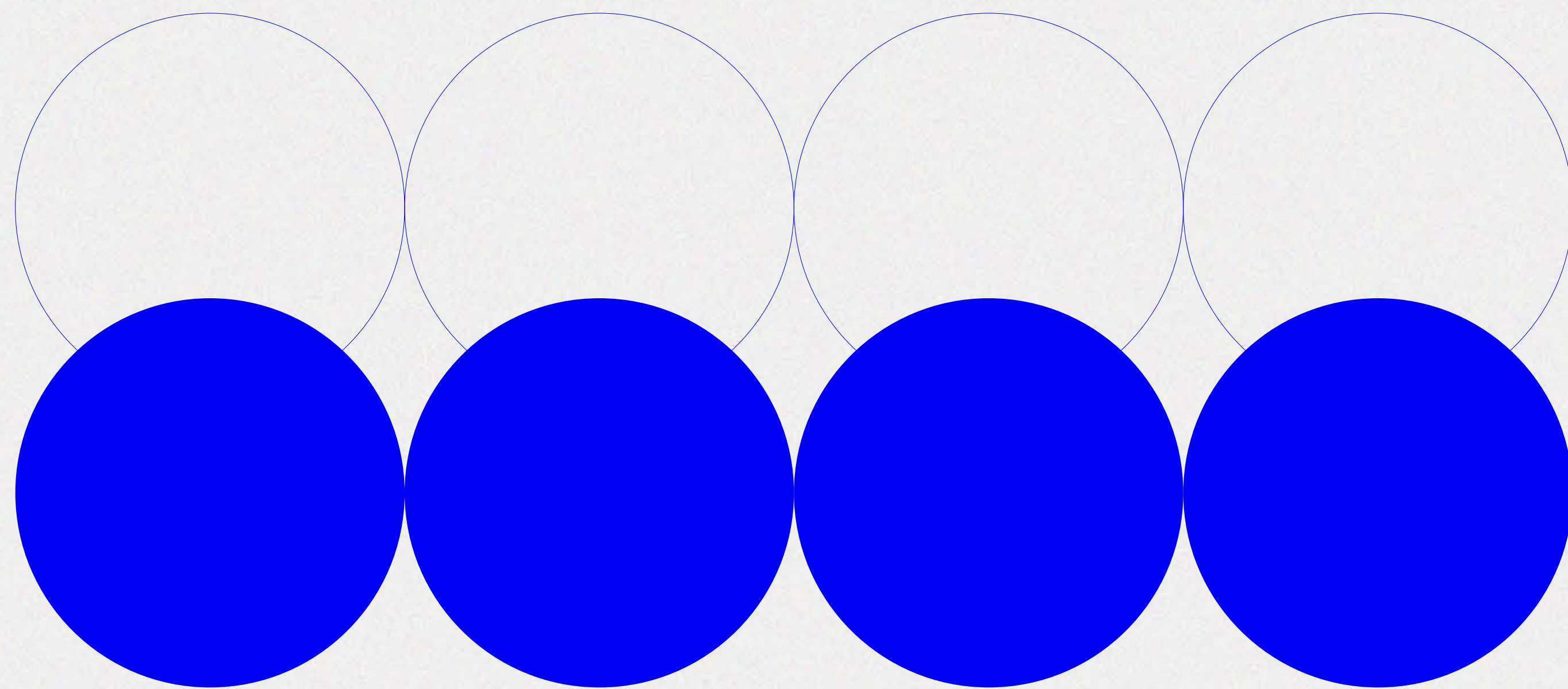
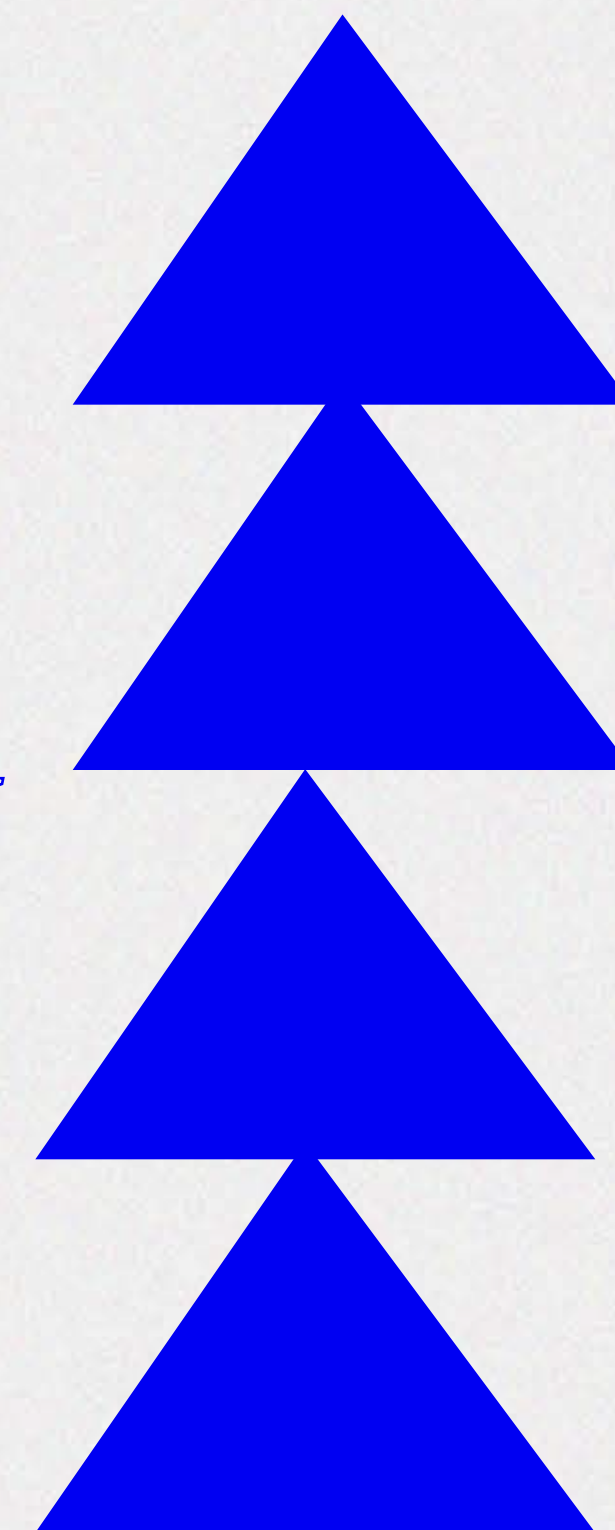


VADEME CUM

VADEME CUM

praktyki dobrej współpracy



Elementem projektu *Promigracyjne sojusze. Współpraca oddolnych inicjatyw promigracyjnych z podmiotami formalnymi w Polsce* było zbadanie mechanizmów współpracy między oddolnymi inicjatywami działającymi w obszarze migracji i uchodźstwa w Polsce a jednostkami formalnymi takimi, jak samorząd, biznes, instytucje publiczne czy media. Chcieliśmy_ałyśmy zbadać motywacje do podjęcia współpracy pomiędzy nimi, a także przeszkody i uprzedzenia, które pojawiają się w trakcie współdziałania. W tym celu przeprowadziliśmy_łyśmy kwerendy inicjatyw promigracyjnych w Polsce; 32 wywiady z przedstawicielami_kami podmiotów niesformalizowanych i 30 wywiadów z przedstawicielami_kami podmiotów sformalizowanych; badania etnograficzne oraz fokusowe¹.

