publikácie).

Tiež je dôležité vrátiť sa k očakávaniam, ktoré sme mapovali v úvode a zhodnotiť ich **SPLNENIE** respektíve **NESPLNENIE**. Poprosíme účastníkov, aby sa vrátili k pôvodným posterom a preškrtnli očakávania, ktoré sa im splnili a zakrúžkovali očakávania, ktoré sa im nesplnili.

BÝVA PRAVIDLOM, ŽE SA ÚČASTNÍKOM NESPLNILI SKÔR ICH OBAVY AKO POZITÍVNE OČAKÁVANIA.



TERČ slúži na vyjadrenie spokojnosti/nespokojnosti s organizačnou stránkou seminára. Terč rozdělíme na toľko políčok, koľko atribútov seminára chceme hodnotiť, napr.: strava, ubytovanie, voľný čas, počasie, organizátori seminára, účastníci, komunikácia v skupine, relevantnosť informácií a pod. Účastníci dávajú znamenia (krížik, bodku, hviezdičku) podľa toho ako boli spokojní. Čím bližšie k stredu, tým bola spokojnosť väčšia.

Záverečné hodnotenie robíme v kruhu, aby každý každého dobre videl a počul. Dobrou a osvedčenou formou je aj aktivita, kde sa majú účastníci zamyslieť nad tým, čo im dala účasť na kontaktnom seminári ako pracovníkom s deťmi a mládežou a aj ako človeku, a nahlas to povedať. Dozvieme sa pritom veľa zaujímavých myšlienok a názorov.

Veľmi silným zážitkom je aj aktivita **DARČEK PRE TEBA**, ktorú vrelo odporúčame všetkým záujemcom o organizáciu akejkoľvek medzinárodnej aktivity.


TU JE JEJ OPIS.

S aktivitou začneme úplne na začiatku, kedy sa účastníci ešte dost dobre nepoznajú. Každý účastník si vylosuje meno niektorého účastníka, ktorého nepozná. Počas trvania kontaktného seminára má nenápadne zistiť čo najviac informácií o danom človeku a podľa toho mu pripraviť darček. Ľudia sú nútení aj takýmto spôsobom, aby spolu komunikovali. Darčeky sa odovzdávajú úplne na záver. Darček má istým spôsobom súvisieť s informáciami, ktoré sme v priebehu seminára získali alebo vyjadrovať dojem, ktorý na nás daná osoba robí. Samozrejme, že sa snažíme nájsť niečo

pozitívne. Keď príde k odovzdávaniu darčeka, ten, ktorý dáva darček, povie, čo o danej osobe zistil a prečo mu pripravil práve takýto darček. Skupina môže hádať, kto je adresátom darčeka. Upozornite účastníkov, že nie je nutné, aby darček bol kupovaný. Môže to byť ručne vyrobený darček alebo list, kresba a pod. Odovzdá sa darček a obdarovaný pokračuje.

Po skončení seminára sa všetci vrátíme do bežného života, kde nás čaká mnoho ďalších povinností.

LIST SAMÉMU SEBE je aktivita, ktorej význam spočíva v tom, že si účastníci po dlhšom čase pripomenú atmosféru a sľuby, ktoré dali svojim partnerom. Organizátor kontaktného seminára zašle vlastnoručne napísané listy o 6 mesiacov po skončení seminára.



ÚPLNE NA ZÁVER JE ZVYKOM POĎAKOVAŤ VŠETkým ÚČASTNÍKOM ZA ICH PRÁCU A AKTIVITU A ODOVZDAŤ DROBNÉ UPOMIENKOVÉ PREDMETY AKO NAPR. ŠÚPOLOVÉ BÁBIKY, ZÁLOŽKY, MALÚ KERAMIKU, SLADKOSTI, TRIČKÁ S LOGOM SEMINÁRA A POD.

