

**SENIORZY DLA EDUKACJI - kształcenie
ustawiczne dla edukacji
międzypokoleniowej
SZKOLENIE DLA SENIORÓW -
PROGRAM DLA TRENERÓW i AMBASADORÓW**



**Join the
Senior-Friendly
School Campaign!**

www.seniorsforeducation.eu

Współautorzy:

**Łukasz Salwarowski, Magdalena Petryniak, Levent Yalvaç, Joe Cabello, Martina Podlesnik,
Didem Çakin, Joanna Zwolińska**

SENIORZY DLA EDUKACJI - kształcenie ustawiczne dla edukacji międzypokoleniowej

SZKOLENIE DLA SENIORÓW - PROGRAM DLA TRENERÓW

MODUŁ NR 1

Podstawowe umiejętności instruktorów

Przewodnik dla organizacji seniorskich i prowadzących zajęcia z osobami starszymi

SCENARIUSZ ZAJĘĆ W RAMACH MODUŁU SZKOLENIOWEGO

INFORMACJE OGÓLNE/ZAWARTOŚĆ

1. Cel główny modułu szkoleniowego
2. Szczegółowe cele edukacyjne.
3. Zastosowane metody
4. Środki dydaktyczne
5. Czas trwania modułu



Techniki komunikacji

Szczegółowy opis tematów poruszanych podczas szkolenia	Efekty kształcenia (w zakresie zdobytej wiedzy i umiejętności)	Proces dydaktyczny	stosowane metody dydaktyczne i ćwiczenia	Czas
Przedstawienie siebie, kursu szkoleniowego i kursantów sobie nawzajem	Po tej części modułu trenerzy i uczestnicy będą mieli podstawowe umiejętności i wiedzę z zakresu przedstawiania siebie oraz kursu, a także kilka przykładowych ćwiczeń na przełamanie barier.	1. Poznajcie się wzajemnie Opowiedz o sobie a. Jakie z charakterystycznych cech o sobie chcesz przekazać? b. Prawdopodobnie zależy Ci między innymi na tym, aby uczestnicy zajęć poznali Twoje motywacje, kompetencje do nauczania, jak bardzo formalny/nieformalny ma być Twój wykład i na ile będziesz do dyspozycji uczestników zajęć. c. Rozważ możliwość opowiedzenia o swoich zainteresowaniach związanych z kursem, aby stać się autorytetem i sprawić, że kurs będzie jeszcze bardziej interesujący. d. Porozmawiaj o tym jak najlepiej można się z Tobą skontaktować (np. przez telefon, e-mail) oraz o Twoich preferencjach dotyczących godzin urzędowania (np. wyznaczone godziny, konsultacje, umawianie się na spotkania). e. Jak sądzisz, co chcą się o Tobie dowiedzieć uczestnicy f. Na co powinieneś uważać, czego nie mówić? g. Studenci nie muszą wiedzieć o Tobie wszystkiego. W szczególności nie jest pomocne mówienie, że nigdy wcześniej nie prowadziłeś takiego kursu, albo że jest to Twój najmniej ulubiony kurs do prowadzenia, czy też ujawnianie jakichkolwiek nieistotnych informacji osobistych, które mogą Cię negatywnie wpłynąć na ocenę przez uczestników kursu.	Video z ćwiczeniami przełamującymi lody	1hr

Przedstawienie siebie, kursu szkoleniowego i kursantów sobie nawzajem	Po tej części modułu trenerzy i uczestnicy będą mieli podstawowe umiejętności i wiedzę z zakresu przedstawiania siebie oraz kursu, a także kilka przykładowych ćwiczeń na przełamanie barier.	1.Wprowadzenie do programu i technik szkolenia - Wyjaśnij cele kształcenia i swoje oczekiwania - Jasne określenie oczekiwań pozwala uczniom na określenie, jakiego rodzaju starań, nauki, wyników i zachowań w trakcie zajęć od nich oczekujesz, - Jakieś wymagania wstępne w zakresie posiadanej wiedzy? - Niektóre z podstawowych oczekiwań wobec nich: punktualność, umiejętność współpracy w zespole, chęć uczestnictwa, zwracanie się o pomoc w razie potrzeby. - Podziel się kilkoma radami - Zmotywuj uczestników do osobistego rozwoju, który osiągną dzięki kursowi. 2. Ćwiczenia na przełamanie lodów - Pomóż uczestnikom poznać siebie nawzajem: grupa jest środowiskiem społecznym, warto więc zainicjować społeczną aktywność w sposób sprzyjający współpracy. - Lodołamacze podnoszą poziom energii i sprawiają, że uczestnicy dobrze się czują: - Przedstawienie siebie nawzajem Przełamywanie lodów poprzez zajęcia ruchowe - To czy tamto: Zgodnie z tym samym hasłem, w tym ćwiczeniu uczniowie przemieszczają się na konkretną stronę sali, aby reprezentować swoje opinie na określony temat. Tak czy nie, prawda czy fałsz? 2. Ćwiczenia konwersacyjne w małych grupach - dwie prawdy i kłamstwo: uczestnicy zapisują trzy zdania zawierające informacje o sobie, jednak jedno z nich musi być kłamstwem. Następnie inni uczestnicy zadają im pytania uzupełniające, aby odkryć, które stwierdzenie było kłamstwem. Jest to również świetny sposób, aby seniorzy podali informacje o sobie. - Trzy rzeczy wspólne: Małe grupy muszą określić trzy rzeczy, które mają ze sobą wspólnego - im dziwniejsze, tym lepiej. Jeśli chcesz, umieść odpowiedzi na tablicy, a następnie daj uczniom czas na wypowiedź. Później	video	1hr
--	--	---	--------------	------------

Przedstawienie siebie, kursu szkoleniowego i kursantów sobie nawzajem	Po tej części modułu trenerzy i uczestnicy będą mieli podstawowe umiejętności i wiedzę z zakresu przedstawiania siebie oraz kursu, a także kilka przykładowych ćwiczeń na przełamanie barier.	uczniowie składają relację i głosują, która grupa ma najdziwniejsze trzy wspólne rzeczy. Open class speaking activities - Podaj dalej cukierek: Daj każdemu uczniowi małą garść kolorowych cukierków (np. Skittles). Powiedz grupie, że do każdego koloru cukierka zostało przypisane pytanie. Napisz je na tablicy, rozważając posiadanie mieszanki poważnych i bardziej humorystycznych pytań, takich jak: -Niebieski: Wolałbyś być małym koniem czy ogromnym kurczakiem? Dlaczego? -Czerwony: Jaka jest Twoja idealna praca i dlaczego? -Zielony: Opowiedz klasie o swoim domu i kto w nim mieszka. -Żółty: Jakie są trzy kraje, które chciałbyś odwiedzić i dlaczego? 1. Pozwól uczniom, aby Cię poznali a. Pięć rzeczy: trenerzy otrzymają temat, więc mogą zapytać o listę pięciu ulubionych rzeczy w tym temacie. Tematami mogą być: - Pięć książek - Pięć z filmów - Pięć produktów spożywczych - Pięć języków - Pięć przypraw 1. Trenerzy przedstawiają, jak działa komunikacja i na co należy zwrócić uwagę to. 2. Wszyscy rozmawiamy z dziećmi, ale czy rozmawiamy we właściwy sposób, czy nasza mowa jest pełna szacunku, czy jest pozytywna, czy zwracamy uwagę na nasze słowa? Słowa, których używamy, często kształtują naszą przyszłość, ponieważ są nią łączącą nasze doświadczenia. Wydaje się więc niezwykle ważne, aby zwracać uwagę na słowa, których używamy w naszej komunikacji, a zwłaszcza w rozmowach z dziećmi. Porady te podzieliliśmy na dwa obszary:	Video with some icebreaking activities	1hr
--	--	---	---	------------

Techniki komunikacyjne: Umiejętność słuchania i porozumiewania się	Po tej części modułu uczestnik szkolenia będzie: • Posiadać ogólne rozumienie i zasób narzędzi, które pomogą im komunikować się z dziećmi, zarówno słuchając, jak i mówiąc. • Posiadać przykłady pozytywnej komunikacji, które będzie mógł zastosować podczas pracy ze swoją grupą	Słuchanie Komunikowanie się 1. Trenerzy prezentują metody komunikacji z dziećmi Metody komunikacji z dziećmi: 1. Słuchanie: a. Dzieci, które czują się wysłuchane, czują się otoczone opieką. b. Uczucie słuchania przekazywane jest poprzez komunikację werbalną i niewerbalną. i. Patrz im w oczy. ii. Przytakuj, kiedy do ciebie mówią. iii. Przerwij to, co robisz i poświęć całą swoją uwagę temu, co do ciebie mówią. iv. Nie przerywaj, gdy ktoś mówi, poczekaj aż skończy mówić. v. Uśmiechnij się, gdy jest to stosowne. 2. Rozmowa: a. Oto kilka wskazówek, jak mówić w pozytywny sposób: I. Zastanów się, zanim zaczniesz mówić. II. Przypomnij sobie, kiedy byłeś w ich wieku. III. Zastanów się nad swoimi słowami. Mów do nich, a nie do siebie, tzn. nie koncentruj komunikacji na sobie. IV. Zadawaj pytania otwarte (pytania, na które nie odpowiada się "tak" lub "nie"), takie jak: jak? powiedz mi? o czym myślisz? V. Odpowiadaj jasno i bezpośrednio na ich pytania. 3. Unikaj komunikacji ukierunkowanej na cel: a. Komunikaty typu JA zamiast TY. b. Zamiast mówić, że źle się zachowujesz... spróbuj powiedzieć... czuję zaniepokojony twoim zachowaniem.... c. Przywiąż wagę do tego, co pozytywne, staraj się używać pozytywnych słów, takich jak dobry, świetny, rób tak dalej. d. Unikaj rozkazywania, odrzucania, rządzenia, krytykowania i oceniania. 4. Unikaj tworzenia ograniczających przekonań	video	1 hr
--	--	--	--------------	-------------