Nasze badania pokazały, że działania prouchodźcze i promigracyjne odbywają się na poziomie jednostek. W dużej mierze to od ich kontaktów osobistych, kompetencji, empatii zależy, czy uda się działać wspólnie. Oczywiście, struktura firmy, organizacji, urzędu, w której te osoby funkcjonują, tworzy pewne ograniczenia, ale są one drugorzędne w stosunku do sprawczości ludzi.

Poniżej przedstawiamy główne motywacje do współpracy, elementy udanej współpracy, dobre praktyki i checklistę, która może ułatwić przygotowywanie kooperacji. Jedną z ważniejszych części projektu były jednak działania upowszechniające: seria warsztatów, konferencja popularno-naukowa², produkcja filmów dokumentalnych poświęconych ruchom oddolnym³ oraz prezentowane Vademecum. Ma ono na celu zebranie praktycznych wskazówek do nawiązywania udanej współpracy, które zgromadziliśmy_łyśmy podczas naszych działań. Mamy nadzieję, że to Vademecum będzie pomocne dla społeczeństwa obywatelskiego, świata nauki, mediów, biznesu czy instytucji publicznych chcących działać i współpracować na polu migracji i uchodźstwa.

W celu lepszego zrozumienia współpracy przedstawimy motywacje naszych rozmówców_czyń do nawiązania kooperacji.

Wyróżniliśmy_łyśmy pięć głównych motywacji.

Uzupełnianie braków kadrowych

Ruchy oddolne działają responsywnie, odpowiadają na pojawiające się potrzeby, a następnie część z nich znika, aby wzbudzić się do działania przy następnym kryzysie. Działają one na zasadzie dobrowolności, ich struktury się zmieniają, a role oraz obowiązki się przeplatają. Osoby aktywistyczne działające w ruchach oddolnych dzielą swoje zaangażowanie między pracę zarobkową, życie rodzinne a zaangażowanie społeczne. Z racji na ich ograniczone i tymczasowe zaangażowanie, ruchy oddolne zmagają się z rotacją zespołu i brakami w zespole.

Współpraca z ludźmi jest istotna. Bo my jesteśmy małym zespołem i sami z siebie to niewiele możemy zrobić. Więc zawsze potrzebujemy współpracować z ludźmi.

Przełamywanie ograniczeń finansowych

Jedną z cech charakterystycznych ruchów oddolnych jest brak posiadania podmiotowości prawnej. Niesformalizowanie ruchu przekłada się na trudności w pozyskiwaniu środków finansowych na działania. Dzięki współpracy osoby aktywistyczne mogą prowadzić efektywniejsze zbiórki lub aplikować o granty.

Dzięki muzeum udało się znaleźć jakąś kasę wśród znanych międzynarodowych artystów i kuratorów, którzy nam pomagali od początku wojny.

[Reprezentant ruchu oddolnego]

Otwieranie horyzontów i zwiększanie efektywności

Współpraca pozwala zwiększyć skalę działania, dotrzeć do nowej publiczności, a to wszystko przekłada się na zwiększenie efektywności, tak samo ruchów oddolnych, jak i biznesu, mediów czy instytucji publicznych. Te ostatnie dzięki współpracy z ruchami oddolnymi mogą zyskać wiedzę oraz miano społecznie odpowiedzialnych i wrażliwych.

Musimy współpracować, żeby dotrzeć do jak największej liczby ludzi. Ale też myślę, że po prostu współpraca bardzo dużo daje, jeśli chodzi o wymianę różnych doświadczeń, pomysłów itd. Przez ostatni rok wszyscy się uczyliśmy, jak tej pomocy udzielać, co jest ważne... [Reprezentantka organizacji pozarządowej]

Budowanie solidarności

Wchodzenie we współpracę może mieć wymiar ideologiczny. Ludzie podejmują współpracę, bo wierzą, że będą w stanie wywołać zmianę społeczną, osłabić indywidualizm i wzmocnić kolektywne działania oraz współodpowiedzialność za świat nas otaczający.

→ Bo indywidualizm już umarł – tak, chcę w to wierzyć. I po prostu tworzymy już jakąś nową epokę, mam nadzieję. Chociaż to ciężko idzie, ale idzie. I dzięki właśnie różnym inicjatywom superoddolnym itd., te jakieś zasady, które już zestarzały się, zostają poderwane – to jest fajne. [Reprezentant ruchu oddolnego]

→ To stawianie na indywidualizm do niczego nie doprowadzi i będzie po prostu jakimś głuchym echem albo biciem o ścianę. [Reprezentant ruchu oddolnego]

