



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGOs" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Kurs e-learningowy:

"Współpraca międzynarodowa"





KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGOs" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Współpraca międzynarodowa

Współpraca międzynarodowa to szczególny rodzaj współpracy i tworzenia partnerstw. Wejście Polski do Unii Europejskiej otworzyło organizacjom pozarządowym nowe, cenne źródło finansowania swoich projektów. Nie należy jednak ograniczać się tylko do Europy.

Kurs ten dedykowany jest dla organizacji, które przymierzają się do rozszerzenia swojej działalności ponad poziom lokalny czy krajowy.

Współczesny obraz świata jest niezwykle zróżnicowany pod wieloma względami. Ludzie coraz częściej zaczynają zdawać sobie sprawę z tego, że świat jako całość stoi w obliczu wielu zagrożeń i problemów do niedawna nie dostrzeganych lub nie istniejących. Umiędzynarodowiło się nie tylko życie gospodarcze, lecz także problemy z nim związane. Międzynarodowa współpraca staje się koniecznością.



Kurs ten nauczy Cię od czego zacząć taką współpracę, jak dobrać odpowiednich partnerów. Szczególną uwagę poświęcimy zagadnieniom takim jak różnice kulturowe i problemy komunikacyjne.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGO's" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Globalne problemy i globalne organizacje współczesnego świata

Problemy globalnych nie można rozwiązać przy pomocy szybkich środków zaradczych, regulacji prawnych ani politycznych, nie można ich rozwiązywać także jeden po drugim, w izolacji od siebie. Potrzebna jest współpraca międzynarodowa i myślenie kategoriami globalnymi. Na początku XX stulecia istniała tylko grupa problemów socjalnych: przeludnienie, rasizm, starcia religijne, agresywny nacjonalizm, pogłębiająca się przepaść między bogatymi i biednymi, dyskryminacja kobiet, znaczny analfabetyzm, strukturalne bezrobocie. Większość problemów współczesnego świata pojawiła się w ciągu ostatnich 50. lat, czyli okresu najszybszego rozwoju cywilizacyjnego, technicznego i gospodarczego ludzkości.

prof. zw. dr hab. Zofia Dach

GLOBALNE ORGANIZACJE POZARZĄDOWE:

- Humanitarne (MKCK, Amnesty Int, Human Rights Watch),
- Naukowe (Międzynarodowe Stowarzyszenie Prawa Międzynarodowego),
- Ekonomiczne i społeczne (Międzynarodowa Federacja Związków Zawodowych, Lekarze bez granic),
- Sportowe (MKOI),
- Ekologiczne (Greenpeace),
- Śmieszne (Międzynarodowa Organizacja Ochrony Skrzata Ogrodowego).



Ich wpływ na relacje międzynarodowe jest bardzo różny. Geograficznie jest bardzo znaczny w Europie i USA . W innych przestrzeniach znaczenie NGO's jest śladowe” Globalnie NGO's jest około 5000.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGOs" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Co rozumiemy poprzez partnerstwo

Poprzez partnerstwo rozumiemy każdy typ współpracy (sformalizowany czy też nie) pomiędzy dwoma lub więcej organizacjami, które wspólnie chcą osiągnąć uprzednio zdefiniowany cel"

Przykładowe obszary współpracy:

- Międzynarodowa współpraca w dziedzinie kultury
- Międzynarodowa współpraca w dziedzinie edukacji
- Międzynarodowa współpraca w dziedzinie ochrony środowiska lub innych problemów globalnych
- Międzynarodowa współpraca w zakresie sportu i kultury fizycznej
- Międzynarodowa współpraca młodzieży w dziedzinie polityki młodzieżowej
- Wolontariat międzynarodowy
- Wymiana pracowników organizacji pozarządowych



W zależności od natury współpracy, potrzebne będą ze strony partnerów w większym lub mniejszym stopniu: przygotowanie, inwestycje czasu i pieniędzy, personel, i określenie ryzyka.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGOs" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Dla zachęty dobre przykłady - case study

„PUT YOUR STORY INTO HISTORY”

W Ramach Programu Młodzież W Działaniu – Rosyjska grupa młodzieży postanowiła zaprosić swoich rówieśników z Turcji, Azerbejdżanu i Polski, aby wspólnie zrealizować film. Spotkanie odbyło się w dniach 14 – 24 września 2008 w Wologdzie w Rosji. Przez 10 dni młodzież wspólnie organizowała sobie zajęcia, wykłady i spotkania z ludźmi ze świata filmu. W ramach edukacji nieformalnej wiele nauczyli się od siebie, poznali wzajemnie swoje kraje i dowiedzieli jak żyje się ich rówieśnikom w innych krajach. Dofinansowanie pokrywało koszty zakwaterowania, wyżywienia, lokalny transport, materiały niezbędne do realizacji filmów oraz 70% kosztów podróży.

Spotkanie poprzedziła wizyta przygotowawcza gdzie przedstawiciele poszczególnych grup ustalili pomiędzy sobą obowiązki.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGOs" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Poszukiwanie właściwego partnera

Podstawowym zadaniem organizacji chcącej wejść w partnerstwo międzynarodowe jest ustalenie celu do jakiego wspólnie z potencjalnym partnerem będziecie dążyć. Jeśli zdefiniowałeś swój cel (więcej w e-kursie „Budowanie Partnerstwa” i „Pisanie wniosku”) i wiesz czego dokładnie potrzebujesz zawężasz obszar poszukiwań i łatwiej Ci będzie znaleźć odpowiednią do współpracy organizację

Wyobraź sobie, że szukasz życiowego partnera i nie wierzysz w przypadki...

Podstawą jest próba określenia w sposób dokładny czego poszukujesz u swojego przyszłego partnera, następnym krokiem w tym działaniu będzie próba skontaktowania się z nim.

Stwórz sobie profil poszukiwanego partnera, w którym zawrzesz następujące elementy:





KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGO's" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Określenie formy funkcjonowania partnerstwa

FORMALNA - NIEFORMALNA

Każda współpraca wymaga pewnego rodzaju formalizacji, a przynajmniej określenia zasad współpracy. Formy współpracy możemy podzielić na dwa rodzaje: formalne i nieformalne.