Prezentačná časť kontaktného seminára a voľný čas

Mnohí z účastníkov sú na Slovensku po prvýkrát. Ich informácie o našej krajine sú minimálne, aj keď mnohí práve z príležitosti účasti na takomto kontaktnom seminári začali surfovať po internete a získavať rôzne informácie. Lepšie je raz vidieť ako stokrát počuť. Preto určite zaradíme do obsahu **KRÁTKE VÝLETY** do okolia, návštevu blízkeho hradu alebo múzea, kúpanie v blízkom jazere a podobne. Často len prechádzka po pekne upravených námestiach našich miest, ktorých našťastie stále pribúda, „navnadí“ zahraničných účastníkov viac ako tisíc obrázkov na internete. Navyše, skupina je stále spolu a vytváranie osobných kontaktov pokračuje aj takýmto spôsobom.

Súčasťou každej medzinárodnej aktivity sa už tradične stal **INTERKULTÚRNY VEČER**. Už v základnej informácii boli účastníci požiadaní, aby si priniesli ukážku tradičných špecialít (jedál a nápojov,) prípadne ďalšie predmety, symbolizujúce ich krajinu alebo región. Národnostné skupiny dostanú postupne priestor, aby predstavili svoju kultúru: účastníci rozprávajú, tancujú, spievajú - prípadne zapájajú všetkých prítomných do svojich prezentácií. Práve interkultúrny večer je považovaný za moment, kedy všetky úvodné obavy a ostych padá a účastníci sa zabávajú družne dlho noci.

Obľúbenou aktivitou je **HONBA ZA INFORMÁCIAMI** (INFO HUNT), ktorú najčastejšie organizujeme na mieste, kde je väčší pohyb ľudí, najmä mladých. Účastníci dostanú zoznam otázok, na ktoré musia získať odpovede. Spravidla tejto aktivite venujeme celé popoludnie, lebo predpokladáme, že účastníci si chcú urobiť nejaké nákupy, posediť si spolu pri dobrej káve alebo pive, porozprávať sa. Mať čas pre seba. Navyše sú tieto aktivity dobré na rozvoj spolupatričnosti k tímu, vzniká skupinové povedomie.

PRÍKLAD INFO HUNT Z KONTAKTNÉHO SEMINÁRA MISSION: GEHUSYP Z ROKU 2001.:

KONTAKTNÝ SEMINÁR SA KONAL V POPRADE, KDE SME VOPRED OSLOVILI ORGANIZÁCIE, KTORÉ ALEBO PRACUJÚ S DEŤMI A MLÁDEŽOU, ALEBO POSKYTUJÚ RÔZNE TYPY INFORMÁCIÍ AJ MLADÝM ĽUĐOM (CENTRUM VOĽNÉHO ČASU, INFORMAČNÉ CENTRUM MLADÝCH, INFORMAČNÚ KANCELÁRIU MESTA POPRAD A DOM KULTÚRY). ÚČASTNÍCI V MENŠÍCH SKUPINKÁCH DOSTALI SLEPÚ MAPU MESTA, KDE MALI VYZNAČENÉ PRÁVE SÍDLA TÝCHTO ORGANIZÁCIÍ. MALI ICH NAVŠTÍVIŤ A DOZVEDIEŤ SA, AKÚ ÚLOHU HRAJÚ V PRÁCI S DEŤMI A MLÁDEŽOU, RESP. AKÉ INFORMÁCIE PONÚKAJÚ. TIEŽ MALI ZISTIŤ, AKO SA VOLÁ HLAVNÉ NÁMESTIE V POPRADE A PREČO SA TAK VOLÁ. POSLEDNOU ÚLOHOU BOLO OSLOVIŤ MLADÝCH ĽUDÍ V ULICIACH POPRADU A ZISTIŤ, KDE NAJČASTEJŠIE TRÁVIA VOĽNÝ ČAS, ICH MEDZINÁRODNÉ SKÚSENOSTI A PODOBNE. PO VEČERI AKTIVITU HONBA ZA INFORMÁCIAMI VYHODNOTILI A VEČER PREŠIEL DO NEFORMÁLNEHO POSEDENIA.



Ďalšou možnosťou je vyzvať účastníkov, aby počas popoludnia vymenili zápalku alebo iný malý predmet za čo najväčší. Skupiny sa pri tom vždy veľmi dobre zabavia. Je už len na nás, ako na organizátoroch, či uprednostníme prvý, alebo druhý typ aktivít.