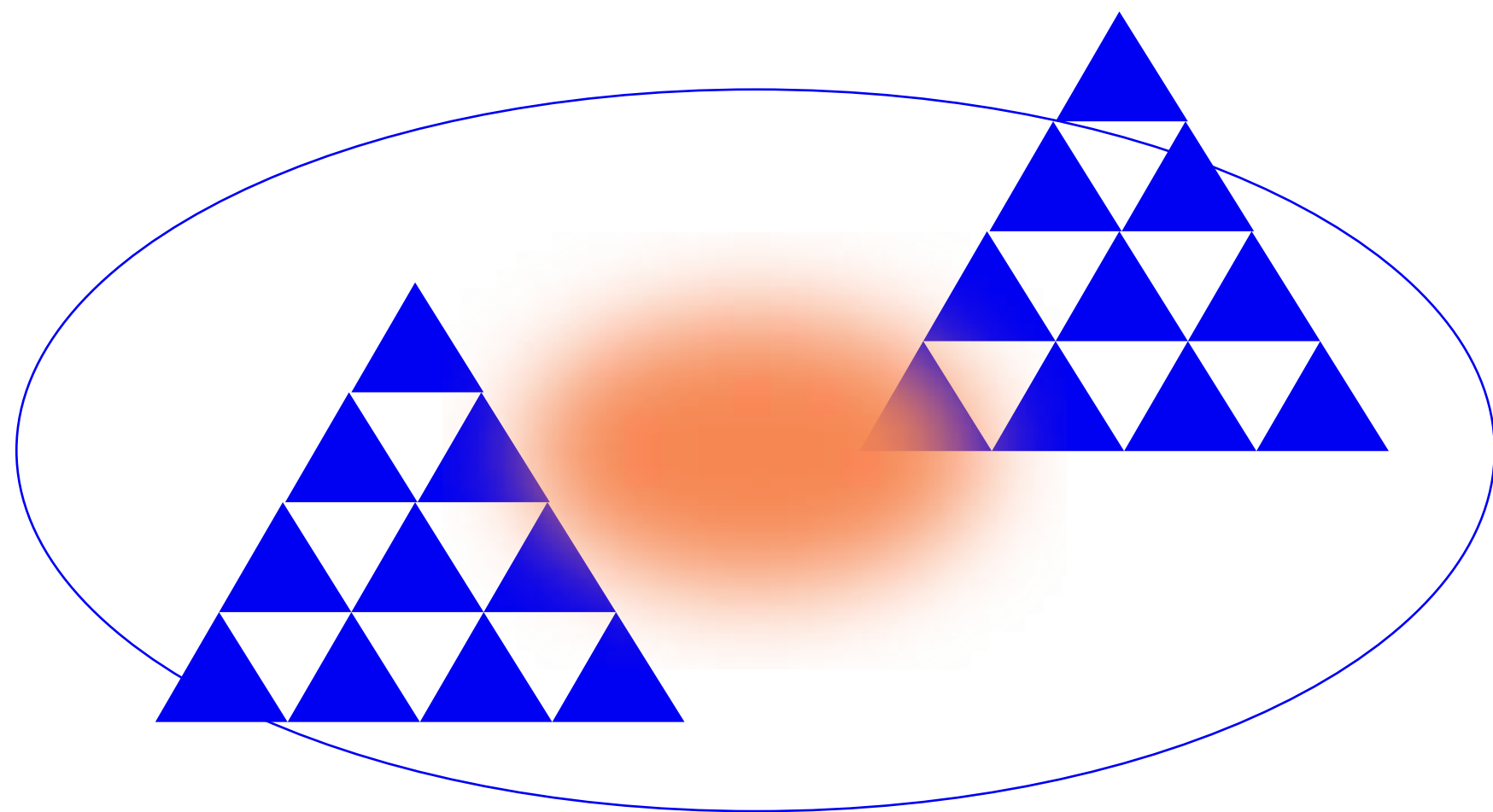
Sprostanie wymogom prawnym

Partnerstwa pozwalają sprostać wymogom prawnym, których ruchy oddolne ze względu na brak osobowości prawnej nie są w stanie spełnić. Podmioty niesformalizowane dzięki współpracy z większą i bardziej rozpoznawalną instytucją zwiększają swoje szanse w konkursach grantowych. Z drugiej strony, np. instytucje państwowe dzięki współpracy z ruchami oddolnymi są w stanie obejść ograniczenia prawne.

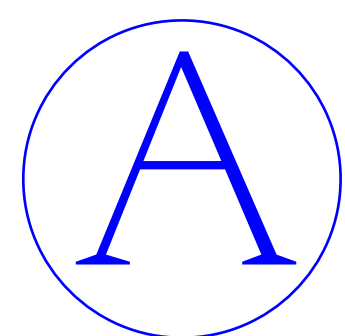
→ Jeżeli ktoś wam proponuje, żebyście byli zweryfikowani [posiadali osobowość prawną], to nie jest to żadna złośliwość czy brak zaufania, tylko po prostu nasze mechanizmy kontroli. Jeżeli prosimy o coś formalnego, to nie znaczy, że my wam nie ufamy.

→ Zrozumienie roli weryfikacji przez ruchy oddolne: długofalowa pomoc, zwłaszcza w gotówce, wymaga weryfikowania, bo my tutaj też podpisujemy [zobowiązania] we własnym imieniu. [Reprezentant biznesu]

→ Organizacje potrafiły zwerbować kilkuset wolontariuszy, którzy będą całodobowo świadczyć pomoc na rzecz uchodźców. My jako urząd nie mieliśmy też takich możliwości prawnych, a organizacje miały taką możliwość i po prostu skorzystały z tego. I ta pomoc, jak tutaj Pani dyrektor mówi, była nieoceniona. [Reprezentant instytucji państwowej]



To ćwiczenie zespołowe pozwoli poddać refleksji
Wasze motywacje wchodzenia we współpracę.
Można je przeprowadzić z myślą o konkretnym pod-
miocie partnerskim lub uniwersalnie. Jest to też
ćwiczenie na pobudzenie empatii – próba zrozu-
mienia potrzeb/intencji partnera_ki.

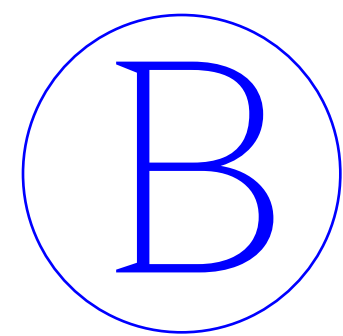


Praca w dwóch grupach

Podziel zespół na dwie mniejsze grupy. Każda grupa otrzymuje zestaw kart, na których wypisane są cele wchodzenia we współpracę (proponowaną przez nas listę znajdziesz poniżej). Zadaniem grup jest ułożenie piramidy, w której na szczycie znajdują się cele, które zdaniem grupy są najważniejsze, a na kolejnych stopniach – mniej ważne. **UWAGA:** Jedna grupa przyjmuje perspektywę Waszego podmiotu/inicjatywy. Druga grupa przyjmuje perspektywę podmiotu/inicjatywy partnerskiej.

ĆWICZENIE ——— PIRAMIDA WAŻNOŚCI

- **Mamy wspólny cel**
- **Razem możemy więcej / większa sprawczość, szybciej osiągnięty cel, lepsze efekty pracy**
- **Nie jesteśmy sami_e / życzliwość, wzajemna troska i poczucie, że możemy na siebie liczyć**
- **Dzielimy te same wartości / solidarność**
- **Mamy różne kompetencje, dysponujemy różnymi zasobami / wymiana dwustronna**
- **Dzielimy zadania, mnożymy sukcesy / podział obowiązków**
- **Uczymy się od siebie nawzajem / INNA PERSPEKTYWA, INNE SPOSOBY ORGANIZACJI PRACY**
- **Poszerzamy siatkę znajomości / nowe kontakty**
- **Zyskujemy środki na realizację celu / wsparcie finansowe**
- **Zwiększamy zasięg / np. dotarcie z informacją do innych miast, poszerzenie grona odbiorców_czyń w mediach społecznościowych, zwiększenie widoczności tematu, którym się zajmujemy**
- **Inne / jakie? (to miejsce na motywacje**



Omówienie ułożenia,
porównanie piramid

Po ustaleniu przez grupy kolejności ułożenia stwierdzeń poproś każdą z grup, aby wyeksponowała ułożone przez siebie karty w widocznym miejscu i stanęła obok nich. Obie grupy mają za zadanie uzasadnić swoje opinie. Przedyskutujcie różnice w ułożeniu kart w zestawach obu grup i zapytajcie osoby z tych grup, dlaczego ułożyły karty w danym porządku. Zastanówcie się, co może wynikać z różnych motywacji i jak możecie połączyć perspektywę swoją i partnera_ki?

Współpraca to proces. Zarówno przygotowując się do niego, jak i prowadząc go, obie partnerskie strony powinny zadbać o różne elementy. Uporządkowaliśmy_łyśmy je w kilku kategoriach i zebraliśmy_łyśmy do każdej z nich zarówno wskazówki, wypowiedzi praktyków_czek, jak i zagadnienia do urefleksyjnienia/weryfikacji przez podmioty/inicjatywy wchodzące we współpracę. W ostatniej części tego rozdziału znajdziecie kilka strategii na poszerzanie pola współpracy.



DO WYPRACOWANIA — zagadnienia do przedyskutowania przed rozpoczęciem współpracy zarówno w zespole, jak i z partnerem_ką. Pozwolą poznać i zrozumieć perspektywę obu stron, a tym samym zmniejszyć prawdopodobieństwo nieporozumień.

DOBRE PRAKTYKI — rozwiązania, wskazówki, kierunki myślenia, o których opowiadali_ły nam praktycy_czki współpracy w odniesieniu do poszczególnych kategorii. Pochodzą z wywiadów pogłębionych z osobami reprezentującymi inicjatywy oddolne i podmioty formalne, z obserwacji w terenie oraz z tzw. konfrontacji, czyli wywiadów grupowych, w ramach których spotykaliśmy_łyśmy ze sobą różne perspektywy i doświadczenia.