Do pierwszej grupy należą wszelkie formy współpracy „pisemnej” czyli umowy, listy intencyjne oraz bardziej zaawansowane, np. stowarzyszenia. Formy formalnej współpracy sprawdzają się w bardziej zaawansowanych partnerstwach lub w takich, które od początku swojego istnienia mają jasno sprecyzowane cele i oczekiwania stron. W przypadku nowotworzonych partnerstw, które dopiero się kształtują lepszą i skuteczniejszą formą współpracy jest forma nieformalna. Okazjonalne spotykająca się sieć, bez struktury i zadań. Główna działalność to wymiana informacji i działania ad hoc.

Wybór formy współpracy wymaga jego szczegółowego omówienia i akceptacji wszystkich stron partnerstwa. Trzeba pamiętać, że formuła współpracy sprawdza się, jeżeli partnerzy przekonani są o jej skuteczności, i spełnia ona oczekiwania wszystkich stron.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGOs" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



CZAS TRWANIA

Niektóre kontakty w ramach współpracy nie mają określonego czasu trwania, podczas gdy inne ustanawiane są w celu osiągnięcia pewnego wyznaczonego celu (np. wspólne składanie wniosku o dofinansowanie, wspólna realizacja projektu), po czym są rozwiązywane.

LICZBA PARTNERÓW

W wielu partnerstwach zaangażowanych jest tylko dwóch partnerów, (partnerstwa bilateralne) w innych, takich jak np. partnerstwa tworzone w celu uczestniczenia w programach dotyczących badań i rozwoju UE, z definicji zaangażowanych jest więcej partnerów.

ROZMIAR I TYP PARTNERSTW

Chociaż wiele organizacji preferuje partnerstwa, w których partnerzy są tej samej wielkości i mogą negocjować na zasadzie równości, to jednak w wiele partnerstw zaangażowane są organizacje duże i doświadczone, które mogą pełnić rolę lidera/koordynatora. Często są mentorami dla młodych i niedostatecznie rozwiniętych organizacji.





KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGOs" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Kim chcemy być w „związku”

TWÓRCA, LIDEREM, MOTOREM PROJEKTU - czy chcemy być „mózgiem” projektu. Wiąże się to z dużą odpowiedzialnością i poświęceniem największych zasobów czasu i ludzi. Lider to organizacja (osoba), która czuwa nad poprawnością przebiegu projektu, wspólnym budżetem. Pamiętaj również, że to na Liderze będzie spoczywać rozwiązywanie wszelkich potencjalnych sporów.

PARTNER

Odpowiada za realizację poszczególnych elementów projektu i wszelkich zapisów kontraktowych; Przystępuje do ewentualnej umowy o grant; odpowiedzialny przede wszystkim za swoje zadania. Zadania te muszą jednak być komplementarne wobec zadań pozostałych partnerów.

PODWYKONAWCA

Wykonuje pewne prace na zlecenie partnerów i jest przez nich opłacany w 100%. Nie jest związany umową o grant, a co za tym idzie nie podejmuje żadnych decyzji na poziomie Partnerstwa.

Wszyscy partnerzy powinni znać swoją rolę w realizowanych działaniach.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGO" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Zaangażowanie partnerów

Od Ciebie również zależy jak bardzo chcesz się zaangażować w ten „związek”.

Wybór właściwej roli zależy będzie od struktury Twojej organizacji, dostępnego personelu, warunków członkostwa, sytuacji finansowej no i oczywiście chęci Twojego Partnera. Pamiętaj, że im większe zaangażowanie tym większe koszty, nie tylko finansowe. To również czas i zasoby poświęcone partnerowi.

Na początku tworzenia partnerstwa i przy każdym włączaniu nowych podmiotów musimy jasno sprecyzować motywacje wszystkich partnerów. Jest to ważne gdyż jest podstawą do identyfikacji wspólnych celów. Tylko na bazie wspólnych oczekiwań możemy budować współpracę pomiędzy różnymi podmiotami.

Należy tutaj pamiętać, iż wszelkie różnice zdań nie ujawnią się w momencie tworzenia partnerstwa, ale dopiero przy realizacji konkretnych działań. W tym miejscu jest istotna wspólnota celu i oczekiwań, która pozwoli na odpowiednie zaangażowanie partnerów w działanie.





KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGO's" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Lokalizacja spodziewanego partnera

Daleko czy blisko od siebie?

Współpraca międzynarodowa bardzo ogranicza bezpośrednie kontakty. Weź pod uwagę możliwości komunikacji.

KRAJE SĄSIADUJĄCE – współpraca przygraniczna – ze względu na bliskość współpraca ta może opierać się na częstych kontaktach bezpośrednich np. Wspólnych wydarzeniach kulturalnych.

MIASTA PARTNERSKIE – współpraca dotyczy głównie władz i administracji. Jednak często do takiej współpracy zaproszone zostają lokalne organizacje pozarządowe.

KRAJE UE – Austria, Belgia, Bułgaria, Cypr, Czechy, Dania, Estonia, Finlandia, Francja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Litwa, Luksemburg, Łotwa, Malta, Niemcy, Polska, Portugalia, Rumunia, Słowacja, Słowenia, Szwecja, Węgry, Wielka Brytania, Włochy. **KRAJE KANDYDUJĄCE** – Chorwacja, Macedonia, Turcja.

INNE KRAJE



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGO's" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Ogólne zaufanie / opinia o organizacji

Zarówno w świecie NGO jak i biznesu opinia o Partnerze jest bardzo ważna. Wszystkie organizacje i instytucje przywiązują dużą wagę do swojej reputacji, mogą się więc obawiać, czy ich reputacja nie dozna uszczerbku w związku z przystąpieniem do partnerstwa lub jego przyszłymi ewentualnymi niepowodzeniami.

Odpowiednie cechy partnerów:

- Doskonałość , perfekcja
- Doświadczenie,
- Współpraca, otwartość,
- Komunikatywność,
- Rzetelność, kreatywność



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGOs" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Język komunikacji, dostępność osób do kontaktu ...