MY, AKO ÚČASTNÍCI KONTAKTNÉHO SEMINÁRA

Aj pri najlepšej organizácii a príprave nemôže byť kontaktný seminár úspešný, ak jeho účastníci sú pasívni, alebo nedostatočne pripravení.

Čo sa teda od nás očakáva?

Konkrétni, ale otvorení novým veciam

Každý organizátor bude rád, ak budeme otvorení novým nápadom a iniciatívam. Aj keď hneď nenájdeme partnera na konkrétnu aktivitu, budeme sa snažiť naplánovať niečo do budúcnosti. Partnerstvo je dlhodobý proces.

Opačným extrémom je, a stáva sa to najmä vtedy, ak účastníkmi sú mladí ľudia bez dlhších skúseností, že sú ochotní spolupracovať na „hocičom“ a nevedia vôbec povedať, čo by vlastne chceli robiť. Vtedy zahraniční kolegovia zneistiajú a nemajú dôveru k takýmto organizáciám.

Znalosť jazyka

Prvoradou podmienkou účasti na kontaktnom seminári je, že pracujeme so skupinou mladých ľudí ako mládežnícki vedúci. A samozrejme, že sme schopní komunikovať v pracovnom jazyku. Aj keď máme pocit, že naša jazyková úroveň nie je dostatočná, je lepšie komunikovať lámane, ako nijako. Vždy si predstavme, že zahraniční účastníci prišli na seminár práve kvôli nám. A 70% komunikácie medzi ľuďmi je vraj neverbálnej... Nepotešili by ste sa, keby ste stretli zahraničného turistu, ktorý by sa s vami snažil dohovoriť po slovensky? Zo všetkých síl by ste mu pomáhali a snažili sa ho pochopiť namiesto toho, aby ste mu opravovali chyby alebo v duchu hádzali kritické poznámky na jeho neznalosť jazyka. Tak nejako podobne je to aj s nami, ak sme na medzinárodnej aktivite. Ľudia chcú komunikovať a ocenia akúkoľvek snahu. Preto - do toho! Možno práve účasť na takomto seminári nás naštartuje k intenzívnejšiemu štúdiu jazyka.



KONEČNE VIEME, AKO A KDE HO BUDEME POTREBOVAŤ.

Informácie

Veľmi dôležité sú informácie o organizácii alebo skupine v cudzom jazyku. Aj keby ste mali vyrobiť len leták na farebnom papieri, ktorý sami preložíme a namnožíme, je to vždy lepšie ako nič. Musíme však rátať do budúcnosti s tým, že cudzojazyčné prezentačné materiály, urobené na profesionálnej úrovni, budeme potrebovať. Najmä ak máme ambície sa venovať medzinárodnej spolupráci naozaj seriózne.

Tiež je dobré zistiť si základné informácie o Slovensku, o kultúre, politickej situácii, o tom, ako to vyzerá všeobecne s prácou s deťmi a mládežou. Nie všetci sledujeme, čo sa u nás na rôznych scénach deje. Zahraniční účastníci sa často pýtajú na to, čo sa dozvedeli v médiách v ich krajine.

PRETO SLEDUJME, ČO JE AKTUÁLNE, ABY SME NEMUSELI STÁLE KRČIŤ PLECAMI A ODPOVEDAŤ NA OTÁZKY, ŽE NEVIEME.



Darčeky a vizitky

Drobné darčeky pre tých, ktorí sa stali našimi bližšími priateľmi, je prezieravé mať tiež v našej batožine. Nezabudnime ani na „rekvizity“ pre interkultúrny večer.

AK NEMÁME VIZITKY, KÚPIME ASPOŇ POHLADNICU A NA ZADNÚ STRANU NAPÍŠEME NAŠE ADRESY A OSOBNÉ KONTAKTY.