Wprowadzenie pojęcia przekonania ograniczających i sposobów ich przezwyciężania	Po tej części modułu uczestnik szkolenia będzie: • mieć ogólną świadomość tego, czym są przekonania ograniczające. • Uczestnik szkolenia będzie na nie zwracał uwagę i będzie starał się unikać tworzenia nowych.	Posiadanie negatywnych myśli ogranicza możliwości uczenia się. Sformułowania takie jak "Nigdy ci się nie uda", "Jesteś nieudacznikiem" czy "Wszystko robisz źle" to wyrażenia, których ludzie często używają, mówiąc o innych lub o sobie. Te ograniczające przekonania przenikają do świadomości uczących się i naznaczają ich pamięć emocjonalną, osadzają się i warunkują drogę ich życia. 5. Używaj mocnych słów Słowa mają moc. Utrwalają lub modyfikują przekonania, a tym samym determinują zachowania. Takie słowa działają jak pociski, wnikać w świadomość ludzi, pozostawiając w ich pamięci emocjonalnej i powoli osadzając i warunkując ścieżkę ich życia. Kilka przykładów: • Unikaj przypisywania uczniom łatek, które ich zaszufiadkują: Zmien jesteś nieudacznikiem na Zachęcam Cię do ponownej próby wykonania ćwiczenia. • Unikaj uogólnień i wartości bezwzględnych, takich jak: zawsze, nigdy, wszystko albo nic, nigdy nie słuchasz, zawsze jesteś nieobecny. • Unikaj imperatywu, który zachęca do tłumienia emocji. • Nie bądź taki wrażliwy. vs Czy moje słowa cię zdenerwowały? • Czy możesz powiedzieć mi, co myślisz, nie lekceważąc mnie? • Mów w sposób twierdzący: Powiedz, czego chcesz od tej osoby, zamiast tego, czego nie chcesz: Zamiast mówić nie rób jednej rzeczy, lepiej powiedzieć zrób tę inną rzecz. • Zastosuj zasadę odpowiedzialności: Zaproś ich do używania słów, które sprawiają, że są odpowiedzialni i nawiązują silniejsze i bardziej zaangażowane relacje. • Zwiększ użycie pytań i poproś uczniów o wyjaśnienie własnymi słowami, czego się nauczyli. Używaj języka integracyjnego, unikając wszelkich zwrotów, które	Materiał wideo uzupełniający A teacher giving examples on communication skills How to use communication in the classroom https://www.positivediscipline.com/articles/listening-skills-teachers Lista kontrolna dotycząca komunikacji, patrz załącznik 1	1hr
--	---	---	--	------------

		sugerują dyskryminację ze względu na płeć lub mogłyby być postrzegane jako uwłaczające wobec rasy, kultury lub religii.		
Umiejętności organizacyjne				
Szczegółowy opis tematów poruszanych podczas szkolenia	Efekty kształcenia (w zakresie zdobytej wiedzy i umiejętności)	Proces dydaktyczny	stosowane metody dydaktyczne i ćwiczenia	Czas
Wprowadzenie do podstawowych umiejętności organizacyjnych, które uczestnicy szkolenia będą mogli wykorzystać do organizacji szkoleń oraz zapoznanie ze sposobami organizacji siebie.	Po szkoleniu, uczestnik szkolenia będzie: • posiadać wiedzę, jak rozdzielić zadania na mniejsze kroki. Sporządzać listę czynności i zadań do wykonania. • doskonalić umiejętności zarządzania kalendarzem. • umieć wprowadzać rytm dnia. • umieć uczyć dzieci korzystania z organizatorów. • znać różne rady: Zastosowanie kodowania kolorami, zabawę w karty memory, organizację przestrzeni do pracy i pomoc dzieciom w planowaniu z wyprzedzeniem.	Podziel zadania na mniejsze części Pomóż dzieciom podzielić projekty szkolne lub zadania na mniejsze, łatwiejsze do wykonania kroki. W ten sposób pokażemy dzieciom, że myślenie o projekcie ma początek, środek i koniec, co może sprawić, że projekty będą mniej przytłaczające. Na przykład, jeśli dzieci są w domu i ich wieczornym obowiązkiem jest posprzątanie stołu, można wyjaśnić: Najpierw należy zeszkrobać resztki do śmieci, potem załadować naczynia do zmywarki, a następnie wytrzeć lady... Podobnie w przypadku zadań w kontekście szkolnym. Twórz checklisty i listy rzeczy do zrobienia Kiedy dzieci znają już wszystkie kroki związane z danym zadaniem, pomóż im dodać je do ogólnej listy rzeczy do zrobienia. Na liście powinny znaleźć się regularne prace domowe i obowiązki. Zachęcaj je do trzymania listy w miejscu, w którym będą ją często widziały i do sprawdzania osiągnięć w miarę ich	Po więcej wskazówek i przykładów należy sięgnąć do załącznika 2 (bogata lista ogólnych porad)	1 godzina

Wprowadzenie do podstawowych umiejętności organizacyjnych, które uczestnicy szkolenia będą mogli wykorzystać do organizacji szkoleń oraz zapoznanie ze sposobami organizacji siebie.	Po szkoleniu, uczestnik szkolenia będzie: • posiadać wiedzę, jak rozdzielić zadania na mniejsze kroki. Sporządzać listę czynności i zadań do wykonania. • doskonalić umiejętności zarządzania kalendarzem. • umieć wprowadzać rytm dnia. • umieć uczyć dzieci korzystania z organizatorów. • znać różne rady: Zastosowanie kodowania kolorami, zabawę w karty memory, organizację przestrzeni do pracy i pomoc dzieciom w planowaniu z wyprzedzeniem.	wykonywania. Mogą ją stworzyć za pomocą aplikacji na smartfony, napisać na tablicy suchościeralnej w sypialni lub wydrukować listę, którą będą nosić ze sobą przez cały dzień. Nauczenie umiejętności zarządzania kalendarzem i czasem Zachęć dzieci do zapisywania ważnych zadań w cyfrowym kalendarzu lub w papierowym. Następnie pomóż im oszacować, ile czasu zajmie każde zadanie. Po wykonaniu zadań zapytaj, czy oszacowanie czasu było dokładne, czy nie. W razie potrzeby zaproponuj poprawki na następny raz. Pomocne może być również zapisywanie terminu wykonania zadań szkolnych w kalendarzu. Ustalenie codziennej rutyny Stworzenie regularnego harmonogramu może pomóc dzieciom nauczyć się, czego mogą się spodziewać w ciągu dnia. Wykorzystaj harmonogramy obrazkowe, zegary i inne strategie zarządzania czasem. Wprowadź organizowanie pomysłów Pokaż dzieciom, jak używać planów, organizatorów graficznych lub tablic do porządkowania pomysłów na projekty szkolne. Zachęć je do robienia notatek w dwóch kolumnach, używając wąskiej kolumny po lewej stronie dla głównych idei lub pytań i szerokiej kolumny po prawej stronie dla wszystkich szczegółów. Później, gdy dzieci wykonują krótkie zadanie, mogą spojrzeć na to, co znajduje się w wąskiej kolumnie, aby zweryfikować główne założenia i sprawdzić, czy mogą wykorzystać te szczegóły..	Po więcej wskazówek i przykładów należy sięgnąć do załącznika 2 (bogata lista ogólnych porad)	1 godzina
---	--	--	---	------------------