Nadrzędnym elementem współpracy w partnerstwie jest **komunikacja**.

Nie wystarczy, że ktoś w Twojej organizacji biegle włada językiem obcym. Komunikacja musi być obustronna i również Partner musi posługiwać się wspólnym językiem. Nawet jeśli jest to jedna osoba, musi być dyspozycyjna i komunikatywna. Najlepiej żeby był to lider/koordynator projektu. Opcjonalnym rozwiązaniem jest zatrudnienie tłumacza. Podwyższy to jednak znacznie koszty a całą współpracę utraci na „*bezpośredniość*”.

Nie zawsze można zakładać, że język angielski wystarczy, by dobrze komunikować się z partnerem. Weź pod uwagę, że współpraca może wymagać zatrudnienia specjalisty, który będzie w stanie komunikować się z zagranicznym partnerem w jego macierzystym języku.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGOs" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Podsumowanie profilu

Chociaż tylko rzeczywisty kontakt może pozwolić na decyzję i chociaż czasami teoretycznie idealne dopasowanie partnerów okazuje się pomyłką przy pierwszym kontakcie, to na omawianym etapie powinna być jednak podjęta próba określenia podstawowego poziomu zgodności i równowagi. W idealnym przypadku umiejętności partnerów, możliwości, słabe i mocne punkty partnerów będą się nawzajem uzupełniać.





KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGOs" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Sposoby znajdowania doskonałego partnera

Podobnie jak w życiu...

W tym momencie masz już podstawowe wyobrażenie czego poszukujesz w idealnym partnerze oraz jak zaprezentujesz siebie partnerowi. Jesteś gotowy na spotkanie?

Istnieje wiele różnych kanałów, poprzez które możesz wejść w kontakt z potencjalnym partnerem. Z samej ich natury wymagają one w większym lub mniejszym stopniu aktywnego udziału, podejmowania wysiłku i/lub inwestycji czasu i pieniędzy. Oczywiście, będzie się to również wiązać z ich efektywnością.

Na kolejnym ekranie zostały wymienione sposoby nawiązania kontaktu z potencjalnym partnerem:



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGOs" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Od czego zacząć

Rozsyłanie **bezpośredniej korespondencji** do potencjalnych partnerów, których adresy znalazłeś w ogólnie dostępnych książkach telefonicznych i bazach danych.

W wielu przypadkach pierwsze kontakty pomiędzy potencjalnymi partnerami odbywają się poprzez **pocztę, faks lub e-mail**. Jest to niewątpliwie najtańszy sposób, wiele informacji może być szybko wymienianych czasem jednak trudno sprawdzić ich wiarygodność. W przypadku ważnych projektów współpracy oczywiście potrzebny będzie kontakt osobisty.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGOs" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Poszukiwanie partnerów do projektu

- Własne kontakty – nigdy o nich nie zapominaj :),
- Oferty współpracy na stronach programów: Np. www.frse.org.pl,
- Aktualności na stronie Komisji Europejskiej <http://ec.europa.eu/>,
- Ambasady – oficjalny i aktualny wykaz przedstawicielstw dyplomatycznych wraz z kontaktami znajduje się na stronie Ministerstwa Spraw Zagranicznych,
- Członkostwo w sieciach np. Sieć Wspierania Organizacji Pozarządowych <http://www.splot.ngo.pl/>,
- Newslettery programów np. Programu Młodzież w Działaniu, fundacji Instytut Innowacji,
- Strony internetowe fundacji i stowarzyszeń,
- Strony internetowe poświęcone organizacjom pozarządowym i funduszom – nie tylko polskie!
 - <http://www.nonprofitexpert.com/>
 - www.ngo.pl
 - www.un.org



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGOs" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Seminaria kontaktowe*

Stwarza możliwości:

- **Uzyskania informacji o możliwościach współpracy europejskiej w dziedzinie, której dotyczy seminarium,**
- **Poznania osób z innych krajów, utworzenia z nimi grupy partnerskiej,**
- **Uzyskania konkretnych informacji i wskazówek dotyczących opracowania projektu (podział obowiązków i zadań w projekcie, opracowywania procedury oceny projektu i rozpowszechnienia jego wyników itp.),**
- **Uzyskania praktycznych informacji dotyczących procedur, wypełniania formularzy wniosków, zobowiązań finansowych i kontraktowych instytucji, które otrzymały granty itp.**

Przykład: W dniach 1-4 października odbyło się w Gdańsku Seminarium Kontaktowe Funduszu Stypendialnego i Szkoleniowego pod hasłem „Building bridges – Making Partnerships between Norway, Iceland and Poland”, którego celem było ułatwienie potencjalnym beneficjentom Funduszu znalezienia partnera z Norwegii i/lub Islandii i nawiązania bilateralnych kontaktów w szeroko rozumianej dziedzinie edukacji.

<http://www.amb-norwegia.pl> – Ambasada Królestwa Norwegii

*
Na podstawie programu Life Long Learning



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGO" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Wizyty przygotowawcze

Wizyta Przygotowawcza umożliwia partnerom potencjalnego projektu spotkanie mające na celu:

- **Dopracowanie założeń, celów i metodologii projektu,**
- **Określenie roli i zadań partnerów,**
- **Opracowanie budżetu i planu pracy,**
- **Wspólne wypełnienie wniosku o dofinansowanie projektu.**



Wizyta przygotowawcza umożliwia spotkanie z organizacją, z którą nawiązaliście kontakt, i z którą chcielibyście zrealizować projekt. Warto poświęcić wystarczająco dużo czasu, żeby przedyskutować wasz pomysł na przyszłe działania i ewentualnie wspólnie przygotować wniosek.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGOs" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

**EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY**



Wizyty studyjne

To krótkie spotkanie (3 – 5 dni) w małych grupach (10 – 15 osób) specjalistów z różnych krajów pracujących w podobnych obszarach. Podczas wizyt studyjnych formami pracy są przede wszystkim warsztaty i spotkania z lokalnymi organizacjami i instytucjami pracującymi w interesującym Cię obszarze. Dają szansę poznania metod pracy związanych z danym zagadnieniem. Podczas wizyty studyjnej można zobaczyć jak organizacje z innych krajów radzą sobie w codziennych zajęciach, jak realizują swoje cele. Dodatkowo można wymienić doświadczenia i poznać metody pracy z Waszą potencjalną grupą docelową.