PRAKTICKÉ RADY ORGANIZÁTOROM

- Vopred si zistíme, či sú v skupine vegetariáni, alebo účastníci so zvláštnymi požiadavkami na stravu alebo ubytovanie.
- Ak máme v skupine telesne postihnutých, vyberáme si bezbariérové zariadenie.
- Zistíme detaily o časoch príchodu a odchodu **VŠETKÝCH** účastníkov a zabezpečíme im dopravu do miesta konania seminára. Prípadne im poskytneme informácie o spôsoboch dopravy (odchody vlakov alebo autobusov, čísla vlakov, nástupištia a pod.). Uvedomme si, že znalosť cudzieho jazyka nie je v pokladniach železníc alebo u vodičov autobusov bežnou.
- Upozorníme **VOPRED** účastníkov na bývanie v dvojposteľových izbách. Málokto z nás je taký bohatý, aby si mohol dovoliť ubytovať 20 účastníkov v jednoposteľových.
- Ak kúpeľňa, WC a uteráky nie sú súčasťou izieb - dáme to tiež do základnej informácie.
- S partnerom by sme mali vopred prejsť jedálny lístok. Dávame si pozor, zvlášť ak medzi účastníkmi máme príslušníkov rôznych náboženstiev, ktorí nemôžu konzumovať určitý typ mäsa alebo inej potravy.
- Miestnosť, kde sa budeme stretávať, vopred upravíme podľa našich predstáv. Pozor na zmontované stoly a ťažké nepohodlné stoličky. Niektoré aktivity by sa úplne vylúčili z programu.
- Keďže výsledkami mnohých aktivít budú postery, ktoré plánujeme vyvesiť na steny - upozorníme na túto našu požiadavku vopred majiteľov zariadení, kde sa kontaktný seminár koná. Nie všetci budú spokojní, ak im budeme v priebehu aktivity zvesovať obrazy, sušené kvety, presúvať nábytok a pod.
- Na lepenie posterov používame ekologickú lepiacu pásku, ktorá nezanecháva škvرنy a dá sa ľahko odstrániť aj z papiera.
- Musíme uvažovať aj nad dostatkom svetla, preto neakceptujeme žiadne vinárne ani miestnosti s malými oknami alebo „barovým“ osvetlením. V miestnosti budeme tráviť veľa času, tak musí byť čo najprijemnejšie. Počas každej prestávky vetráme.
- Každý účastník dostane na úvod svoj obal, ktorý by mal obsahovať: uvítací list, program, prezentačné materiály, základné informácie s telefónnymi číslami na organizátorov kontaktného seminára, hotel, políciu, pohotovosť a pod.
- V informáciách, ktoré budú zaslané účastníkom vopred, by nemali chýbať informácie o počasí, opis miesta, kde sa seminár bude konať, odkazy na zaujímavé web stránky, koľko čo stojí na Slovensku a informáciu o aktuálnych kurzoch. Jemne upozorníme aj na prezentačné materiály o ich organizáciách a „rekvizity“ na interkultúrny večer. Ak je potrebné, aby si účastníci priniesli zvláštnu obuv alebo oblečenie - tiež to zahrnieme do listu.

- Veľmi dôležité je vyjasniť si so všetkými účastníkmi **VÝŠKU** platenia cestovného. Neodporúčame nikomu, aby povedal jednoducho vopred, že hradí cestovné náklady v plnej výške. Niektoré krajiny ako Nórsko, Dánsko alebo Portugalsko majú tak vysoké cestovné náklady, že nám ľahko môžu zhltnúť viac ako 70% všetkých prostriedkov, ktoré máme. Je lepšie vyjadriť sa, že môžeme prispieť účastníkom vo výške XY EURO. Už je potom na ich rozhodnutí, či si získajú zvyšné prostriedky od svojich organizácií alebo z iných zdrojov. Pri podobnej situácii sme zažili niekoľko nepríjemných okamihov. Verte, že sa oplatí si tieto veci vyjasniť vopred!
- Vedeli ste, že najobľúbenejším slovenským jedlom nie sú bryndzové halušky ale vyprážený syr? Dobrý vyprážený syr nás bude prezentovať oveľa lepšie ako halušky, ktoré nevyzerajú veľmi vábne a väčšina zahraničných účastníkov na ne hľadí s rozpakmi. Halušky podávame ako predjedlo na malom tanieriku s poznámkou, že je to tradičné a staré slovenské jedlo.
- Konzumácii alkoholu sa na kontaktných seminároch pravdepodobne nevyhneme. Všetci sú dospelí, a tak zákaz konzumácie alkoholu nie je vhodný. Na úvod upozorníme účastníkov, ktoré výdaje si budú platiť sami a čo hradí organizátor (jeden nápoj k jedlu, ubytovanie, stravu, náklady spojené s programom a pod.). Účastníci si spravidla platia minibar na izbe, použitie sauny, masáž alebo vstup do bazénu, konzumáciu piva alebo vína pri hlavných jedlách a podobne.
- Nedajme sa strhnúť našou príslovečnou pohostinnosťou do problémov. Uvedomme si, že jasné pravidlá robia dobrých priateľov.