Wprowadzenie do podstawowych umiejętności organizacyjnych, które uczestnicy szkolenia będą mogli wykorzystać do organizacji szkoleń oraz zapoznanie ze sposobami organizacji siebie.	Po szkoleniu, uczestnik szkolenia będzie: • posiadać wiedzę, jak rozdzielić zadania na mniejsze kroki. Sporządzać listę czynności i zadań do wykonania. • doskonalić umiejętności zarządzania kalendarzem. • umieć wprowadzać rytmy dnia. • umieć uczyć dzieci korzystania z organizatorów. • znać różne rady: Zastosowanie kodowania kolorami, zabawę w karty memory, organizację przestrzeni do pracy i pomoc dzieciom w planowaniu z wyprzedzeniem.	Zastosuj kodowanie kolorami Zaproponuj dzieciom użycie kolorowych pisaków, aby pomóc im przejść z roli pisarza do roli sprawdzającego i redaktora. 1. Twórz zabawne gry pamięciowe: a. Pokaż dzieciom, jak tworzyć własne śmieszne zdania, piosenki, akronimy lub kreskówki, aby zapamiętać informacje. (Jedną z popularnych mnemotechnik, "Na Ekierce Siedzi Wrona", pomaga dzieciom zapamiętać północ, wschód, południe i zachód). Mogą używać tych pomocy pamięciowych do wszystkiego, od przygotowania się do egzaminu po przypomnienie sobie kodu do szafki. 2. Tworzenie zorganizowanego miejsca pracy w klasie z pomocą prowadzącego zajęcia. a. Wyznacz miejsce, w którym dzieci mogą pracować w spokoju i ciszy. b. Najlepiej będzie jeśli przejdiesz się po klasie i sprawdzisz, czy dzieci nie potrzebują Twojej pomocy. c. Przechowuj pod ręką przybory szkolne i przybory techniczne, takie jak kalkulatory, tablety lub laptopy. 1. Pomóż dzieciom myśleć perspektywicznie. a. Przed zakończeniem zajęć przeglądaj z uczestnikami plany na kolejne zajęcia. b. Może to sprawić, że poczują się pewniej. c. Razem możecie zaplanować, jak będzie wyglądał ich harmonogram	Po więcej wskazówek i przykładów należy sięgnąć do załącznika 2 (bogata lista ogólnych porad)	1 godzina
---	---	---	--	------------------

Niektóre techniki nauczania

Szczegółowy opis tematów poruszanych podczas szkolenia	Efekty kształcenia (w zakresie zdobytej wiedzy i umiejętności)	Proces dydaktyczny	stosowane metody dydaktyczne i ćwiczenia	Czas
--	--	--------------------	--	------

Wybrane podstawowe techniki pracy z dziećmi, zadawanie pytań i okazywanie uznania	Wzbudzanie szacunku u uczniów Podstawowe rodzaje oceny. Sugestie dotyczące skutecznego zadawania pytań, zachęcania do podjęcia starań i okazywania uznania.	1. Poznaj swoich uczniów i zdobądź ich szacunek - Staraj się zrozumieć ich potrzeby w zakresie uczenia się. - Relacje oparte na wzajemnym szacunku. - Poświęć czas na poznanie ich przy pierwszym spotkaniu. - Postaraj się zrozumieć ich motywację. - Ich bariery w nauce. - Niektóre dzieci mogą potrzebować nauki indywidualnej. - Zwróć uwagę na specjalne potrzeby. - Poznaj ich hobby i zainteresowania. 2. Właściwe wykorzystanie ocen sumujących i kształtujących - Ocena podsumowująca odbywa się na koniec każdej sesji. - Ocena kształtująca ma miejsce na końcu programu. Mają one na celu ocenę uczenia się, a nie zdolności. 3. Wyrażna instrukcja a. Wykorzystanie sytuacji problemowych do poznania tematu / zagadnienia. b. Nauczyciel zachowuje milczenie i nie angażuje się, aby nie odciągać ich od sytuacji, którą próbują rozwiązać. c. Uczniowie normalnie pracują w parach. 4. Skuteczne techniki zadawania pytań - Pytania "Czy jesteś pewien?" i "Skąd wiesz?" zachęcają uczniów do zaangażowania się w podstawowe krytyczne myślenie, aby ustalić, na ile są pewni odpowiedzi i dlaczego, podczas gdy inne, takie jak "Czy jest inny sposób?" pomagają podkreślić, gdzie może istnieć wiele metod wyprowadzenia rozwiązania. - Skąd wiesz, że odpowiedź jest prawidłowa?	Materiał wideo uzupełniający <u>Wybrane techniki nauczania</u>	45 minut
--	--	---	--	-----------------

Wybrane podstawowe techniki pracy z dziećmi, zadawanie pytań i okazywanie uznania	Wzbudzanie szacunku u uczniów Podstawowe rodzaje oceny. Sugestie dotyczące skutecznego zadawania pytań, zachęcania do podjęcia starań i okazywania uznania.	- Co musisz zrobić najpierw, aby odpowiedzieć na to pytanie? 5. Wzmocnienie starań / okazywanie uznania - Pomaganie uczniom we wskazywaniu związku między wkładaniem wysiłku w zadanie a otrzymaniem uznania jest ważnym krokiem w tworzeniu środowiska pracy w grupie, które sprzyja aktywnemu uczeniu się. - Zachęcanie uczniów do większego wysiłku włożonego w wykonanie zadania jest skuteczne tylko wtedy, gdy nie ma motywacji do jego wykonania. Pochwała i uznanie to motywatory, które uczniowie już znają; zamiana pochwały i uznania na wysiłek może być bardzo skuteczna.	Materiał wideo uzupełniający Wybrane techniki nauczania	45 minut
---	---	---	--	----------

Radzenie sobie w trudnych sytuacjach - Rozwiązywanie problemów

Szczegółowy opis tematów poruszanych podczas szkolenia	Efekty kształcenia (w zakresie zdobytej wiedzy i umiejętności)	Proces dydaktyczny	stosowane metody dydaktyczne i ćwiczenia	Czas
Wybrane techniki radzenia sobie z trudnymi sytuacjami w sali lekcyjnej	Metodyka rozwiązywania problemów.	Kroki rozwiązywania problemów: - Zignoruj go. (Potrzeba więcej odwagi, by odejść, niż by zostać i walczyć). - Zrób coś innego. (Znajdź inną grę lub zajęcie). - Odejdź na tyle długo, aby ochłonąć, a następnie wykonaj kolejne kroki. - Porozmawiajcie o tym z szacunkiem. Szacunek jest ważny również dla dzieci. - Powiedz dzieciom, jak się czujesz. Powiedz im, że nie podoba Ci się to, co się dzieje. - Wysłuchaj, co mówią o tym, jak się czują i co im się nie podoba. - Podziel się tym, co Twoim zdaniem	videos Zachowania uczniów Moc Imienia Blame the policy 3 wymiary zachowania	45 minut

Wybrane techniki radzenia sobie z trudnymi sytuacjami w sali lekcyjnej	Metodyka rozwiązywania problemów.	przyczyniło się do powstania problemu. - Powiedz dzieciom, co chciałbyś zrobić inaczej. - Uzgodnijcie wspólnie rozwiązanie. Na przykład: - Opracujcie plan dzielenia się lub zmian. - Przeproś - Poproś o pomoc, jeśli nie możecie wspólnie wypracować rozwiązania. - Umieść to w programie spotkania całej grupy. (Może to być również pierwszy krok ale nie jest to ostateczność). - Porozmawiaj o tym z rodzicem, nauczycielem prowadzącym lub przyjacielem.	Keep it Private Lessen the Sense of Threat Send a trusted child to get help Remove the class for the situation	45 minut
--	-----------------------------------	--	--	----------

Zwracanie uwagi dzieci

Szczegółowy opis tematów poruszanych podczas szkolenia	Efekty kształcenia (w zakresie zdobytej wiedzy i umiejętności)	Proces dydaktyczny	stosowane metody dydaktyczne i ćwiczenia	Czas
Podstawowe umiejętności jak zdobyć uwagę i zaangażowanie dzieci. Jak wydawać polecenia.	Jak docierać do uczniów i okazywać im sympatię. Jak przyciągnąć uwagę uczniów. Jak udzielać podstawowych poleceń Jak obserwować mowę ciała uczestników.	1. Dotrzyj do dziecka Zamiast wołać dziecko po drugiej stronie pokoju, przerwij to, co robisz i podejdź do niego. Przyjmij odpowiednią postawę ciała na wysokości dziecka i poproś, aby spojrzało na ciebie, zanim rozpoczniesz rozmowę. Mów stanowczym, ale jednocześnie niegroźnym głosem. 2. Używaj środków przykuwających uwagę Odwołuj się do zmysłów dziecka za pomocą narzędzi motywacyjnych, które mają różne kolory, tekstury, kształty, ruchy, zapachy lub dźwięki, które pomagają mu się skupić. Używaj ciepłych, miękkich kolorów i zapewnij uporządkowane środowisko dla dzieci, które mogą być nadmiernie pobudzone. 3. Bądź zabawny	Pytania dotyczące sposobów przyciągania uwagi dzieci znajdujących się w załączniku nr 3.	45 minut