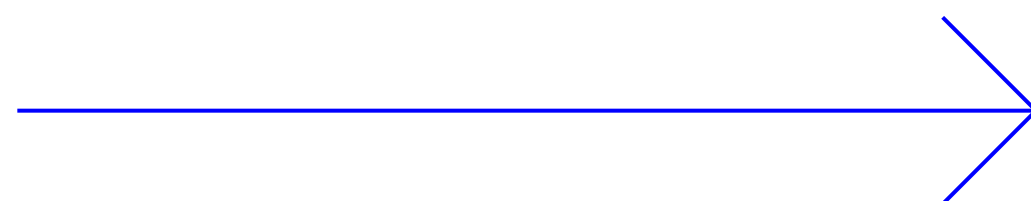
CYTATY — wypiski z wywiadów z praktykami_czkami dot. poszczególnych zagadnień. Podobnie jak „dobre praktyki” pochodzą z zebranego materiału badawczego.

CHECKLISTA — zestaw krótkich pytań kontrolnych, które warto sobie zadać przed wspólnymi działaniami z partnerem_ką lub w ich trakcie, by zweryfikować, czy jesteśmy dobrze przygotowani_e do współpracy, czy zabezpieczone są kluczowe kwestie po obu stronach. Zachęcamy do rozszerzania checklisty.



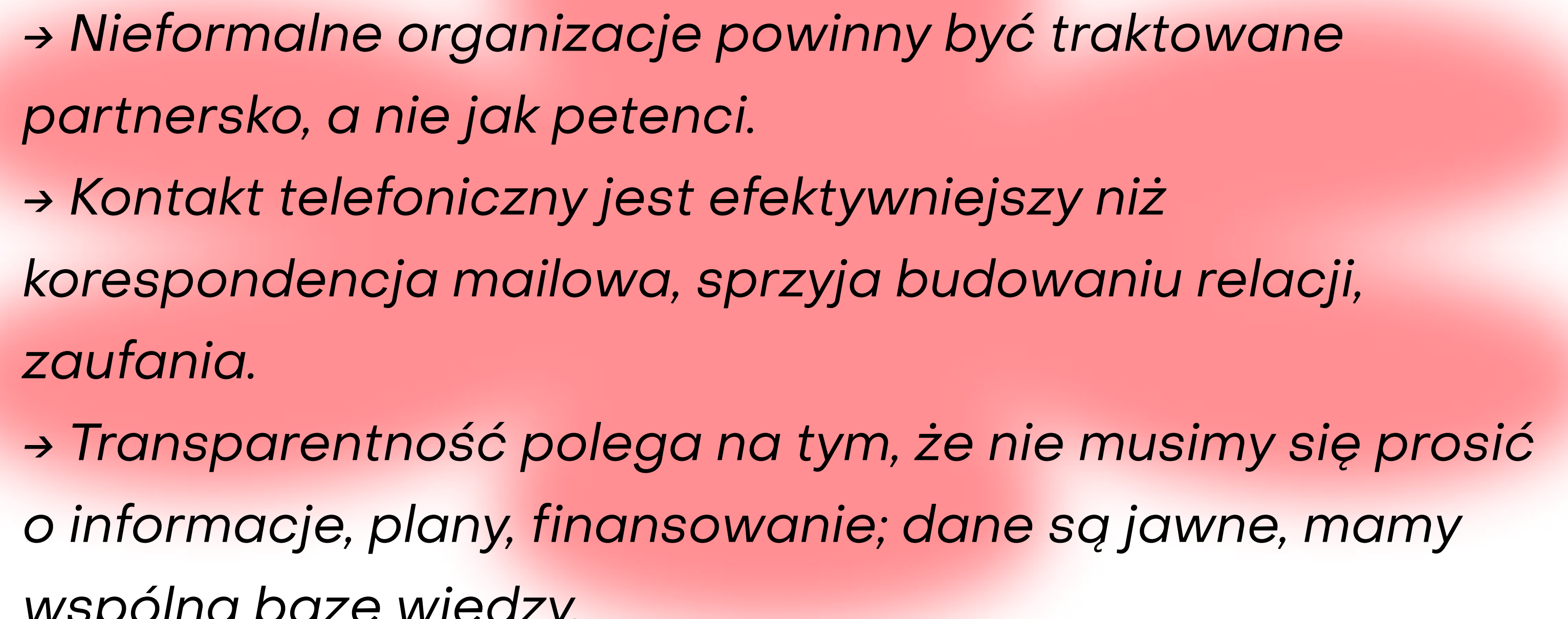
Zaufanie oraz to, co się z nim wiąże, były najczęściej akcentowanym składnikiem udanej współpracy w naszych wywiadach. Zaufanie to przekonanie, że jakiejś osobie lub instytucji można ufać, że jest słowna, posiada deklarowane umiejętności i potrafi je odpowiednio wykorzystać (PWN: n.d.). Jednak zaufanie, jak podkreślali_ły nasi_sze rozmówcy_czynie, trzeba zbudować. Można to zrobić przez dobrą komunikację, długotrwałe kontakty czy zrozumienie kompetencji i ograniczeń partnera_ki.