A O PRIATELSTVO A PARTNERSTVO NÁM NA KONTAKTNOM SEMINÁRI IDE PREDOVŠETKÝM.

Pár slov na záver

Medzinárodné aktivity stoja veľa námahy, času a peňazí. Všetci vieme, že na druhej strane prinesú našim mladým ľuďom veľa pozitívneho: znalosť jazyka, schopnosť riešiť rôzne situácie, nové priateľstvá, motiváciu do ďalšieho štúdia, nový pohľad na našu kultúru, väčšiu možnosť nájsť si v budúcnosti zamestnanie, učia ich tolerancii a sebadisciplíne, vyplňajú zmysluplne ich voľný čas, naučia sa veľa o sebe aj o iných. Organizácia, ktorá realizuje úspešne medzinárodné aktivity, má vo svojom okolí vyšší status, rodičia podporujú jej aktivity, samospráva a školy hľadia na jej aktivity s väčším rešpektom. Niet pochýb o tom, že zaradiť mobilné aktivity do pravidelnej činnosti má obrovský význam.

Ak je vaša jedinou prekážkou nedostatok kontaktov - vyzývame vás: **PRIPRAVTE KONTAKTNÝ SEMINÁR!**

Ak ste dočítali túto publikáciu až potiaľto - teraz už viete, ako na to.

PRAJEME VÁM VEĽA ÚSPECHOV!



IUVENTA je inštitúcia Ministerstva školstva SR, ktorá napomáha implementovať štátnu politiku voči deťom a mládeži. Naša práca je o to ťažšia, že verejnosť na Slovensku ešte všeobecne neuznáva význam a dôležitosť práce tých, ktorí sa deťom a mládeži v ich voľnom čase venujú. Ešte stále sa na tento typ práce pozerá ako na „hranie sa“ s deťmi a mládežou. Našťastie, situácia u nás ešte stále nie je alarmujúca. Rodinné hodnoty a izolovanosť miest a obcí na Slovensku spôsobujú, že mladí ľudia navonok pôsobia ako bezproblémová skupina, respektíve ako niekto, kto nám (rozumej štátu alebo samospráve) nespôsobuje také problémy, ktoré musíme urgentne riešiť.

Všetko so všetkým súvisí. Mladí ľudia na Slovensku nie sú všetci členmi občianskych združení alebo mládežníckych organizácií. Napriek tomu títo mladí ľudia tu stále sú a vzniká potreba sa im systematicky venovať. **IUVENTA** vo svojich aktivitách vyhľadáva rôzne cieľové skupiny, ktoré túto prácu vykonávajú alebo môžu vykonávať. Pripravujeme aktivity pre občianske združenia, v ktorých je budúcnosť, podobne ako v celej Európe, práce s mládežou, snažíme sa pomôcť transformácii centier voľného času ako jednému z profesionálnych zariadení pre voľný čas detí a mládeže. Pripravujeme vzdelávacie, informačné a prieskumné aktivity pre všetkých, ktorí môžu postavenie detí a mládeže v súčasnosti ovplyvniť: samosprávy, VÚC, KÚ, mládežnícki aktivisti a pod.

Využívame naše tri odbory, ktoré sa zameriavajú na zber a distribúciu relevantných informácií (**NAFYI**), na prieskum, výskum a vzdelávacie aktivity (**NAFYD**) a na propagáciu mobility, ktorá je atraktívna pre všetky vekové skupiny (**NAFYM**).

Ak vás zaujíma, čo sa v oblasti detí a mládeže práve deje, navštívte našu web stránku: www.iuventa.sk alebo pošlite svoje otázky na iuventa@iuventa.sk.