Dzięki wizycie studyjnej zyskujecie:

- **lepsze zrozumienie specyfiki pracy w innym kraju,**
- **nowe kontakty do współpracy,**
- **większą wiedzę o praktycznej stronie pracy z potencjalną grupą docelową.**



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGO's" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Konferencje i szkolenia

Jeśli jesteś pasjonatem swojej dziedziny (edukacji, kultury, ochrony środowiska itp), staraj się być na bieżąco. Wiele organizacji rozsyła newslettery, w których znajdziesz bieżące informacje o wydarzeniach (konferencje, szkolenia, warsztaty etc.). Takie spotkanie to nie tylko możliwość pogłębienia wiedzy, ale również możliwość osobistego spotkania z ludźmi o tych samych zainteresowaniach, chętnych do wymiany doświadczeń .



INSTYTUT
Innowacji



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGO's" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Job shadowing

To rodzaj stażu, który pozwala aktywnie uczestniczyć w działaniach zagranicznej organizacji. To świetna metoda nauki, która umożliwi wymianę doświadczeń oraz poznanie zasad i sposobów funkcjonowania innej organizacji szczególnie na poziomie międzynarodowym. Jest jednocześnie wstępem do współpracy z osobami i organizacjami z zagranicy. Podczas stażu jako uczestnik dowiadujesz się jak działa odwiedzana organizacja oraz obserwujesz jak realizuje ona swoje projekty (np. międzynarodowe).

Dzięki wizycie studyjnej zyskujecie:

- **Zdobycie kwalifikacji potrzebnych do realizacji projektów międzynarodowych,**
- **Poznanie specyfiki pracy w innym kraju,**
- **Nawiązanie nowych kontaktów do współpracy,**
- **Wypracowanie nowych pomysłów na działania.**

- zdobycie kwalifikacji potrzebnych do realizacji projektów międzynarodowych - poznanie specyfiki pracy w innym kraju - nawiązanie nowych kontaktów do współpracy - wypracowanie nowych pomysłów na działania



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGOs" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Pierwszy kontakt i dalej

Dać potencjalnemu partnerowi szansę poznania siebie i twojego projektu współpracy

Partnerstwo to działalność obustronna, dlatego przygotuj **prezentację siebie, swojej organizacji i propozycję współpracy. Niech będzie zachęcająca. NIC NIE UKRYWAJ. Przygotuj wszystko w zrozumiałym dla Partnera języku i w bardzo przejrzystej formie. Twoje materiały muszą być aktualne!!! Nie pokazuj „zakurzonych” projektów, wspomnij tylko o nich jako o doświadczeniu. Bądź na bieżąco !! Stale uaktualniaj swoje kontakty i portfolio.**

W niektórych przypadkach pierwszy kontakt może się odbyć bezpośrednio (twarzą w twarz), na przykład przy okazji zagranicznej konferencji czy seminarium. Korzyścią w przypadku kontaktu bezpośredniego jest oczywiście to (oprócz wymiany informacji), że potencjalni partnerzy natychmiast mogą poczuć czy „odbierają na tych samych falach”.

Niepowodzenia

Jest możliwe, że po pierwszym pozytywnym kontakcie, szerokich przygotowaniach i długich negocjacjach, okaże się, że współpraca jest nie do zrealizowania. Potraktuj to jako doświadczenie – lekcję i staraj się nie być rozczarowanym. W końcu, trzymając się metafory dotyczącej życia, zerwane zaręczyny są lepsze niż złe małżeństwo.





KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGOs" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Źródła finansowania współpracy międzynarodowej

Za co utrzymamy nasz związek

Nie podajemy Ci wszystkich możliwych źródeł finansowania...

W tym rozdziale znajdują się najpopularniejsze Fundusze. Niech będą jednak dla Ciebie tylko inspiracją w poszukiwaniu...



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGO" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Fundacja Batorego

Programy Fundacji Batorego

Wschód-Wschód. Cel programu - wspieranie międzynarodowej współpracy na rzecz wprowadzania i utrwalania przemian demokratycznych, budowy i rozwoju społeczeństwa obywatelskiego oraz upowszechniania nowatorskich rozwiązań problemów społecznych w regionie Europy Środkowo-Wschodniej, Azji Centralnej i Kaukazu.

Zakres tematyczny projektów nie jest ograniczony

Mogą one dotyczyć różnych dziedzin życia społecznego np.:

- **Aktywizacji społeczności lokalnych i partycypacji obywateli w życiu publicznym,**
- **Współpracy organizacji pozarządowych oraz współpracy międzysektorowej.**

Partnerstwo Inicjatyw Społecznych - Program Współpracy Polsko - Niemiecko -Rosyjskiej

Wspiera trójstronne projekty współpracy podejmowane przez organizacje z Niemiec, Obwodu Kaliningradzkiego i Polski (program współfinansowany przez Fundację im. Roberta Boscha).

Program Współpracy Międzynarodowej

Podjęmuje działania na rzecz integracji europejskiej, wymiany doświadczeń z krajami Europy Środkowo-Wschodniej oraz umacniania roli polskich organizacji na forum międzynarodowym.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGO's" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Granty międzynarodowego funduszu wyszehradzkiego

Międzynarodowy Fundusz Wyszehradzki (IVF) został założony 9 czerwca 2000 r. przez państwa członkowskie: Republika Czeska, Polska, Słowacja, Węgry. Głównym zadaniem Funduszu jest wspomaganie ściślejszej współpracy między Republiką Czeską, Polską, Słowacją i Węgrami. Współpraca regionalna między tymi krajami organizowana jest poprzez realizację wielostronnych projektów, zwłaszcza kulturalnych, naukowych, badawczych i edukacyjnych oraz związanych z wymianą młodzieży, promocją turystyki i współpracą transgraniczną. Budżet Funduszu tworzą zobowiązania finansowe wszystkich czterech państw członkowskich.