DO WYPRACOWANIA

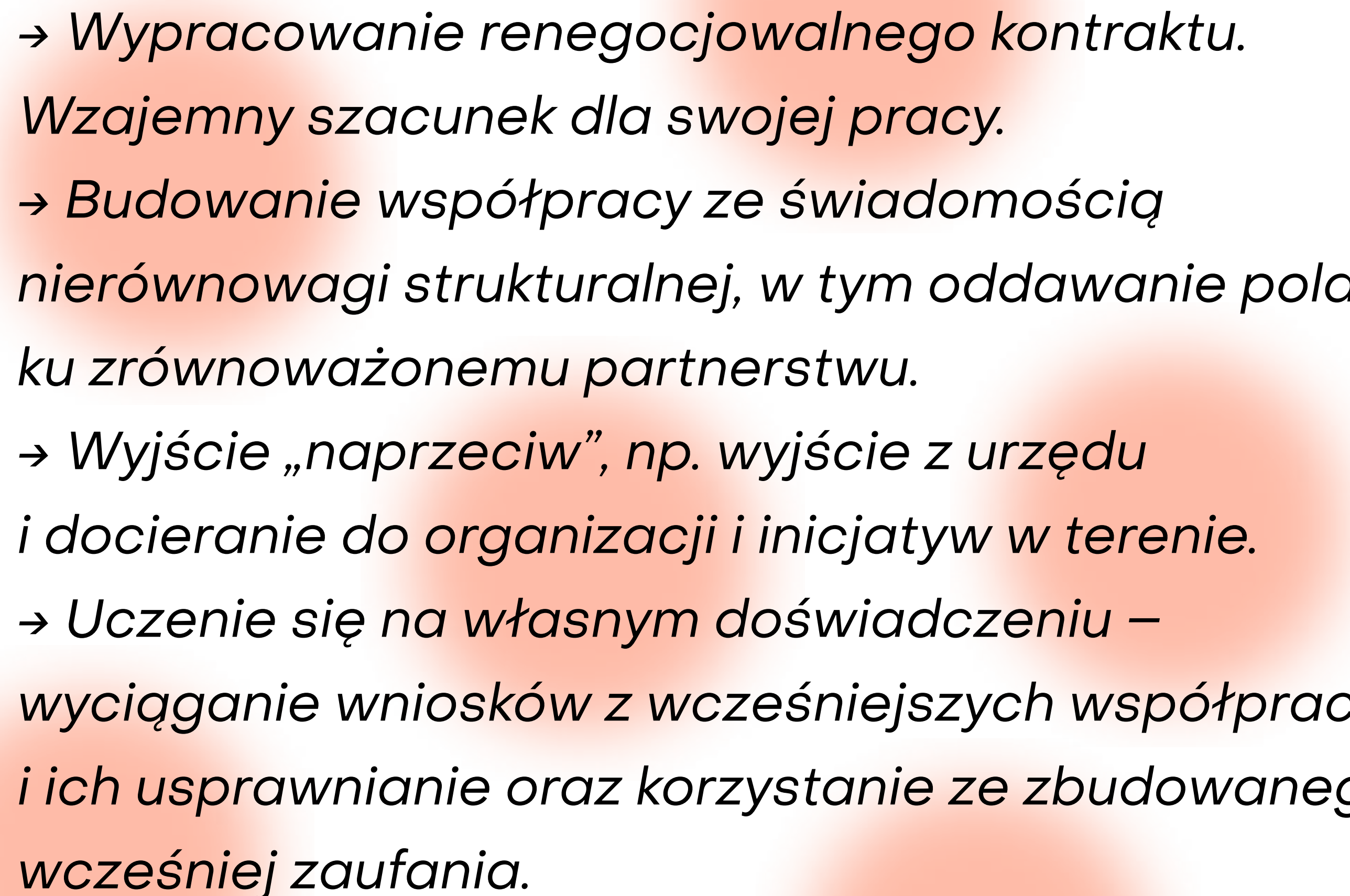


- *Jak wzbudzić zaufanie partnerów_ek w działaniu?*
- *Jak zdobyć zaufanie do partnerów_ek w działaniu?*
- *Czy łączą Was wspólne wartości? Jeśli tak, jakie to wartości?*
- *O co chcecie zadbać w relacji z partnerem_ką?*
- *Jakich informacji potrzebujecie od partnera_ki, by mu zaufać?*
- Co partner_ka o Was wie? Czy może Wam zaufać? Dlaczego?*

CHECKLISTA

- 
- Nieformalne organizacje powinny być traktowane partnersko, a nie jak petenci.
 - Kontakt telefoniczny jest efektywniejszy niż korespondencja mailowa, sprzyja budowaniu relacji, zaufania.
 - Transparentność polega na tym, że nie musimy się prosić o informacje, plany, finansowanie; dane są jawne, mamy wspólną bazę wiedzy.

DOBRE PRAKTYKI

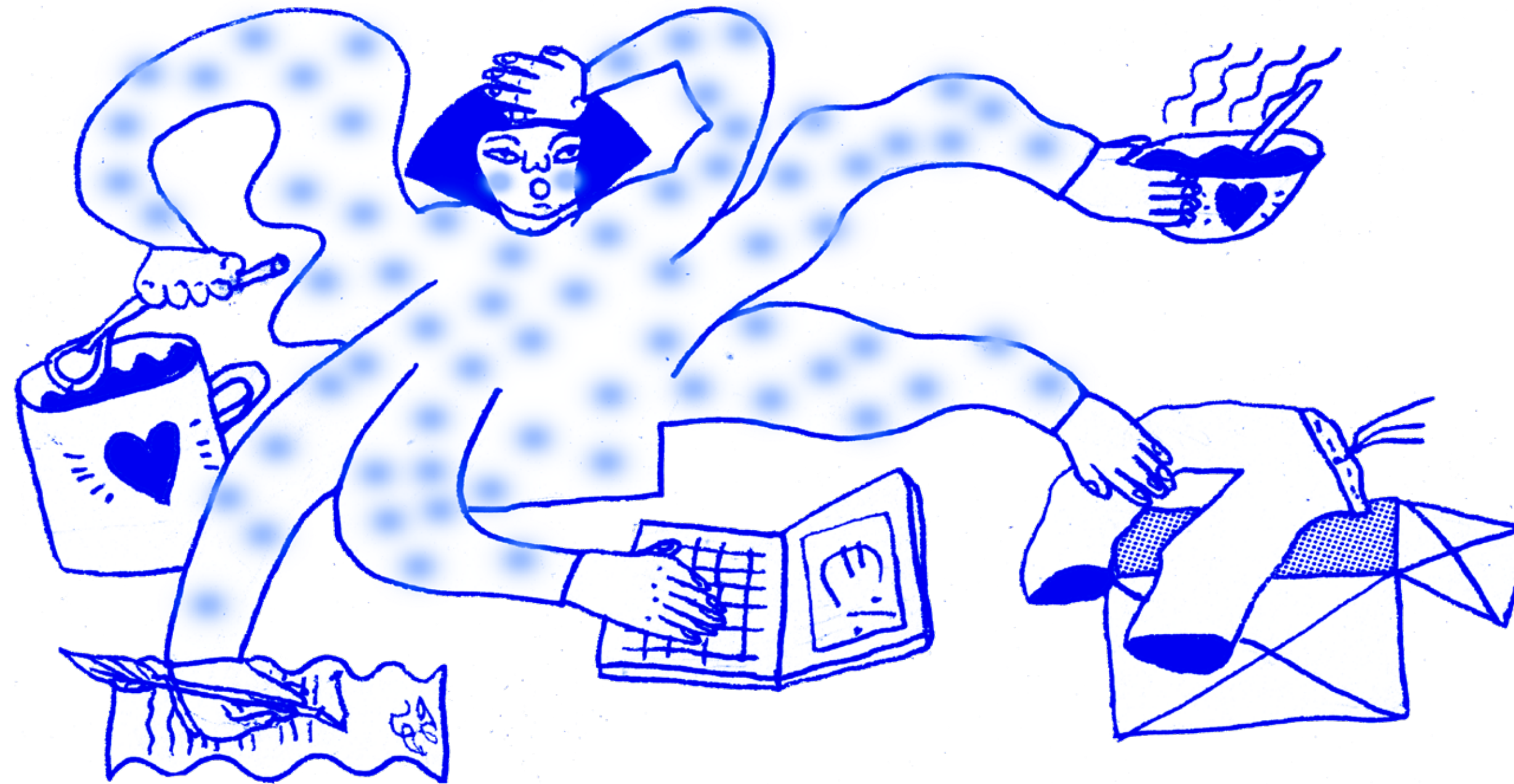
- 
- *Wypracowanie renegotjowalnego kontraktu.*
Wzajemny szacunek dla swojej pracy.
 - *Budowanie współpracy ze świadomością nierównowagi strukturalnej, w tym oddawanie pola ku zrównoważonemu partnerstwu.*
 - *Wyjście „naprzeciw”, np. wyjście z urzędu i docieranie do organizacji i inicjatyw w terenie.*
 - *Uczenie się na własnym doświadczeniu – wyciąganie wniosków z wcześniejszych współprac i ich usprawnianie oraz korzystanie ze zbudowanego wcześniej zaufania.*

CYTATY

→ *Nieformalne organizacje powinny być traktowane partnersko, a nie jak petenci.*