Podstawowe umiejętności jak zdobyć uwagę i zaangażowanie dzieci. Jak wydawać polecenia.	Jak docierać do uczniów i okazywać im sympatię. Jak przyciągnąć uwagę uczniów. Jak udzielać podstawowych poleceń Jak obserwować mowę ciała uczestników.	Przyciągnij uwagę dzieci za pomocą teatralnego głosu, zakładając sensacyjny kapelusz lub bawiąc i klaszcząc. Ponadto, spróbuj wprowadzić uniesienie ręki jako znak dla dzieci, aby zaczęły Cię naśladować lub rzucaj piłkę do różnych dzieci, aby utrzymać je w ciągłej czujności. 4. Bądź serdeczna Używaj imion dzieci, aby zwrócić ich uwagę. Zaangażuj dzieci swoją mimiką, np. uśmiechając się i nawiązując kontakt wzrokowy. Użyj języka ciała, aby okazać im ciepło i akceptację. 5. Opisz to, co widzisz Przyciągnij uwagę dzieci poprzez opisywanie przedmiotów lub czynności, wskazywanie podobieństw i różnic. Zadawaj im pytania, aby skłonić je do przyjrzenia się przedmiotowi i skupienia się na czynności. 6. Bądź precyzyjny i konkretny Dzieci chętniej słyszą Twoje polecenia i zwracają uwagę, gdy jest jasne, czego od nich oczekujesz. Polecenia powinny być krótkie i proste. 7. Wydawaj polecenia o właściwym czasie Daj dzieciom czas na przetworzenie Twoich próśb o uwagę i zastosowanie się do podanych wskazówek. Weź pod uwagę, że popołudnia są dla wielu dzieci czasem o niskim poziomie energii i dlatego może upłynąć więcej czasu, nim twoje próby przyciągania uwagi będą skuteczne. 8. Bądź świadomy temperament Niektóre dzieci łatwo się rozpraszają i/lub przejawiają impulsywne zachowania. W takim przypadku należy mówić spokojnie, stosować jednozdaniowe wskazówki. Inne dzieci są bardziej refleksyjne i mogą potrzebować pięciominutowego uprzedzenia, zanim będą mogły zająć się kolejnym projektem. 9. Zwróć uwagę na różne metody uczenia się Zwracaj uwagę na to, jakie bodźce przyciągają uwagę, co najlepiej sprawdza się u dzieci w zależności od ich	Pytania dotyczące sposobów przyciągania uwagi dzieci znajdują się w załączniku nr 3.	45 minut
--	---	--	---	-----------------

Podstawowe umiejętności jak zdobyć uwagę i zaangażowanie dzieci. Jak wydawać polecenia.	Jak docierać do uczniów i okazywać im sympatię. Jak przyciągnąć uwagę uczniów. Jak udzielać podstawowych poleceń Jak obserwować mowę ciała uczestników.	indywidualnych potrzeb. W przypadku uczniów wzrokowców, spróbuj użyć mrugających świateł lub uniesienia ręki. Dla słuchowców - zaśpiewaj piosenkę, aby rozpocząć niektóre zajęcia. W przypadku uczniów wrażliwych na dotyk, uściśnij rękę dziecka lub podaj mu jakiś przedmiot. 10. Małe grupy Jeśli masz trudności z przyciągnięciem uwagi dzieci, spróbuj pracować z małą grupą lub indywidualnie. Poświęcenie dzieciom całej swojej uwagi daje im do zrozumienia, że ci na nich zależy i że to, co mówią, jest ważne.	Pytania dotyczące sposobów przyciągania uwagi dzieci znajdują się w załączniku nr 3.	45 minut
--	---	---	---	-----------------

Filmy do pobrania:

- Czy posiadane umiejętności zabijają kreatywność?
https://www.ted.com/talks/sir_ken_robinson_do_schools_kill_creativity
- Dodatkowe filmy o tematyce edukacyjnej i wspomagającej:
<https://www.ted.com/talks?sort=relevance&topics%5B%5D=education&q=children>
- Materiały pomocnicze dla uczących:
<https://www.teachstarter.com/au/resource-type/timetables/>



Dokument dostępny jest na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa 3.0 Polska. Niektóre prawa zastrzeżone dla autorów i Stowarzyszenia MANKO. Dozwolone jest dowolne wykorzystanie treści - pod warunkiem zachowania niniejszej informacji licencyjnej oraz wskazania autorów i Stowarzyszenia MANKO jako właścicieli praw do tekstu. Treść licencji jest dostępna pod adresem: <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/pl/>.

Poparcie Komisji Europejskiej dla wydania tej publikacji nie stanowi poparcia dla treści, która odzwierciedla jedynie poglądy autorów, a Komisja nie ponosi odpowiedzialności za jakiegokolwiek wykorzystanie zawartych w niej informacji.

ZAŁĄCZNIK 1

Lista kontrolna komunikacji



Cel:

Dlaczego musisz się komunikować?

Zadaj sobie pytanie (i innym, jeśli to konieczne), co próbujesz osiągnąć i co masz nadzieję uzyskać z komunikacji.

Twoja odpowiedź powinna wskazywać, kto, co i jak się komunikujesz.



Publiczność:

Pomyśl o wieku swoich uczniów, do kogo się zwracasz.

Wiedza o tym, kim są Twoi docelowi odbiorcy i jakie są ich preferencje komunikacyjne, pomoże Ci określić, w jaki sposób będziesz się z nimi komunikować (pomyśl o języku, tonie i medium).



Przesłanie:

Co Twoi uczniowie muszą usłyszeć lub zrozumieć?

Spróbuj skupić się na dwóch lub trzech kluczowych przesłaniach.

Zadaj sobie pytanie: "Jeśli nic więcej, potrzebuję, aby moi słuchacze usłyszeli TO".

Jeśli zidentyfikujesz, co to jest, bardziej prawdopodobne jest, że pozostaniesz skupiony i dostarczysz jasny komunikat.



Medium:

Jaki jest najlepszy sposób na przekazanie wiadomości? pomyśl o kanałach edukacyjnych, z których będziesz korzystać.

Jakie medium najprawdopodobniej wesprze Twój cel szkoleniowy i dotrze do odbiorców?

Czy Twoja wiadomość jest delikatna czy skomplikowana?



Kolejne kroki:

Co chcesz, aby zrobili Twoi uczniowie?

Jeśli potrzebujesz ich do zrobienia czegoś, pamiętaj, aby wyartykułować kolejne kroki i wyraźne wezwanie do działania.



Informacje zwrotne:

Jak tworzysz miejsce do rozmowy?

Chcesz, aby Twoi odbiorcy wiedzieli, że mogą z Tobą rozmawiać.

W jaki inny sposób zbierzesz informacje zwrotne i zapewnisz, że Twoje cele komunikacyjne zostaną osiągnięte?



Dokument dostępny jest na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa 3.0 Polska. Niektóre prawa zastrzeżone dla autorów i Stowarzyszenia MANKO. Dozwolone jest dowolne wykorzystanie treści - pod warunkiem zachowania niniejszej informacji licencyjnej oraz wskazania autorów i Stowarzyszenia MANKO jako właścicieli praw do tekstu. Treść licencji jest dostępna pod adresem: <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/pl/>.

Poparcie Komisji Europejskiej dla wydania tej publikacji nie stanowi poparcia dla treści, która odzwierciedla jedynie poglądy autorów, a Komisja nie ponosi odpowiedzialności za jakiegokolwiek wykorzystanie zawartych w niej informacji.

ZAŁĄCZNIK 2:

100 NARZĘDZI DO ORGANIZACJI ZAJĘĆ



ŹRÓDŁO: <https://www.scholastic.com/teachers/articles/teaching-content/100-classroom-organizing-tricks/>

Dokument dostępny jest na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa 3.0 Polska. Niektóre prawa zastrzeżone dla autorów i Stowarzyszenia MANKO. Dozwolone jest dowolne wykorzystanie treści - pod warunkiem zachowania niniejszej informacji licencyjnej oraz wskazania autorów i Stowarzyszenia MANKO jako właścicieli praw do tekstu. Treść licencji jest dostępna pod adresem: <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/pl/>.

Poparcie Komisji Europejskiej dla wydania tej publikacji nie stanowi poparcia dla treści, która odzwierciedla jedynie poglądy autorów, a Komisja nie ponosi odpowiedzialności za jakiegokolwiek wykorzystanie zawartych w niej informacji.

Nowe zastosowania starych rzeczy

1. Puste pudełko z chusteczkami

Zawsze potrzebujesz plastikowych toreb do wysyłania domowych projektów artystycznych i mokrych ubrań. Oswoic ten niesforny bałagan, który pozornie mnoży się pod biurkiem z pustym pudełkiem na chusteczki, aby torby były zagrodzone i gotowe do użycia.

2. Samoprzylepne karteczki

Czy klawiatury w twojej klasie są przerażająco brudne? Przesuń lepką stronę karteczek samoprzylepnych między klawiszami, aby zebrać okruchy i kurz. Następnie wykończ lekko zwilżonymi bawełnianymi wacikami.

3. Naklejki adresowe

Oznacz wszystko jako swoje - książki biblioteczne w klasie, linijki, zszywacze - naklejką z adresem zwrotnym, a one po prostu pozostaną Twoje.

4. Rękawiczki

Odłóż rękawiczki po służbie, aby działały jako osłony nożycowe. Jedna klasa, którą widzieliśmy, miała sznur z rękawiczkami do przechowywania nożyczek, sucho ściernalnych markerów i dodatkowych ołówków. To takie słodkie!