Fundusz wspiera projekty z następujących dziedzin:

- **Współpraca kulturalna (np. festiwale, publikacje),**
- **Współpraca naukowa i badania naukowe (np. konferencje, publikacje, badania),**
- **Edukacja (np. seminaria, szkoły letnie),**
- **Wymiana młodzieży (np. sport, imprezy edukacyjne i kulturalne dla młodzieży i dzieci),**
- **Współpraca transgraniczna (np. projekty 2 państw, które znajdują się na granicy, w odległości 50 km od granicy),**
- **Promocja turystyki (np. przewodniki, prezentacje, targi).**



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGO" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Fundacja Azja - Europa

Celem jest promowanie kontaktów pomiędzy społeczeństwami Azji i Europy oraz rozwoju wzajemnego zrozumienia między obu kontynentami. Wspiera projekty w dziedzinie:

- Rozwoju sztuki,
- Polityki kulturalnej i rozwoju artystycznego,
- Edukacji i współpracy akademickiej,
- Ochrony środowiska i zrównoważonego rozwoju,
- Praw człowieka,
- Dialogu międzykulturowego,
- Stosunków międzynarodowych,
- Mediów i społeczeństwa informacyjnego,
- Młodzieży.



Kraje członkowskie ASEM: po stronie Europy: 25 krajów UE i Komisja Europejska, po stronie Azji: 10 krajów ASEAN (Indonezja, Tajlandia, Malezja, Filipiny, Singapur, Wietnam, Brunei, Laos, Kambodża, Birma/Myanmar) oraz ChRL, Japonia i Republika Korei. Na szczycie ASEM VI w Helsinkach (10-11.09.06) podjęto decyzję o przyjęciu Bułgarii, Rumunii, Indii, Pakistanu, Mongolii i sekretariatu ASEAN.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGOs" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Program uczenie się przez całe życie

Cel Programu - rozszerzanie współpracy europejskiej i wymiany w dziedzinie edukacji. Jej różne formy obejmują dzieci, młodzież i dorosłych - od przedszkola po uniwersytety trzeciego wieku. Poniżej zostaną przedstawione, te które bezpośrednio mogą dotyczyć organizacji pozarządowych. Pominięte zostaną programy finansujące współpracę pomiędzy innymi instytucjami np., uniwersytetami:

- **LEONARDO DA VINCI**
- **GRUNDTVIG**



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGO's" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Leonardo da Vinci

Projekty mobilności LEONARDO DA VINCI. Mają na celu promowanie mobilności pracowników na europejskim rynku pracy również zatrudnionych w NGO oraz wdrażanie innowacyjnych rozwiązań edukacyjnych dla podnoszenia kwalifikacji zawodowych. Wspiera rozwiązania zwiększające przejrzystość i uznawalność kwalifikacji zawodowych w krajach europejskich, a także działania wzmacniające jakość kształcenia zawodowego i ustawicznego.

Projekty Transferu Innowacji LEONARDO DA VINCI - to projekty polegające na przenoszeniu i zastosowaniu na nowym gruncie innowacyjnych rozwiązań i produktów w celu podniesienia jakości kształcenia i szkolenia zawodowego.

Projekty Partnerskie LEONARDO DA VINCI

- **Podniesienie atrakcyjności i jakości kształcenia i szkolenia zawodowego,**
- **Rozwój i wdrażanie wspólnych narzędzi i rozwiązań w dziedzinie kształcenia i szkolenia zawodowego,**
- **Wzmacnianie wzajemnego nauczania i uczenia się,**
- **Zaangażowanie do współpracy wszystkich osób/podmiotów zainteresowanych kształceniem i doskonaleniem zawodowym.**



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGO's" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Grundtvig

Główne cele:

- Odpowiadanie na wyzwania edukacyjne związane ze starzeniem się populacji w Europie,
- Pomoc w zapewnianiu osobom dorosłym ścieżek poprawy ich wiedzy i kompetencji.

Przykłady działań, jakie mogą być dofinansowane w projektach partnerskich:

- Spotkania partnerów projektu, seminaria, konferencje, publikacje,
- Wymiana doświadczeń i praktyk, z wykorzystaniem odpowiednich, środków, a szczególnie z wykorzystaniem technologii informacyjno-komunikacyjnych (np. strony internetowe, e-mail, video-konferencje),
- Wykonywanie prac artystycznych i innych dot. tematyki projektu,
- Prace w terenie, analizy i badania dot. tematyki projektu, itp.,
- Przygotowanie językowe osób zaangażowanych w realizację projektu.





KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGOs" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Przykładowe obszary tematyczne:

- Sposoby motywowania osób dorosłych do nauki,
- Aktywne obywatelstwo,
- Zagadnienia interkulturowe,
- Nauka języków obcych,
- Zrównoważony rozwój,
- Technologie informacyjne w edukacji dorosłych,
- Równe szanse dla kobiet i mężczyzn,
- Edukacja osób ze specjalnymi potrzebami,
- Edukacja rodziców.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGO's" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Program młodzież w działaniu

Program "**Młodzież w działaniu**" to program Unii Europejskiej wspierający uczestnictwo w kształceniu pozaszkolnym, czyli edukacji pozaformalnej. Umożliwia nawiązywanie kontaktów międzynarodowych i wymianę doświadczeń. Zachęca do podejmowania różnorodnych działań na rzecz społeczności lokalnej, służących również indywidualnemu rozwojowi. Promuje ideę zjednoczonej Europy.

Główne cele programu "Młodzież w działaniu":

- Promowanie aktywnych postaw obywatelskich wśród młodzieży,
- Rozwój solidarności i tolerancji oraz wzajemnego zrozumienia wśród młodych ludzi z różnych krajów,
- Podnoszenie jakości systemów wspierających działania młodzieży,
- Wspieranie współpracy europejskiej w dziedzinie młodzieży,
- Zwiększanie udziału w życiu społecznym młodzieży z mniejszymi szansami.