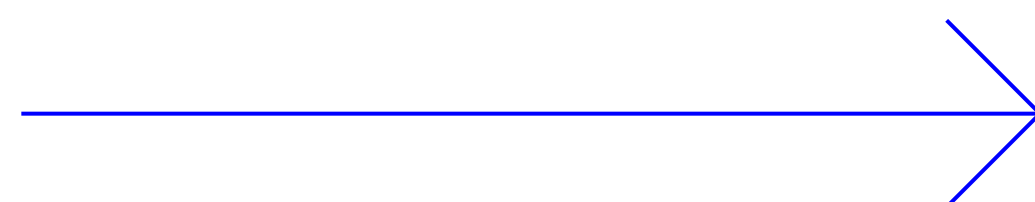
→ *Kontakt telefoniczny jest efektywniejszy niż korespondencja mailowa, sprzyja budowaniu relacji, zaufania.*

→ *Transparentność polega na tym, że nie musimy się prosić o informacje, plany, finansowanie; dane są jawne, mamy wspólną bazę wiedzy.*




Jasno określone oczekiwania i warunki współpracy oraz precyzyjny **podział zadań i obowiązków** partnerów_ek są składowymi udanej współpracy. Szczery dialog pozwoli sprawniej ocenić możliwości strony współpracy. Zrozumienie ram i ograniczeń funkcjonowania danej organizacji oraz mandatu danej instytucji pozwoli uniknąć nieporozumień i niespełnionych oczekiwań. Warto zapoznać się z dokumentami definiującymi zakres działania danego podmiotu.

DO WYPRACOWANIA



- *Co powinno być zrobione, żeby zrealizować cel Waszego działania?*
- *Jakie macie zasoby (osobowe, sprzętowe, czasowe, finansowe), potrzebne do realizacji zadania?*
- *Czego potrzebujecie od partnera_ki?*
- *Gdzie leżą Wasze, Twoje i partnera_ki, granice prawne, osobowe, organizacyjne?*

CYTATY



→ *Pootwierać sobie oczy na różne możliwości. Czyli „my opowiemy o swoich problemach, o tym, z czym się borykamy, czego nam brakuje, co potrzebujemy, a wy np. powiedzcie, czy jesteście w stanie nam to dostarczyć”.*

I w drugą stronę: my mówimy: „dajemy pracę”, a wy mówicie „mamy rodzinę”. My mówimy: „możemy wesprzeć finansowo”, wy mówicie: „OK, ściągamy rodzinę z Charkowa”. Oczywiście, wszystko sprowadza się do rozmowy. [Reprezentant biznesu]

→ *Duża organizacja nie wiedziała, jak użyć swoich zasobów, aby mnie [niezależną aktywistkę] wesprzeć. Komunikacja była nieskuteczna, bo nie była o moich potrzebach, ale o ich wyobrażeniach moich potrzeb.*

CYTATY

→ *Nie ukrywam, że dużo rzeczy, które załatwiam, robię dzięki mojej sieci kontaktów z czasów przed korporacyjnymi. To bardzo pomaga. Jest zupełnie inaczej, kiedy odzywam się do firmy, której nikt nie zna. A ja jako osoba tam kiedyś pracująca mogę spytać: „co słychać?” albo napiszę do tego i tego chłopaka. I to jest wtedy zupełnie inna rozmowa.*

CYTATY



→ *My musimy być w stanie to [współpracę] udokumentować, mieć fakturę wystawioną na nas, opisać ją. Dużo jest takich formalnych rzeczy, których ja nie mogę bez tego zrobić. I wydaje mi się, że opowiedzenie tych ograniczeń aktywistom i mieszkańcom jest ważne. Dlatego że inaczej oni będą swoje kwity przynosili, z którymi ja nie mogę nic zrobić. Mogę jedynie wyciągnąć pieniądze z kieszeni i im oddać ze swoich.*

[Reprezentantka sektora pozarządowego]

DOBRE PRAKTYKI

- Unikanie bycia tylko wykonawcą_czynią zadań.
- Dzielenie się wiedzą i kompetencjami.
- Dzielenie się siatką kontaktów.
- Określenie granic – gdzie się zaczyna i kończy współpraca.
- Uwaga i otwartość na różnice w kulturze pracy partnera_ki.
- Przejrzystość struktur, którym podlegają inicjatywy oddolne w relacji z urzędem.
- Wspólne ustalenie kamieni milowych.

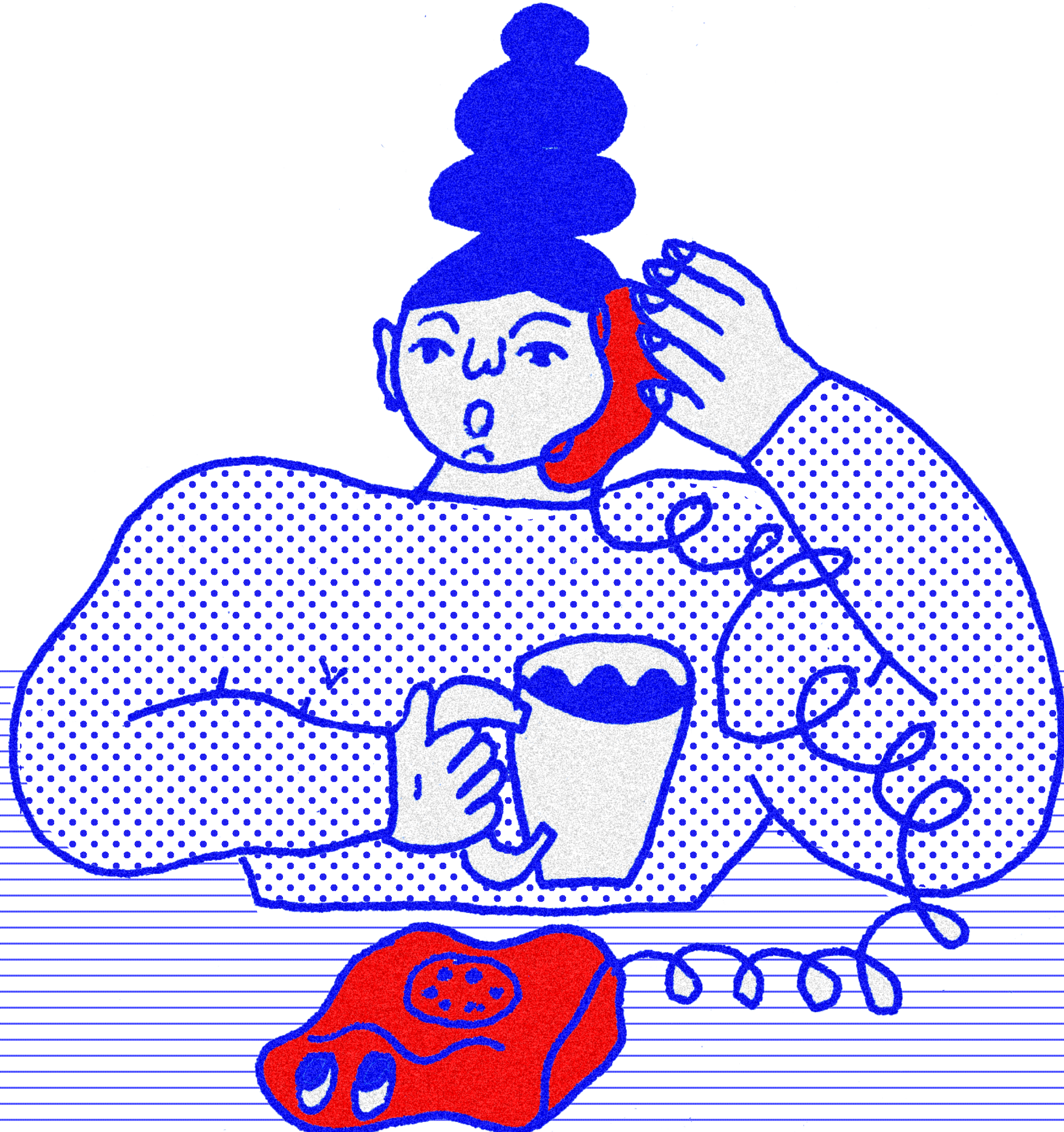
CHECKLISTA



→ *Nieformalne organizacje powinny być traktowane partnersko, a nie jak petenci.*