5. Sześciopak

Przekształć sześciopakowy karton po napojach w torbę z zaopatrzeniem, która idealnie nadaje się do przechowywania przedmiotów do pracy grupowej, narzędzi do eksploracji nauki na zewnątrz lub przyborów plastycznych dla każdego stołu z czterema lub sześcioma uczniami. Odświeżająco proste.

Wspaniałe czasy

6. Śledź swój czas

Dowiedz się, dokąd naprawdę zmierza twój czas. Przechowuj dziennik przez kilka dni, odnotowując, ile czasu zajmuje wykonanie każdego zadania. Następnie, gdy już zidentyfikujesz "rabusiów czasu", takich jak zwleknięcie lub dezorganizacja, stwórz bardziej skuteczną strategię radzenia sobie z pracą.

7. Linia numeru

Przypisz każdemu ze swoich uczniów numer. Następnie niech napiszą swoje imię i numer na każdym papierze. Ułatwia śledzenie zadań i szybkie wprowadzanie ocen. –Marilyn Ruzick

8. Oznacz wszystko

Umieść etykiety i zdjęcia na półkach i pojemnikach. Przyspieszy to sprzątanie i nie będziesz musiał zadawać tysiąca pytań dziennie o to, dokąd zmierzają sprawy!

9. Rzep Twoje ściany

Używam kropek na rzepy do mocowania plakatów do ścian. Mocuję rzep w tych samych miejscach na każdym plakacie (sześć centymetrów od środka po obu stronach). To sprawia, że zmiana plakatów jest szybka i łatwa – a ja robię to znacznie częściej. –Doranne Koval

10. Skopiuj tę listę!

Zrób 50 kopii swojej listy zajęć na początku roku. Będą przydatne do tak wielu rzeczy - szybkich gier w klasie, odniesienia dla substytutów, notatek na temat zachowania podczas zgromadzenia lub list kontrolnych wycieczek terenowych.

11. Wzorce ruchu

Na początku roku przyklejam papierowe odciski stóp na podłodze, aby nauczyć przepływu ruchu, którego chcę w mojej klasie. Zmniejsza konflikty i oszczędza minuty czasu na naukę każdego dnia. –Shannon McGovern.



Pomysłowe narzędzia organizacyjne

12-22

Możesz być zaskoczony „darmowymi” narzędziami do organizowania, które możesz znaleźć na swoim strychu, w piwnicy lub przynajmniej na wyprzedaży garażowej sąsiada.

- Wazony
- Kosze
- Pudełka na sprzęt
- Tace na sztuce
- Foremki na muffinki
- Pudełeczka z płatkami owsianymi
- Pudełka ze zdjęciami
- Słoiki na ciasteczka
- Stare walizki
- Metalowe pudełka na lunch
- Słoiki Mason i puszki

Przemyśl swój pokój

23. Natychmiastowe centrum matematyczne

Więc nie masz gotówki na klocki Cuisenair’a i inne narzędzia matematyczne, ale masz szafki kuchenne. Zszywki ze spiżarni, takie jak muszle makaronu i fasola lima, są idealne do praktycznej pracy z matematyką i tworzenia wzorów.

24. Refleksje

Czy twój pokój jest ponury? Wiszące lustra lub nawet odblaskowy papier do pakowania naprzeciwko okien mogą naprawdę rozjaśnić rzeczy! – *Frankie Frasure*

25. Przestrzeń galerii

Masz brzydką ścianę? Zawieś kilka arkuszy paneli prysznicowych ze sklepu domowego i pozwól dzieciom pisać lub rysować! Zachęć dzieci do kreatywności w temacie, którego uczysz się w klasie, niezależnie od tego, czy są to oceany, czy pielgrzymi. –Christina Vrba

26. Ukryj to

Brzydki schowek? Wejdź do sklepu z tkaninami i poszukaj jasnej tkaniny lub resztki. Użyj agrafek, aby powiesić pracę dzieci lub zrobić z niej ścianę sławy. –*Robin Shaw*

27. Pokoloruj swój świat

Każdy projektant wewnątrz wie, że najszybszym (i najtańszym) sposobem na remont pokoju jest puszka farby. Możesz poprosić rodziców lub nastolatków o wolontariat, aby Ci pomogli! –*Peggy Collrin*

28. Ten świąteczny blask

Zmieniłem przeznaczenie dodatkowych lampek choinkowych, przesuwając je wzdłuż parapetu i wokół regałów w mojej klasie. Nie zapalam ich przez cały czas, ale zawsze jest to coś na wzmocnienie dla dzieci, kiedy to robię! –Mary Jo Pick



Tylko dla zabawy

29. Zakwakaj dni

Mam ogromną kolekcję gumowych kaczek, których używamy do liczenia dni roku szkolnego. Każdego dnia usuwamy jeden z parapetu. Dodają koloru i trochę zabawy do mojej klasy. –Stacey Telgren



Spokojniejsza klasa

30. Zmiękczyć światła

Lubię znajdować dodatkowe lampy podłogowe i stołowe w sklepach ze śmieciami i wyłączać świetlówki nad głową. To sprawia, że moja klasa jest bardziej domowa i zmniejsza stres. –*Amy Hoand*

31. Zmniejsz bałagan

Usuń cały niepotrzebny bałagan. Używaj skrzyń i koszy na te rzeczy, które chcesz mieć poza zasięgiem wzroku, ale w razie potrzeby przydatne.

32. Przynieś naturę do środka

Rośliny (czy to prawdziwy ogród wewnętrzny, czy jedwabne palmy i paprocie) dodają kojącego dotyku zieleni. I są dobrodziejstwem dla nauki!

33. Zbierz to

Proste kolekcje przyrody (kamienie, muszle, szyszki, skały) angażują dziecięcą ciekawość i mogą być inspiracją do pisanie, matematyki i sztuki.

34. Słuchaj

Często gram muzykę klasyczną, jazz i nagrania przyrodnicze w mojej klasie. Słuchamy oceanu podczas matematyki lub wiolonczeli podczas czytania. – *Sara Kal*

35. Obniż swój głos

Czasami najlepszym sposobem na przyciągnięcie i utrzymanie uwagi dzieci jest powiedzenie mniej i powiedzenie tego bardzo cicho. Ty ustawiasz ton.

Darmowe (lub prawie darmowe) materiały eksploatacyjne

36-38

Zbyt wielu nauczycieli wydaje własne ciężko zarobione pieniądze na wyposażenie swoich pokoi. Oto kilka stron internetowych, na które możesz liczyć.

- Freecycle.org: Strona non-profit, na której możesz dawać (i otrzymywać) rzeczy za darmo we własnym mieście. Świetnie nadaje się do książek dla dzieci, dodatkowych mebli, a nawet odtwarzacza DVD. Pamiętaj, aby poinformować ludzi, że jesteś nauczycielem!
- Donorschoose.org: Szanowana organizacja łączy darczyńców z klasami w potrzebie. Każdy nauczyciel może się zarejestrować!
- Paperbackswap.com: Odśwież bibliotekę za pomocą tej witryny wymiany książek. Rozdawaj książki, które nie działają dla tych, którzy będą!



Oswoić tę papierkową robotę

39. Strażnik papieru

Pusty karton po butelce owinięty w mapę z recyklingu to idealna skrzynka pocztowa.

40. Zaczynij od końca

Mam kalendarz na cały rok. Robię notatki na temat głównych tematów, przeprowadzam burze mózgów, a następnie rozkładam każdą książkę na tematy i umiejętności. Liczę dni i pracuję wstecz, żeby to wszystko zmieścić. –Diana Kennedy

41. Skrzynki wejściowe i wyjściowe

Na półce z książkami przy drzwiach mojej klasy w gimnazjum mam sześć kompletów pudełek wejściowych i wyjściowych. Są one ułożone w pary i oznaczone kropką. Dzieci oddają swoje prace do górnego kosza i odbierają je z dolnego kosza. Utrzymuje bałagan z dala od mojego biurka! –Mirandy Wiklinowej



Utrzymuj porządek techniczny

42. Płatanina przewodów

Wsuwaj druty przez dwie lub więcej pustych tubek ręczników papierowych, aby je pomieścić. Aby uzyskać jeszcze lepszy wygląd, poproś dzieci, aby najpierw przykryły je kolorowym papierem.

43. Młodsza pomoc IT

Przydziel uczniom niektóre zadania. Mogą ustawić sprzęt, podłączyć urządzenie projekcyjne, zalogować się, otworzyć przeglądarkę i jesteś gotowy do pracy!

44. Udostępnij przestrzeń komputerową

Twórz grupy składające się z trzech uczniów: operatora klawiatury, operatora myszy i reżyser/rejestrator. W zatłoczonym miejscu uczeń reżysera/rejestratora może stanąć za pozostałymi dwoma i podać wskazówki. Zmieniaj role co 5-7 minut.