Priorytety stałe programu "Młodzież w działaniu"

- Europejskie Obywatelstwo,
- Uczestnictwo młodzieży,
- Włączanie młodzieży z mniejszymi szansami,
- Różnorodność kulturowa,





KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGOs" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Finansowanie działań dwustronnych (bilateralnych)

PROGRAM FUNDACJI WSPÓŁPRACY POLSKO-NIEMIECKIEJ

Fundacja finansuje projekty, które są realizowane w ramach współpracy pomiędzy polskimi i niemieckimi partnerami. Projekty muszą być realizowane na terytorium Polski i/lub Niemiec.

Priorytety

Spotkania i współpraca instytucjonalna – wymiana doświadczeń, np. grup zawodowych, także grup młodzieżowych, partnerstwa miast i gmin, uniwersytetów, różnego rodzaju stowarzyszeń i organizacji.

Fundacji:

FUNDUSZ POLSKO-LITEWSKI

Cel Funduszu - wspieranie współpracy polskiej i litewskiej młodzieży dla budowania przyjaznej współpracy między Narodami Polski i Litwy.

INNE JEDNOSTKI FINANSUJĄCE DZIAŁALNOŚĆ MIĘDZYNARODOWĄ

- Międzynarodowe Fundacje Grantowe,
- Konkursy Ministerstwa Spraw Zagranicznych,
- Bank Światowy,
- Międzynarodowe korporacje.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGOs" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Na co zwrócić szczególną uwagę

Ocena ryzyka jest ważnym, lecz często pomijanym elementem początkowego etapu budowania partnerstwa – sprzyja temu entuzjazm związany ze świadomością potencjalnych korzyści ze współpracy. Partnerzy powinni jednak znaleźć czas na zastanowienie się nad ewentualnym ryzykiem i wspólnie, jako grupa, poszukać sposobów jego uniknięcia.





KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGOs" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Ważne informacje

RÓŻNICE WALUTOWE

Weź pod uwagę różnice walutowe. Rynek jest nieprzewidywalny. Często budżety są konstruowane i zatwierdzane w Euro. Przy dużych dotacjach zmiana kursu walutowego może nawet doprowadzić do niewydolności i bankructwa organizacji. Zmiana kursu może być również korzystna.

RÓŻNICE W SYSTEMACH PRAWNYCH

Poznaj regulacje prawne krajów, z którymi zamierzasz współpracować. Co kraj, to inne prawo. Nawet w obrębie Unii Europejskiej można natrafić na wewnątrz krajowe regulacje, których się nie spodziewamy. Im lepszy wywiad zrobimy przed podjęciem współpracy, tym lepiej. W niektórych krajach, szczególnie wschodnich, trzeba z góry założyć problemy, jakie mogą wystąpić na przykład w toku postępowania sądowego. Polskie sądownictwo nie jest tak powolne, jak nam się może wydawać.

STEREFY CZASOWE

Nie zawsze będziesz mógł zadzwonić do swojego partnera w USA, bo być może wyrwiesz go ze snu, a tego nikt nie lubi....



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGOs" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Różnice kulturowe i komunikacja międzykulturowa

W tym rozdziale zwrócimy uwagę na szczególną cechę współpracy międzynarodowej, czyli różnice kulturowe i na niewerbalną komunikację międzykulturową.

Skuteczna komunikacja międzykulturowa wymaga, abyśmy uważnie zapoznali się z komunikacyjnym stylem przyjętym w danej kulturze, którzy pod wieloma ważnymi względami może okazać się zupełnie inny od stylu, jaki dominuje w naszym kraju.





KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGO's" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Język niewerbalny



Cały świat – żartobliwa obraza
Portugalia – nie mam pieniędzy



Belgia, Niemcy – obelga seksualna
Portugalia, Brazylia – obrona
Rosja, Polska – „figa z makiem”



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGO" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Język niewerbalny



USA – wiem co robię
Rosja, Holandia - wariat



Włochy – przysięgam
Libia - przysięgam





KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGO" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Język niewerbalny



**Kraje azjatyckie preferują lekki uścisk dłoni,
silny sugeruje agresję, wrogość**



Amerykanie mocny zdecydowany uścisk



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGOs" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Stereotypy ale i „cechy narodowe”

Zawsze sprawdzaj czy twoje słowa i działania zostały zrozumiane zgodnie z twoimi intencjami oraz czy Ty rozumiałeś przekaz tak jak chciał tego Twój rozmówca.
Poniżej bardzo ogólna charakterystyka Twoich potencjalnych partnerów.

PAMIĘTAJ, NIE TRAKUJ PONIŻSZYCH UWAG ŚMIERTELNIE POWAŻNIE :)

USA

- Bezpośredni i mówią, wprost co myślą,
- Nie zważają na różnice w statusie społecznym,
- Umowy nie pisemne są nieważne,
- Cenią indywidualizm,
- Zorientowani na zadania, które przedkładają nad kontakty międzyludzkie,
- Skoncentrowani na teraźniejszości i niedalekiej przyszłości,
- Status społeczny zależy od wykształcenia i osiągniętych sukcesów.

Choć Amerykanie są najbardziej otwarci spośród innych narodowości, należy pamiętać, żeby nie narzekać w ich towarzystwie. Raczej nie poruszajmy tematów politycznych a koncentrujmy się na pogodzie albo wydarzeniach sportowych.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGOs" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Stereotypy ale i „cechy narodowe” cd

AMERYKA POŁUDNIOWA

- Wysoko cenią kontakty osobiste,
- Koncentrują się na najbliższej przyszłości, brak planowania długoterminowego,
- Cechuje ich brak punktualności,
- Spontaniczni, rzadko przestrzegają ustalonego harmonogramu,



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGOs" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Stereotypy ale i „cechy narodowe” cd

BLISKI WSCHÓD

- Religia ma ogromny wpływ na życie, zabrania się jedzenia wieprzowiny i spożywania alkoholu,
- Nie lubią pośpiechu, do czasu nie przywiązuje się dużej wagi, terminy często nie są ostateczne,
- Zawarta umowa nie jest nigdy uważana za absolutnie obowiązującą, jest tylko celem, do którego się dąży,
- Kobiety mają niski status społeczny.