→ *Kontakt telefoniczny jest efektywniejszy niż korespondencja mailowa, sprzyja budowaniu relacji, zaufania.*


→ *Transparentność polega na tym, że nie musimy się prosić o informacje, plany, finansowanie; dane są jawne, mamy wspólną bazę wiedzy.*



DO WYPRACOWANIA

- *Co warto uzgodnić między partnerami_kami, by mieć stały przepływ informacji dot. wspólnego działania?*
- *Jak się ze sobą komunikować: jakimi kanałami, jak często, jak się do siebie zwracać?*


DOBRE PRAKTYKI

- 
- *Uzgodnienie sposobu podejmowania decyzji.*
 - *Wyznaczenie osoby odpowiedzialnej za komunikację przez cały okres współpracy.*
 - *„Uczłowieczenie” procedur urzędowych – aby za programem, grantem była jakaś osoba za niego odpowiedzialna – komunikacja nie tylko za pomocą wniosków, pism.*
 - *Regularny obustronny kontakt.*
 - *Bycie na bieżąco – informowanie się, co się u nas i co się w otoczeniu zmieniło.*
 - *Niezakładanie, że wszyscy rozumiemy coś tak samo. Informowanie partnera_ki o rzeczach (dla nas) oczywistych.*

DOBRE PRAKTYKI

- *Płynność – renegotjowanie ustaleń co jakiś czas.*
- *Szczerść w deklarowaniu potrzeb, oczekiwań, obaw i przeszkód.*
- *Wspólne szukanie rozwiązań.*
- *Wypracowanie narzędzi do rozwiązywania konfliktów.*
- *Zaproszenie partnera_ki do siebie na wizytę studyjną w celu pokazania mu swojej kultury pracy.*
- *Planowanie spotkań z partnerami_kami na neutralnym gruncie w celu lepszego poznania siebie nawzajem i zniwelowania potencjalnych napięć.*
- *Unikanie nadawania działaniu jednej twarzy (częste dla podmiotów formalnych i ich liderów_ek) – sukces, szczególnie w partnerstwach, ma wiele matek.*


CYTATY



→ Komuś się wydaje, że coś jest oczywiste. Albo są oczekiwania, ale tak naprawdę nikt ich nie wyraził. Albo nie zostały przedstawione zasady na dzień dobry i osoby, które w to weszły, nie wiedzą, w czym pływają.

→ Ja uważam, że dużo trudności budzą właśnie utarte ścieżki myślenia. Ważne są po prostu uczciwość i szczerść w rozmowie, i podjęcie ryzyka, i otwarcia się, i położenia kart na stole – to jest coś, co jest potrzebne, moim zdaniem, w tej chwili. [Reprezentantka sektora pozarządowego]


CYTATY



→ Na początku wojny urząd był bardziej nieformalny, można było zadzwonić do każdego, nawet do dyrektora, jeśli była ważna sprawa. Wszystko załatwiało się przez telefon, a nie papierami. Hierarchiczność przestała działać i dzięki temu mogliśmy załatwić wiele spraw. Na co dzień tak urząd nie może działać, bo byśmy się pogubili i zwariowali. Ale może działać trochę mniej hierarchicznie.

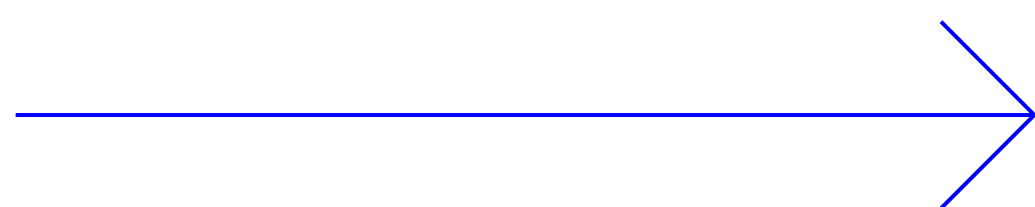
→ Mi wystarczy bycie w kontakcie. Zadzwonić, zapytać „hej, co nowego?”. Taki kontakt szybki, mniej formalny. Wiem, do kogo dzwonić i się informować.

CHECKLISTA

- 
- Czy obie strony mają wytypowaną osobę do komunikacji z partnerem_ką i znają ją?
 - Czy ustaliliście_łyście:
 - Gdzie gromadzicie wspólne dokumenty/materiały/teksty?
 - Za pomocą jakiego komunikatora się porozumiewacie?
 - Jak często spotykacie się, by zaktualizować prace nad wspólnym działaniem?
 - Jak się informujecie o zmianach?
 - Jak się do siebie zwracacie: formalnie czy nieformalnie?
 - Czy znacie zaimki osób, z którymi się komunikujecie?
 - Czy się poznaliście_łyście?



DO WYPRACOWANIA



- *Co należy uzgodnić między partnerami_kami przed upublicznieniem informacji o wspólnym działaniu?*
- *Jak zadbać o równą widoczność partnerów_ek, widzialność każdego_ej z partnerów_ek, choć jeden_na jest bardziej rozpoznawalny_a od innego_ej?*


→ *Kiedy wchodzi się we współpracę z szeroko rozumianymi politycznymi ugrupowaniami, to zastrzega się, że będzie ona apolityczna, w tym sensie, że wy [politycy] nie będziecie mieć wielkich banerów i nie będzie tak, że politycy zawłaszczą pracę innych ugrupowań.*

→ *Dobra współpraca to ta skupiona na działaniach, a nie osobach, bez przypisywania sobie zasług.*

CYTATY



CHECKLISTA

- 
- *Czy plan komunikacyjny dla danego działania jest znany każdemu_ej z partnerów_ek?*
 - *Czy treść informacji o wspólnym działaniu została uzgodniona z każdym_ą z partnerów_ek? W jaki sposób?*
 - *Czy podzieliliście_łyście zadania i role komunikacyjne?*
 - *Czy identyfikacja graficzna ma akceptację ze strony wszystkich partnerów_ek?*
 - *Czy ustaliliście_łyście, jak komunikujecie swoje role w ramach wspólnego działania?*

Długotrwałe (osobiste) kontakty

Pojawianie się grup aktywistycznych na orbicie działania instytucji czy firm pozwala wpisać się w pamięć instytucjonalną, czyli wiedzę o nas przechowywaną nie tylko w dokumentach instytucji czy firm, ale przede wszystkim w świadomości ludzi tam pracujących. Można to osiągnąć poprzez budowanie wspólnych doświadczeń, wizyt studyjnych, współpracy itp. Długotrwałe kontakty sprawiają, że podmiot szukający współpracowników_czek do wykonania danego działania, kierując się ekonomią czasu i wcześniejszym doświadczeniem, kontak-

→ Dzięki temu, że w 2017 roku spotkały się różne organizacje i założyliśmy Konsorcjum w cudzysłowie, ale bardziej udało się nam po prostu przez jakiś czas spotykać miesiąc w miesiąc, poznawać się i w końcu zaczęliśmy robić wspólne projekty.