Zarządzaj wolontariuszami

45-54

Posiadanie wolontariuszy w klasie to świetny prezent, ale to także dużo pracy. Oto kilka szybkich wskazówek:

- Jasno określ potrzeby
- Wyznaczanie granic
- Podaj jasne wskazówki
- Szanuj ich czas
- Zaplanuj z wyprzedzeniem
- Zrób miejsce dla rodziców
- Chwal
- Różnicuj możliwości
- Wykorzystaj talenty rodziców
- Niech dzieci dziękują!



Sztuka jest niechlujna, podobnie jak życie

55. Tempera

Jasne, że można go pracować, ale nadal trudno go usunąć z dywanów. Jeśli masz wyciek, najpierw pozwól mu wyschnąć. Zeskrob luźną farbę. Następnie użyj czystej szmatki, aby zmyć plamę białym octem. Barwnik powinien zacząć przenosić się na tkaninę.

56. Natychmiastowe Centra Sztuki

Masz dodatkowe pudełka po ciasteczkach? Jeśli nie, zapytaj znajomych. Nic nie jest lepsze do przechowywania projektów typu "wytnij i wklej". Krawędzie utrzymują wszystkie te skrawki papieru na tacy zamiast na podłodze. –*Amanda Freeman*

57. Bingo!

Dzieci uwielbiają malować, ale pędzle mogą być trudne do kontrolowania dla małych dłoni, a czyszczenie jest rozległe. Użyj butelek z pieczątkami bingo wypełnionych płynną akwarelą, a czyszczenie to pestka.

58. Za dużo sztuki

Tyle dzieł sztuki, tak mało miejsca na ścianie. Kiedy praca dzieci się piętrzy, rób zdjęcia ich arcydzieł i publikuj je na swojej stronie internetowej lub zrób z nich niedrogą książkę fotograficzną. (Spróbuj [Shutterfly](#) lub [Snapfish](#).)

59. Brokat

Przełóż błyszczące rzeczy do przetworzonych solniczek i pieprzniczek. (Małym rączką łatwiej je kontrolować!)

60. Zapisz pędzle

Przedłuż żywotność szczotek, odkładając je czyste i suche. Poproś uczniów, aby umyli szczotki wodą z mydłem, a następnie odstaw je do wyschnięcia w słoikach wypełnionych popcornem lub soczewicą. Słoiki złapią wszelkie krople.



Walcz z zarazkami

61-69

Pięciominutowa codzienna rutyna czyszczenia może pomóc utrzymać zarazki na dystans, a klasa lśni. Poproś swoich pomocników dnia o używanie chusteczek dezynfekujących do szorowania tych gorących miejsc:

- Pulpitów
- Błaty
- Włączniki światła
- Klamki
- Klawiatury
- Uchwyty szafek
- Uchwyty do szuflad
- Baterie
- Fontanny wodne

Narzędzia organizacji online

70.

Bezpłatne narzędzie do organizacji osobistej RemembertheMilk działa online i z telefonami komórkowymi.

71.

Aby wykonać zadanie lub wyrobić sobie nowy nawyk, ustaw cele w aplikacji Coach.me. Społeczność ludzi o podobnych celach zmotywuje Cię i utrzyma odpowiedzialność.

72.

Dokumenty Google umożliwiają udostępnianie pracy online i uzyskiwanie dostępu do dokumentów z dowolnego miejsca.

73.

Mommytracked ma dziesiątki formularzy do pobrania do pracy i domu.



Zachowaj zabawę w przejściach

74. Dzwonek

Dźwięk małego dzwonka lub dzwonka wprowadza moją klasę do porządku znacznie skuteczniej niż ja, gdy próbuję rozmawiać przez hałas. –Melissa Walencja

75. Czas na rozmowę

Pozwalam moim pierwszoklasistom na szybkie "przerwy na rozmowy" trwające minutę lub dwie. Kiedy przychodzi czas na powrót do pracy, powoli odliczam od pięciu. –*Suzanne Gerczynski*

76. Uwaga, proszę

Używam drewnianych kastanietów, trąbki sylwestrowej, drewnianego gwizdka kolejowego. Cieszę się niespodzianką! –Anna Trastevere

77. Łamanie mózgu

w mózgu Między zajęciami, niech dzieci na zmianę odgrywają zabawną lub rzecz (np. Złap i kołowrotek w rybę, uderz w home run, a następnie kibicujcie sobie). –*Jordan Anderson*

78. Pies w dół

Jeśli nasza lekcja trwa dłużej niż 30 minut, robimy krótką przerwę na jogę: przyjmujemy pozę i trochę oddychamy, aby poprawić krążenie krwi. – Heather Burch

79. Potańcówka

Po okresie intensywnego skupienia przechodzę na jednominutową imprezę taneczną. Gramy szybką muzykę taneczną. Wiedzą, że pod koniec minuty muszą być gotowi na to, co będzie dalej. –Nancy Hodges Barlow

80. Podpisz to!

Uczę moje dzieci alfabetu języka migowego! Jeśli musimy czekać przed drzwiami sali muzycznej lub bibliotecznej, możemy po cichu ćwiczyć nasze słowa ortograficzne za pomocą alfabetu ASL. –*Erin Harper*



Ułatw planowanie lekcji

81. Podziel to

Dzielę moje plany lekcji na półgodzinne kawałki, aby mieć pewność, że wykorzystamy każdą minutę. –*Kathie Gilbert*

82. Najpierw standardy

Zacznij od tego, co będziesz testować (standard), a następnie zaplanuj, jak uczniowie to zademonstrują. Następnie zaplanuj, jak i czego ich nauczysz. –*Jolene Wagner*

83. Karteczki samoprzylepne

Swój plan zajęć i pomysły na lekcje zapisuję na karteczkach samoprzylepnych, ponieważ nic nie idzie zgodnie z planem. W ten sposób mogę przesuwać rzeczy. –Sara Griffin

84. Kod stylu

Umieszczam literę (A = słuchowy, V = wizualny, K = kinestetyczny) przy każdym pomysle na plan lekcji, aby śledzić style uczenia się. –Elena Beehler

85. Matematyka w poniedziałek

Spróbuj zaplanować lekcje jednego przedmiotu na następny tydzień każdego dnia. We wtorki zaplanuj studia społeczne itp.



Utrzymuj dzieci na dobrej drodze

86. Wyobraź sobie

Plan dnia zapisuję na tablicy za pomocą wskazówek obrazkowych. –
Laurel L. Wodrich

87. Zegar kuchenny

Wielofunkcyjne narzędzie bogów. Użyj go do przejęć, czasu grupowego,
dziennika, czasu czyszczenia.

88. Powiedz dzieciom, co powinny zrobić

Zamiast mówić im, czego nie powinny robić, ten prosty zwrot w
sposobie udzielania wskazówek może zrewolucjonizować sposób
komunikowania się z uczniami.

89. Naucz umiejętności uczenia się

Nigdy nie zakładaj, że dzieci wiedzą, jak się uczyć. Naucz ich, jak
przeglądać rozdział.

90. Poranna pocztą

Ustaw dwie tace przy biurku, jedną na pieniądze (obiad, zamówienia na
książki) i jedną na notatki rodziców. Sprawdź je szybko podczas
porannej pracy.



Organizowanie biblioteki

91. Biblioteczka

Każdego roku moi pierwszoklasiści sortują nasze książki według kategorii, które uważają za ważne. Zawsze wiedzą, jakie mamy książki. – *Jamie Chaffee*

92. Karty biblioteczne

Kiedy uczniowie pożyczają książkę, poproś ich, aby zapisali nazwę książki na karcie indeksowej i umieścili ją w kieszonkowej karcie. Później mogą napisać o książce na odwrocie na karcie.

93. Sprzedawaj swoje książki

Używaj sztuczek księgarskich! Książki z przodu, które chciałbyś przeczytać i wypróbuj tematyczne stoły wystawowe.

94. Łatwy zwrot książki

Oznacz spinacze do bielizny imieniem każdego dziecka. Kiedy pożyczają książkę, niech przypinają spinacz do bielizny do koszyka.

95. Opieka nad książkami 101

Naucz dzieci, jak dbać o książki, używać zakładek i naprawiać książki w razie potrzeby.

96. Połącz się

Umieść naklejki (żółte gwiazdki, niebieskie kółka) na swoich koszach i książkach w środku, a łatwo będzie je wrócić we właściwe miejsce



Komunikacja z rodzicami

97. Arkusze informacyjne dla uczniów

W pierwszym tygodniu wysyłam formularze informacji o uczniach. Na odwrocie arkusza znajduje się log kontaktowy, którego używam przez cały rok. –Kechia Williams

98. Biuletyn e-mail

Cotygodniowy e-mail, który wyjaśnia, co dzieje się w klasie, pozwala rodzicom wiedzieć więcej.