DALEKI WSCHÓD

- Duże przywiązanie do kultury i tradycji,
- Duże znaczenie ma hierarchia społeczna, wiek i płeć,
- Konkretnie odpowiedzi typu tak/nie są przejawem niegrzeczności, udzielają wymijających wypowiedzi,
- Przywiązują dużą wagę do umów słownych,
- Zorientowani na kolektywizm,
- Kontakty międzyludzkie są ważniejsze niż wykonanie zadań,
- Skoncentrowani na przeszłości i dalekiej przyszłości, podejmują długoterminową współpracę z klientem,
- Status zależy od pochodzenia, rodziny, wieku i płci.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGO" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Stereotypy ale i „cechy narodowe” cd



EUROPA - ROSJA

- W kontaktach najważniejsze miejsce zajmują stosunki osobiste i związki personalne,
- Należy wykazać się szerokim gestem w robieniu wszelkiego rodzaju prezentów i przyjmowaniu u siebie drugiej strony. Duże wrażenie robi nadal zewnętrzny szyk (duże, ładne i nowoczesne),

EUROPA – BUŁGARIA

- Skinienie głowy na tak oznacza NIE, natomiast przeczące kiwanie głową (w Polsce) oznacza aprobatę.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGO's" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



EUROPA - NIEMCY

- **Powściągliwi w wyrażaniu emocji,**
- **Punktualni,**
- **Przywiązują szczególnie dużą wagę do przepisów i regulacji,**
- **Dobrze zorganizowani, dużą wagę przywiązują do porządku i planowania**



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGO's" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Stereotypy ale i „cechy narodowe” cd

EUROPA – WIELKA BRYTANIA

- Uprzejmi i kurtuazyjni, konserwatywni,
- Twardzi w prowadzeniu interesów, choć z pozoru uprzejmi i przyjacielscy,
- Słyną ze sarkastycznego poczucia humoru,
- Organizacje mają zazwyczaj hierarchiczną strukturę,
- Pokazywanie liczby dwa poprzez podnoszenie dwóch palców z grzbietem dłoni zwróconym ku rozmówcy jest surowo zabronione!

EUROPA – FRANCJA

- Mają min. 5 tyg. urlopu i co najmniej 3 tyg. biorą w lipcu lub w sierpniu,
- Strój nieformalny jest bardziej elegancki niż w innych krajach. Twoje ubranie świadczy o twoim statusie społecznym i osiągniętych sukcesach,
- Rozmowy często przeradzają się w dyskusje,
- Długi termin podejmowania decyzji, planowanie długoterminowe,
- Organizacje są hierarchiczne i biurokratyczne,



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGOs" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



- **Otwarci, zachowują bardzo mały dystans w kontaktach,**
- **Ekspresyjni,**
- **Niepunktualni,**
- **Duże znaczenie ma wiek i status.**



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGO" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Stereotypy ale i „cechy narodowe” cd

INNI TEŻ MAJĄ O NAS WYOBRAŻENIA...

POLACY

- Gościnni,
- Z gościnnością często wiąże się alkohol,
- Łatwo nawiązują stosunki z cudzoziemcami,
- Miłują wolność i niezależność,
- Pracowici, ale tylko na obczyźnie,
- Rozmowy często przeradzają się w kłótnie.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGOs" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Stereotypy ale i „cechy narodowe” cd

JEST TEŻ KILKA ZWYCZAJÓW KTÓRE MUSISZ ZNAĆ!!! NIE JESTEŚMY W STANIE PRZEKAZAĆ WSZYSTKICH, POTRAKTUJ TE JAKO PRZYKŁADY A PRZED SPOTKANIEM ZE SWOIM PARTNEREM DOWIEDZ SIĘ O KULTURZE KRAJU JAK NAJWIĘCEJ!!!

Chiny

Będąc w Chinach musimy pamiętać o bardzo ważnej rzeczy. Jeśli chcemy komuś podarować prezent, to pamiętajmy, aby nie był to zegarek, ponieważ przesady traktują to jako odliczanie sekund do śmierci. W języku chińskim zwrot "podarować zegarek" oznacza iść na pogrzeb.

Japonia

W Japonii wszyscy witają się ukłonem, jednak nietaktem jest kłanianie się niżej niż osoba starsza od nas. Przed wejściem do świątyni lub czyjegoś domu należy zdjąć buty. Nie myjmy rąk nad wanną, ponieważ Japończykom służy ona do relaksu! W Japonii nie zostawia się również napiwków, nasze zachowanie może zostać odebrane jako nieeleganckie.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGO's" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Stereotypy ale i „cechy narodowe” cd

Irlandia

Przebywając w tym kraju, należy unikać rozmów o religii, konflikcie w Irlandii Północnej oraz o różnicach między brytyjską a irlandzką angielszczyzną.

Grecja

W Grecji delectujemy się jedzeniem. W żadnym wypadku nie powinniśmy krytykować podanego nam posiłku, ani niczego co greckie, kultury, czy zabytków. Grecy przywiązują bardzo dużą wagę do jedzenia, nie należy wpadać do restauracji tylko na parę minut, można takim zachowaniem urazić nie tylko kucharza, ale także właściciela.

Indie i Indonezja

Po pierwsze, nie wolno dotykać jedzenia lewą ręką. Powód jest prosty. Indonezyjczycy nie używają papieru toaletowego, w toaletach ustawione są specjalne pojemniki z wodą lub zlew, w których należy się podmyć właśnie lewą dłonią. Zrozumiałe jest więc, że do spożywania posiłków używa się wyłącznie prawej ręki. Dla mieszkańców tych krajów, podobnie zresztą jak na Bliskim Wschodzie, obrażą jest pokazywanie podeszew butów lub dotykanie kogoś nimi.