Nájdete nás na adrese:

IUVENTA,
Karloveská 64,
842 58 Bratislava 4
tel. 02 / 6025 3000

PRÍLOHY

Príklad informácie pre záujemcov

Trenčín Student House

Mierové námestie 16, 911 01, Trenčín, Slovak Republic
tel: +4218317444650, fax: +421 831 7 444 650, E-mail: telatko@cutn.sk

Dear colleagues,

it is our pleasure to inform you about an international contact seminar for youth workers, and coordinators of youth activities, where we already invited you before time. We do organize this event under the European Commission's program **YOUTH**.

Meet-Learn-Create

Trenčín 22 - 26. 3. 2001

So, Why Do WE Write Again?

This information letter which we are sending you should prepare you for our country and for us, organizations, Danielson J and Vladimirson J.

So, Who Does Organize This Event?

Trenčín student house is a youth organization in Trenčín's area providing different kinds of youth activities and programs (please see our bulletin.)

So ,Who Will Participate?

Trenčín Student House (Slovakia) 2 people
CSEAM (Italy) 2
ODM (Slovakia) 1
Dom Spotka (Poland) 2
Youth Information Centre (Slovakia) 1
WSB - (Poland) 2
Tessedik Samuel Fioskola - (Hungary) 2
SJALOM VZW - (Belgium) 2
Institut Intercultural - (Romania) 2

So, What Is Our Main Target?

The main purpose of our meeting is to get know our organizations, to present them, present our ideas, experiences from our work. During 4 days we are going to create partnerships, cooperation, we will work on potential projects and at last but not at least we will enjoy our journey in Slovakia.

So, What Are The Costs?

All expenses are covered by European Commission. Program costs and also travel expenses which will be reimbursed and refunded to you.

So, What Should You Bring With You?

We would like you to prepare a brief presentation of your organization, also bring with you promotional materials, if possible.

So, What Language We Will Use?

English, but you can learn us your language in the eveningsJ

TECHNICAL INFORMATION

■ So, How To Get To Trenčín?

There are two means of transport recommended, determined by distance from Trenčín.

Belgium, Italy- Fly tickets of APEX class are allowed to be reimbursed. There are two options how to get to Trenčín: 1. We will book prepaid tickets for you which you take up on the airport before your fly. 2. You will buy your ticket (still APEX) and choose your own fly. Then we will reimburse your tickets after the seminar. The best airport for you is Bratislava, Slovak capital, but if there is not such a fly we will choose other solution.

If you go to Wien, you take train or bus to Bratislava and from Bratislava to Trenčín

- cost of train ticket from Wien to Bratislava: 7-10 euro
- cost of train ticket from Bratislava to Trenčín: cca 4 euro
- see attached train connection

We will prepare you travel arrangements together.

Poland, Slovakia, Romania, Hungary - Train (bus) tickets of 2nd class are allowed to be reimbursed. If you have problems with finding a proper train directly to Trenčín, please inform us and we will help you. We will wait for you on the railway station after we know the exact time of your arrival. Tickets will be reimbursed just after or directly during the seminar. Please see attachment with chosen connections.

Useful sites: www.trencin.sk - explore our beautiful Trenčín.
www.skonline.sk - visit virtual Slovakia.
www.vlak.cz - perfect train connection browser (English available) which will help you to find train around Europe.
www.euroweb.sk/penzionroyal - and here we will stay

■ So where we will be accommodated?

We did order a very nice hotel only for us with very good location in a quiet area of the city, not far from the center.

HOTEL ROYAL
Vladimíra Roya 19
915 05 Trenčín
+421 831 64 00 660

WHAT DO YOU NEED TO KNOW ABOUT SLOVAKIA IN MARCH?

Spring becomes beautiful.

The weather slowly stops to be cold.

For gentleman: Did you know that Slovak girls are the most beautiful? J

People here are very friendly and lively at this time.

You do not need a visa to come here.