99. Pozytywne połączenia

Planuję czas na pięć pozytywnych połączeń do domu uczniów tygodniowo. - Kechia Williams

100. Projekty rodzinne

Każdego miesiąca wykonuję rodzinne projekty — kołdry, zbieranie żywności do banku żywności itp. Dzieci uwielbiają angażować swoich rodziców! –Diane Gold



ZAŁĄCZNIK 3:

Pytania, które przyciągną uwagę dzieci



Dokument dostępny jest na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa 3.0 Polska. Niektóre prawa zastrzeżone dla autorów i Stowarzyszenia MANKO. Dozwolone jest dowolne wykorzystanie treści - pod warunkiem zachowania niniejszej informacji licencyjnej oraz wskazania autorów i Stowarzyszenia MANKO jako właścicieli praw do tekstu. Treść licencji jest dostępna pod adresem: <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/pl/>.

Poparcie Komisji Europejskiej dla wydania tej publikacji nie stanowi poparcia dla treści, która odzwierciedla jedynie poglądy autorów, a Komisja nie ponosi odpowiedzialności za jakiegokolwiek wykorzystanie zawartych w niej informacji.

1. Co sprawiło, że się dziś uśmiechnąłeś?
2. Czy możesz mi podać przykład życzliwości, którą widziałeś/okazywałeś?
3. Czy był jakiś przykład nieżyczliwości? Jak zareagowałeś?
4. Czy każdy ma przyjaciela na przerwie?
5. O czym była ta książka, którą przeczytał twój nauczyciel?
6. Jakie jest słowo tygodnia?
7. Czy ktoś zrobił coś, aby cię rozśmieszyć?
8. Czy ktoś płakał?
9. Co zrobiłeś, co było kreatywne?
10. Jaka jest najpopularniejsza gra na przerwie?
11. Jaka była najlepsza rzecz, która wydarzyła się dzisiaj?
12. Czy pomogłeś komuś dzisiaj?
13. Czy powiedziałeś komuś "dziękuję"?
14. Z kim siedziałeś przy obiedzie?
15. Co cię rozśmieszyło?
16. Czy nauczyłeś się czegoś, czego nie rozumiałeś?
17. Kto Cię dzisiaj zainspirował?
18. Jaki był szczyt i dół?
19. Jaka była twoja najmniej ulubiona część dnia?
20. Czy ktoś z twojej klasy oszedł dzisiaj?
21. Czy kiedykolwiek czułeś się niebezpiecznie?
22. Co usłyszałeś, co cię zaskoczyło?
23. Co widziałeś, co skłoniło cię do myślenia?
24. Z kim grałeś dzisiaj?
25. Powiedz mi coś, co wiesz dzisiaj, czego nie wiedziałeś wczoraj.
26. Co jest dla ciebie wyzwaniem?
27. Jak ktoś wypełnił dziś twoje wiadro? Czyje wiadro napełniłeś?
28. Podobał Ci się lunch?
29. Oceń swój dzień w skali od 1-10.
30. Czy ktoś wpadł dziś w kłopoty?
31. Jak byłeś dziś odważny?
32. Jakie pytania zadałeś dzisiaj w szkole?

33. Powiedz nam swoje dwie najważniejsze rzeczy z tego dnia (zanim będziesz mógł zostać zwolniony od stołu!).
34. Na co czekasz jutro?
35. Co czytasz?
36. Jaka była najtrudniejsza zasada do naśladowania dzisiaj?
37. Naucz mnie czegoś, czego nie wiem.
38. Gdybyś mógł zmienić jedną rzecz w swoim dniu, co by to było?
39. (Dla starszych dzieci): Czy czujesz się przygotowany do opowiedzenia swojej historii?" lub "Czy jest coś w twoim umyśle, o czym chciałbyś porozmawiać?" (Moim zdaniem kluczem jest nie tylko sposób sformułowania pytania, ale także odpowiedź w sposób wspierający).
40. Z kim dzieliłeś się przekąskami podczas lunchu?
41. Co sprawiło, że nasz nauczyciel się uśmiechnął? Co sprawiło, że twój nauczyciel zmarszczył brwi?
42. Jaką osobą byłeś dzisiaj?
43. Co sprawiło, że poczułeś się szczęśliwy?
44. Co sprawiło, że poczułeś się dumny?
45. Co sprawiło, że poczułeś się kochany?
46. Czy nauczyłeś się dzisiaj jakichś nowych słów?
47. Co masz nadzieję zrobić przed końcem roku szkolnego?
48. Gdybyś mógł zamienić się miejscami z kimkolwiek w klasie, kto by to był? Dlaczego?
49. Jaka jest twoja najmniej ulubiona część budynku szkolnego? A jaka ulubiona?
50. Gdybyś jutro zamienił się miejscami ze swoim nauczycielem, czego byś nauczył klasę?



SENIORZY DLA EDUKACJI - uczenie się przez całe życie dla edukacji międzypokoleniowej

SZKOLENIE PROGRAMU TRENERSKIEGO DLA SENIORÓW

MODUŁ NR 2

Opowiadanie historii jako strategia nauczania

Przewodnik dla organizacji seniora i trenerów dorosłych

SCENARIUSZ MODUŁU SZKOLENIOWEGO

INFORMACJE OGÓLNE

1. Główny cel modułu szkoleniowego
2. Konkretnie cele edukacyjne – do opisania w tabeli
3. Zastosowane metody
4. Pomoce dydaktyczne
5. Czas modułu



Wprowadzenie do opowiadania historii

Szczegółowy opis tematów poruszanych podczas szkolenia	Efekty kształcenia (w zakresie zdobytej wiedzy i umiejętności)	Proces dydaktyczny	stosowane metody dydaktyczne i ćwiczenia	Czas
Koncepcja opowiadania historii Co sprawia, że storytelling jest tak skuteczny? Jaki jest pożytek z opowiadania historii i dlaczego opowiadanie historii jest skuteczną formą komunikacji między ludźmi	Po tej części modułu uczestnik będzie: - Wiedzę na temat tego, czym jest opowiadanie historii - Mieć ogólną świadomość tego, dlaczego potrzebujemy historii w komunikacji międzyludzkiej - Zrozumienie, co sprawia, że opowiadanie historii jest tak skuteczne - Pierwsze doświadczenie opowiadania historii i słuchania historii	1. Czym jest opowiadanie historii? <u>Zapytaj odbiorców o ich definicję opowiadania historii</u> - Możesz także podzielić się definicjami i cytatami na temat opowiadania historii - możesz opowiedzieć historię o pierwszych ludziach (jaskiniowcach), którzy używali opowieści do przekazywania wiedzy plemiennej, ostrzegania przed niebezpiecznymi zwierzętami i jagodami, wyjaśniania zasad panujących w pleminiu - Historie były wykorzystywane przez homo sapiens przede wszystkim do (1) przekazywania wiedzy plemiennej oraz (2) motywowania i inspirowania ludzi do robienia trudnych rzeczy, które trzeba było zrobić. <u>Poproś odbiorców, aby wymienili swoje ulubione historie, powieści, filmy lub prawdziwe historie</u> - Historie mają tysiące lat, są powodem, dla którego informacje przetrwały od pokoleń. - Historie są uniwersalne - znajdujemy opowiadanie historii w każdej kulturze, religii i geografii - Historie inspirować, urzekają i rezonują - Pamiętamy historie, podczas gdy często zapominamy o faktach i danych	Cytaty: "Historie to fakty opakowane w kontekst i dostarczone z emocjami" - Jerome Bruner Ćwiczenia zespołowe Dyskusje Moderowane dyskusje Tablica	45 minut

Koncepcja opowiadania historii Co sprawia, że storytelling jest tak skuteczny? Jaki jest pożytek z opowiadania historii i dlaczego opowiadanie historii jest skuteczną formą komunikacji między ludźmi	Po tej części modułu uczestnik będzie: - Wiedzę na temat tego, czym jest opowiadanie historii - Miej ogólną świadomość tego, dlaczego potrzebujemy historii w komunikacji międzyludzkiej - Zrozumienie, co sprawia, że opowiadanie historii jest tak skuteczne - Pierwsze doświadczenie opowiadania historii i słuchania historii	2. Dlaczego potrzebujemy historii? Na czym polega problem? - Aby przyciągnąć uwagę ludzi - Każdego dnia wysyłanych jest 306,4 miliarda e-maili i 500 milionów tweetów, a to tylko szczyt góry lodowej. Jesteśmy nieustannie bombardowani nowymi informacjami, przytłoczeni przepływem danych, zestresowani ciągłą obecnością w mediach społecznościowych (pojawia się nowy syndrom stresu zwany FOMO – istnieje obawa przed pominięciem) - Młódzież jest pod presją bycia sprawdzanym, oznaczanym, "lubianym", - konsumujemy więcej danych w ciągu jednego dnia niż ludzie w całym życiu w średniowieczu - Rozpiętość uwagi ludzi spadła poniżej "zakresu uwagi złotych rybek" - Aby informacje się trzymały i były zapamiętywane - Inspirowanie i motywowanie ludzi do działania - Odnosić się do ludzi, budować więź emocjonalną i zaufanie 3. Co sprawia, że opowiadanie historii jest tak skuteczne - Ćwiczenie 1: Poproś uczestników, aby podzielili się na pary i pary: jedna osoba (opowiadający) w 3 minuty opowiada historię o najbardziej pamiętnej podróży w swoim życiu - druga osoba (słuchacz) słucha historii, a na koniec mówi: "Dziękuję za podzielenie się swoją historią. Kiedy słuchałem twojej historii, czułem [wypełnij własnymi słowami, jak się czujesz, swoje emocje, refleksje, spostrzeżenia]. Kasjer mówi dziękuję, a potem się zamieniasz.	Cytaty: "Historie to fakty opakowane w kontekst i dostarczone z emocjami" - Jerome Bruner Ćwiczenia zespołowe Dyskusje Moderowane dyskusje Tablica	45 minut
---	---	---	---	-----------------