Tajlandia

Nie do przyjęcia jest np. zniszczenie banknotu z wizerunkiem monarchy lub nadepniecie monety. Dla Tajlandczyków jest to prawdziwa obraza. Inną źle widzianą w tym kraju rzeczą jest dyskutowanie podniesionym głosem lub targowanie się o cenę podczas zakupów czy zamawiania usług.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGOs" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Cenne wskazówki

Podane poniżej wskazówki powinny okazać się użyteczne dla osób, które we właściwy sposób zachować się w trakcie kontaktu z przedstawicielami innych kultur.

- Zapoznaj się z regułami dotyczącymi okazywania emocji w miejscach publicznych. Szczególnie ważne jest, żeby wiedzieć jak bardzo można używać mimiki twarzy oraz gestykulacji rąk,
- Naucz się i bezwzględnie przestrzegaj reguł kierujących formami oraz sekwencją zachowań podczas powitań,
- Dowiedz się, które różnice w statusie muszą być podkreślane oraz posłuż się właściwymi kulturowo zachowaniami niewerbalnymi w celu uznania takich różnic,
- Określ stopień kontaktu fizycznego, zaangażowania i dostępności, który jest oczekiwany publicznie i zachowuj się tak, aby spełnić oczekiwania,
- Staraj się uwrażliwić na specyficzne kulturowo oczekiwania dotyczące posługiwania się dotykiem, ruchem, zachowaniami wzrokowymi oraz wykorzystywania norm czasowych (spóźnienia!), aby dostosować się do schematu kulturowego,
- Zapoznaj się z niewerbalnymi regulatorami konwersacyjnymi, jakie powinny bądź nie powinny być używane w akceptowanej konwersacji,



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGO" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Podsumowanie

Dowiedziałeś się jakie podjąć kroki żeby wejść w partnerstwo ponadnarodowe. Pierwsza decyzja wejścia w międzynarodowy projekt współpracy zależy od Ciebie, to Ty będziesz negocjował z Partnerem i to Ty najlepiej potrafisz zdefiniować swoje (wasze) cele i wybrać najefektywniejszą drogę ich realizacji

Rozpoczęcie działalności międzynarodowej zakłada posiadanie podstawowych umiejętności i wymaga znaczącej inwestycji czasu i personelu, jak również dodatkowych kosztów. Przed rozpoczęciem takiego nowego projektu ważne jest, abyś ocenił swoją gotowość, rozważył czy jest to rzeczywiście rozsądna opcja i czy ma szansę na sukces.

POŻĄDANE CECHY PARTNERÓW

- **Otwartość i elastyczność,**
- **Dużo cierpliwości,**
- **Gotowość do zmiany istniejących w organizacji form pracy i dostosowanie ich do potrzeb i wymogów partnerów zagranicznych,**
- **Patrzanie na współpracę przez pryzmat korzyści,**
- **Świadomość różnic międzykulturowych m.in. w wymiarach relacji, stosunku do czasu, stylu komunikacji, zachowań niewerbalnych,**
- **Przygotowanie nowych pracowników i współpracowników – uprzedzenie o potencjalnych trudnościach we współpracy,**
- **Ciągłe poszukiwanie partnerów – nie tylko w przededniu projektów i składania wniosków.**





KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGOs" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Pytania sprawdzające

Zapraszamy do skorzystania z testu. Składa się on z 8 pytań typu:

- jednokrotny wybór.
- prawda/fałsz



Po udzieleniu odpowiedzi Prosimy o naciśnięcie przycisku "Zatwierdź odpowiedź" a następnie przycisk "Dalej".

Po naciśnięciu przycisku "Zatwierdź odpowiedź" otrzymasz komunikat zwrotny informujący o poprawnej lub błędnej odpowiedzi.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGOs" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Zaznacz czy poniższe zdanie jest fałszywe lub prawdziwe.

Cechy narodowe są podstawowym wyznacznikiem zachowania Twojego zagranicznego Partnera.

- Prawda**
- Fałsz**



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGOs" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



FAŁSZ

INSTYTUT
Innowacji





KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGOs" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Zaznacz czy poniższe zdanie jest fałszywe lub prawdziwe.

Polska organizacja pozarządowa może nawiązać współpracę z krajami nie należącymi do UE.

- Prawda**
- Fałsz**



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGOs" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



PRAWDA



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGOs" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Zaznacz czy poniższe zdanie jest fałszywe lub prawdziwe.

Podwykonawca jest uczestnikiem Partnerstwa.

- Prawda**
- Fałsz**



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGOs" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



FAŁSZ





KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGOs" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Zaznacz prawidłową odpowiedź

Jakiego mięsa nie spożywają muzułmanie:

- cielęciny
- wieprzowiny
- drobiu
- wołowiny



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGOs" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Wieprzowiny

Odpowiedź:





KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGOs" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Zaznacz prawidłową odpowiedź

W jakim kraju kiwnięcie głową do przodu (w Polsce twierdząco) znaczy „NIE”

- Belgia
- Bułgaria
- Brazylia
- Burkina Faso
- Białoruś



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGOs" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Odpowiedź:

Bułgaria





KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGOs" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Zaznacz prawidłową odpowiedź

Jakiego prezentu nie powinno się dawać Chińczykowi

- Porcelany
- Kolorowych zabawek
- Zegarka
- Wędki



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGOs" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Odpowiedź:

Zegarka



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGO's" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Zaznacz prawidłową odpowiedź

Job Shadowing to forma:

- Stażu
- Pracy na odległość
- Szpiegostwa
- Poszukiwania pracy



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGOs" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Odpowiedź:

Stażu



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGOs" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Zaznacz prawidłową odpowiedź

Fundusz Wyszehradzki finansuje współpracę, której grupy krajów?

- Polski, Szwecji, Czech, Słowacji**
- Polski, Słowacji, Ukrainy, Białorusi**
- Polski, Słowacji, Węgier, Rumunii**
- Polski, Słowacja, Czech, Węgier**



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGOs" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Odpowiedź:

Polski, Słowacja, Czech, Węgier





KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGOs" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



INSTYTUT
Innowacji





KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGOs" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



INSTYTUT
Innowacji





KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGOs" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



INSTYTUT
Innowacji





KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGOs" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



INSTYTUT
Innowacji





KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt "E-learning dla NGOs" współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



INSTYTUT
Innowacji