**Well, see you in Slovakia on 22nd
March!**

Best regards,
J Danielson & Dano
and
Vlado & Vladimírson J
from Trenčín student house

exchange rates

100HUF = 16,423 Sk
1 PLN = 11,68 Sk
1000 ITL = 22,58 Sk
100 BEF = 108,38
1 USD = 47,79
1 DEM = 22,35

Prices in Slovakia:

1 bread 1,5Kg = 20Sk
1 beer 0,5l = 20Sk
1 train ticket from Bratislava
to Trenčín (2nd class) = 140Sk
1 pack of Marlboro = 40Sk
1 pizza QUATRO FROMAGI J= 80Sk

Príklad programu

CONTACT MAKING SEMINAR **25. - 29. APRIL 2001, ZEMPLÍNSKA ŠÍRAVA, SLOVAKIA**



PROGRAM:

25th April 2001

Wednesday

19,00
Arrival of participants
Dinner
Welcome party
Introductory activities, ice-breakings, "Life savers" & Gift game
Preparation of travel reimbursement

26th April 2001

Thursday

08,00 - 09,00
09,00
Breakfast
Energisers
Official opening of the seminar
Expectations, aims and goals
"Life savers"
09,15
Preparation of participants' organisations
Coffee break
10,00
Presentations
12,30
Lunch
13,45
Transfer to Humenne (possibility to exchange money)
Meeting with the Mayor, visit of the historical mansion
Information hunt in Humenne, shopping
Meeting in pub & rewarding the best players
18,30
Transfer to Zemplinska Širava
19,00
Dinner
20,30
International evening (food & drinks, songs & interesting traditions, stories etc.)

27th April 2001**Friday**

08,00 - 09,00	Breakfast
09,00	Short trip to National Park "Eye of the Sea"
12,30	Lunch
14,30	Energisers & "Life savers"
	YOUTH is the right thing for us! Theory and practice
18,30	Dinner
	Free time

28th April 2001**Saturday**

08,00 - 09,00	Breakfast
09,00	Energisers & Life savers"
	Our future plans - time to talk! workgroup
	Coffee break
11,00	Presentation in plenary
12,30	Lunch
14,30 - 16,30	Evaluation of the seminar
	GIFT GAME
19,00	Transfer to Michalovce
	Dinner in Restaurant "U ŠVEJKA"
	Fare-well party in town
	Departure of participants (by midnight train or early morning)

29th April 2001**Sunday**

	Breakfast
	Departure of participants

Príklad prihlášky



**REGISTRATION FORM:
INTERNATIONAL CONTACTMAKING SEMINAR OPEN DOOR TO EUROPE
SLOVAKIA - ZEMPLÍNSKA ŠÍRAVA: 26ST - 29ST APRIL 2001**

Name: _____

Name of your organisation: _____

Adresse: _____

Telephone: _____ Fax: _____

E-mail: _____ Website: _____

Date of birth: _____ Male: Female:

Nationality: _____

Language proficiency: _____

Spoken English: Excellent Good Fair Poor

Health/dietary details/special needs: _____

Please describe your organisation (aims, target group, methods).

Status within your organisation: _____

(please tick)

full-time youth worker

Voluntary Youth Worker

Other

If other, please specify: _____

Do you have any experience on an international level or your work? If yes please describe it. _____

What are your expectations of this contactmaking seminar? Do you have any special project in mind to work on ? (youth exchange, voluntary service, seminar for youth workers...) _____

What is your personal motivation to participate in this contactmaking seminar? _____

Please send or fax this form back to your Youth Information Centre Humenne before 6 April 2001

Príklad záverečného dotazníka pre účastníkov

QUESTIONNAIRE

FOR PARTICIPANTS OF CONTACT MAKING SEMINAR: STARTER,
SLOVAKIA, MAY 2001, DOLNÝ KUBÍN

1. WERE YOUR EXPECTATIONS REACHED?



2. WHAT DID YOU LIKE THE MOST IN THE PROGRAMME?

3. WOULD YOU RATHER SKIP ANY PART OF THE PROGRAMME?

4. WHAT DO YOU THINK ABOUT REAL JOINT FUTURE PROJECTS WITH PARTNERS OF THE SEMINARS?

5. ANY COMMENTS, SUGESSTIONS, IDEAS, RECOMMENDATIONS???

(USE OTHER SIDE OF THE QUESTIONNAIRE)





ISBN 80-88893-93-3



Vydala: IUVENTA

Text: Jana Miháliková
Jazyková korekcia: Martin Libjak
Grafická úprava: compART, s.r.o.
Tlač: MiRe, Bratislava