[Reprezentantka ruchu oddolnego]

→ Ja działam na zasadzie sieci kontaktów. Trzeba po prostu mieć taką osobę w takiej instytucji, bo dla mnie chodzenie z jakimiś urzędowymi rzeczami, pisanie podań itd., to dla mnie jest nie do przejścia. Jak robię na przykład happening, to staram się wykorzystywać zasoby z moich ludzi. Czyli z tego już środowiska, które mam.

Przebijanie baniek społecznych

Docieranie do innych grup społecznych jest tak samo celem współpracy, jak i sposobem na zawiązywanie współpracy. Przebijanie baniek społecznych pozwala na zwiększenie zasięgu działań. Przy włączaniu ludzi we współpracę warto wziąć pod uwagę ich intencje.

→ Po naszej stronie powinna być większa otwartość. Wobec, no nie wiem, polityków na przykład. Bo politycy też są po naszej stronie kojarzeni jako po prostu cyniczni karierowicze bez ideologii zupełnie, a jest bardzo różnie. Ale uważam, że nie powinniśmy nikogo przekreślać na samym początku. [Reprezentant ruchu oddolnego]

Szukanie sojuszników_czek

Próba przekonania kogoś, wpływania na czyjąś postawę dostępnymi zasobami i sposobów dotarcia do przyszłych współpracowników_czek. Może mieć ono charakter ugodowy i przyjacielski lub bardziej stanowczy. Poprzez długie rozmowy, przesyłanie informacji, budowanie zaufania lub naciski na osobę decyzyjną można wpłynąć na postawę naszego partnera:

→ Ja jej mówiłam, że nie może być tak, że tam [w jej programach] nie ma żadnych uchodźczyń; a ona mi na to zupełnie otwarcie, że ona żyje z tych swoich programów i to jest za wysoka cena, że ona nie udźwignie tego, jak wiele osób przestanie ją wspierać, tak komercyjnie. Natomiast po dwóch latach udało mi się ją namówić i zrobiła odcinek [...] Ja myślę, że ona sama ze sobą na początku naszej znajomości nie była jeszcze gotowa. Ale powiedziała mi: „Ale opowiadaj mi, co się dzieje” i ja od tamtej pory – a teraz już przy granicy to totalnie – ja ją po prostu spamuję informacjami o tym, co się dzieje. Piszę „wiem, że nie masz czasu odpowiedzieć, ale czytaj”, „zobacz”, „zobacz”, „zobacz”. [Reprezentantka ruchu oddolnego]

→ *My musimy być w stanie to udokumentować, mieć fakturę wystawioną na nas, opisać ją. Dużo jest takich formalnych rzeczy, których ja nie mogę bez tego zrobić. I wydaje mi się, że opowiedzenie tych ograniczeń tym aktywistom i mieszkańcom jest ważne. Dlatego że inaczej oni będą swoje kwity przynosili, z którymi ja nie mogę nic zrobić. Mogę jedynie wyciągnąć pieniądze z kieszeni i im oddać ze swoich.*

[Reprezentantka sektora pozarządowego]

→ *Umiejętność kompromisu, powiedzmy. Że ktoś nam coś może zaoferować, ale nie tyle, ile byśmy chcieli i nie tak, jak byśmy chcieli. [Reprezentantka ruchu oddolnego]*

To Vademecum powstało dzięki zaangażowaniu następujących osób:

Joanna Pańczak – współautorka projektu oraz badaczka;

Waldemar Rapior – współautor projektu, badacz i autor części raportów cząstkowych

dr Robert Rydzewski – współautor projektu, badacz, autor raportów cząstkowych, raportu końcowego i współautor Vademecum

Joanna Spychała – współautorka

Anna Wilczyńska – badaczka i transkryberka

Daria Buchnajzer – koordynatorka projektu

Konsultacje naukowe w części badawczej: prof. UAM dra hab. Natalia Bloch, prof. UAM dra hab. Izabella Main

Transkrypcje wywiadów: Anna Maślakowska, Żaneta Wełna, Janina Zakrzewska

Organizacja badań fokusowych: Katarzyna Chajbos-Walczak, Karolina Czerska-Shaw

Ilustracje, grafiki, szkic strony www: Nina Budzyńska

Programowanie strony www: Łukasz Wardęga

Prowadzenie warsztatów “Lepiej razem!”: Blanka Błaszczak-Rozenbaum (Salam Lab) i Monika Zielińska (Salam Lab)

anonimowe osoby, które zdecydowały się poświęcić swój czas i opowiedzieć o współpracy.

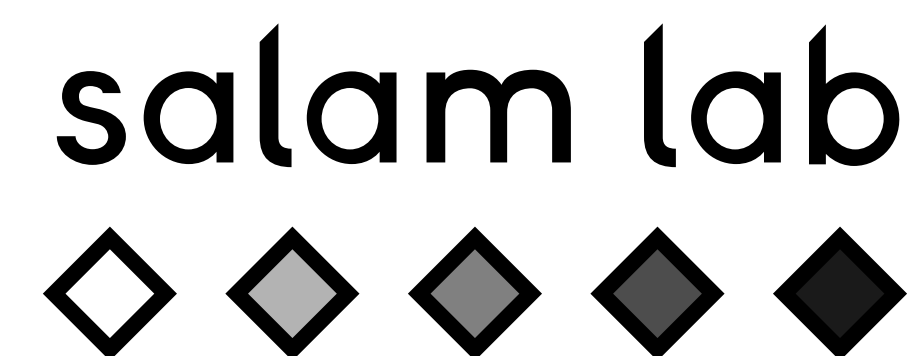
Projekt realizują:



Projekt realizowany z dotacji programu Aktywni Obywatele – Fundusz Krajowy finansowanego przez Islandię, Liechtenstein i Norwegię w ramach Funduszy EOG.



**STOWARZYSZENIE
LEPSZY ŚWIAT**



1. Fokusy przeprowadziliśmy_łyśmy w trzech różnych miastach Polski: Warszawa, Poznań i Kraków.
2. Konferencja nosiła tytuł *Promigracyjne sojusze – potencjały, wyzwania, perspektywy* i odbyła się 23 czerwca 2023 roku w Poznaniu.
3. Relacja z konferencji oraz filmy dokumentalne są dostępne na kanale YouTube organizacji Lepszy Świat. Kanał YouTube Stowarzyszenia Lepszy Świat, [online]
<https://www.youtube.com/@stowarzyszenielepszywiat8850>. Konferencja Promigracyjne sojusze – potencjały, wyzwania, perspektywy relacja na żywo, [online], dostęp: 27.07.2023,
https://www.google.com/url?q=https://www.youtube.com/watch?v%3D9sET7XMaIyQ&sa=D&source=docs&ust=1690461264674874&usg=AOvVaw2_WUKtzyLYItFljre3fuWr.