Koncepcja opowiadania historii Co sprawia, że storytelling jest tak skuteczny? Jaki jest pożytek z opowiadania historii i dlaczego opowiadanie historii jest skuteczną formą komunikacji między ludźmi	Po tej części modułu uczestnik będzie: - Wiedzę na temat tego, czym jest opowiadanie historii - Miej ogólną świadomość tego, dlaczego potrzebujemy historii w komunikacji międzyludzkiej - Zrozumienie, co sprawia, że opowiadanie historii jest tak skuteczne - Pierwsze doświadczenie opowiadania historii i słuchania historii	- Całkowity czas tego ćwiczenia - 10 minut. - Po ćwiczeniu poproś uczestników, aby podzielili się swoimi spostrzeżeniami. Możesz zadać dodatkowe pytania: - Co się z nami dzieje, gdy słuchamy opowieści? - Co ta historia sprawiła, że poczułeś, pomyślałeś i zrobiłeś? - Co sprawiło, że ta historia rezonowała z tobą? - Co sprawia, że historia jest wspaniała? - Co składa się na biedną, płaską historię? - Napisz odpowiedzi na flipchart / tablicy - Możesz podsumować ten blok, mówiąc, że: - historie PRZENOSZĄ NAS do miejsc i wydarzeń (jak wehikuł czasu) - historie ANGAŻUJĄ NASZE ZMYŚŁY (wzrok, słuch, węch, smak i dotyk) - możemy czuć, widzieć, wąchać to, co mówi, widzi, wącha itp. - historie ŁĄCZĄ NAS z innymi - historie BUDUJĄ WIZJĘ świata, historie rozpalają wyobraźnię - historie MOVE US TO ACT - historie NADAJĄ SENS - Nasze mózgi mogą poradzić sobie ze ustrukturyzowaną historią - podczas gdy nie mogą poradzić sobie z kopcami danych	Cytaty: "Historie to fakty opakowane w kontekst i dostarczone z emocjami" - Jerome Bruner Ćwiczenia zespołowe Dyskusje Moderowane dyskusje Tablica	45 minut
---	---	--	---	-----------------

Podstawa opowiadania historii

Szczegółowy opis tematów poruszanych podczas szkolenia	Efekty kształcenia (w zakresie zdobytej wiedzy i umiejętności)	Proces dydaktyczny	stosowane metody dydaktyczne i ćwiczenia	Czas

Poparcie Komisji Europejskiej dla wydania tej publikacji nie stanowi poparcia dla treści, która odzwierciedla jedynie poglądy autorów, a Komisja nie ponosi odpowiedzialności za jakiekolwiek wykorzystanie zawartych w niej informacji.

• Elementy opowiadania historii • Rola emocji w opowiadaniu historii	• Po tej części modułu uczestnik będzie • Posiadać wiedzę na temat elementów opowieści • Mieć ogólne zrozumienie roli emocji w opowiadaniu historii • mają przykłady historii, które mogą zastosować w kontekście swojej klasy. • Zrozumienie tego, co sprawia, że historia trzyma się i rezonuje z publicznością	Jakie są elementy opowieści? 1. BOHATER a. Ćwiczenie: podziel ludzi na pary. Poproś każdą parę, aby spędziła 5 minut dzieląc się ze sobą - <u>kto jest moim ulubionym bohaterem z filmów, bajek, powieści, bohaterem, do którego się odnoszę i dlaczego wybieram tego bohatera</u>. Następnie poproś ludzi, aby zrobili rundę przedstawiającą bohatera swojego kolegi. Zadać dodatkowe pytania: dlaczego odnosimy się do bohatera? b. Wyjaśnij centralną rolę bohatera – bohater jest centralną postacią opowieści, zwykle bohaterem opowieści, c. W historii może być więcej postaci (antagoniści, złoczyńcy, pomocnicy, mentorzy itp.) d. Historia opowiada o podróży bohatera. Zwykle spotykamy bohatera na początku historii, bohater ma sen lub misję, bohater nigdy nie jest doskonały. Następnie śledzimy przygody, wysiłki, zmagania i walki bohatera, w końcu widzimy, jak bohater osiąga cel, kończy podróż. e. Studio animacji filmowej – PIXAR – stworzyło 22 zasady opowiadania historii. Pierwsza rola PIXARA to: <u>Podziwiasz postać za to, że bardziej się stara niż za sukcesy</u> – mówi nam, że odnosimy się bardziej do bohaterów, którzy są autentyczni, mają pewne niedoskonałości, wady. Przedstaw bohatera, gdy zaczynasz historię, opowiedz o pochodzeniu bohatera, rodzinie, opisz, kiedy on / ona jest jak, f. Bohater potrzebuje snu, misji, celu – szczęśliwej rodziny (Kopciuszek), świętego Graala (Indiana Jones), pokoju na Ziemi itp., fabuła opowieści często polega na realizacji marzenia.	Zobacz załącznik 1 dla 22 zasad Pixar dotyczących opowiadania historii Wideo: Przyszłość opowiadania historii: Paul Zak https://youtu.be/DHeqQAKHh3M Ćwiczenia Dyskusja przy okrągłym stole Moderowana dyskusja Dodatkowe klipy wideo: Thank You Mom - P&G Commercial (Zimowe Igrzyska Olimpijskie Soczi 2014) https://youtu.be/1SwFso7NeuA IKEA - Zaczynaj coś nowego: Nieograniczony potencjał krzesła. https://youtu.be/IQwrpmUmVeo Zobacz załącznik 2 dla koła emocji Plutchika	60 minut
---	---	--	--	-----------------

- Elementy opowiadania historii - Rola emocji w opowiadaniu historii	- Po tej części modułu uczestnik będzie - Posiadać wiedzę na temat elementów opowieści - Miej ogólne zrozumienie roli emocji w opowiadaniu historii - mają przykłady historii, które mogą zastosować w kontekście swojej klasy. - Zrozumienie tego, co sprawia, że historia trzyma się i rezonuje z publicznością	2. KONFLIKT a. Konflikt lub przepaść między tym, czego bohater chce (marzy) a tym, co jest możliwe (Romeo i Julia) b. Konflikt między dobrem a złem c. Konflikt / napięcie w historii może być zilustrowane przez kłopoty, wyzwania, przeszkody, problemy do rozwiązania d. Konflikt często powoduje napięcie, niepokój, strach, niepokój, 3. PUNKT ZWROTNY a. Kiedy akcja się zmienia, bohater zyskuje dodatkową wiedzę, moc, b. To moment "Aha", "Eureka" dla bohatera c. Pojawiają się mentorzy i pomagają bohaterowi (Wróżka Chrzestna w Kopciuszku), 4. ROZKŁAD a. Koniec historii, bohater osiąga cel, spełnienie marzeń, b. Historia dobiega końca, bohater jest zwykle przekształcany, bohater zmienia się, dowiaduje się, co jest ważne, 5. MORALNY a. Co jest uniwersalną lekcją z opowieści b. Co historia opowiada słuchaczowi c. Może istnieć więcej niż jeden (1) morał d. Bardzo osoba może usłyszeć inny morał, więc jeśli chcesz, aby twoja komunikacja była precyzyjna i konkretna, powiedz "Morał tej historii jest ...", opowiadał ci tę historię, ponieważ..... Ćwiczenie: obejrzyj poniższy klip wideo z publicznością i omów 5 elementów historii: Bądź panem Jensenem https://youtu.be/4p5286T_kn0 Co sprawia, że historia się trzyma – siła emocji - Ćwiczenie: wybierz dwóch wolontariuszy z grupy, aby opowiedzieć historię Kopciuszka. - Poproś jednego z wolontariuszy, aby opowiedział historię głosem Kopciuszka, opowiadając o faktach	Zobacz załącznik 1 dla 22 zasad Pixar dotyczących opowiadania historii Wideo: Przyszłość opowiadania historii: Paul Zak https://youtu.be/DHeqQAKHh3M Ćwiczenia Dyskusja przy okrągłym stole Moderowana dyskusja Dodatkowe klipy wideo: Thank You Mom - P&G Commercial (Zimowe Igrzyska Olimpijskie Soczi 2014) https://youtu.be/1SwFso7NeuA IKEA - Zaczynaj coś nowego: Nieograniczony potencjał krzesła. https://youtu.be/IQwrpmUmVeo Zobacz załącznik 2 dla koła emocji Plutchika	60 minut
---	---	---	--	-----------------

- Elementy opowiadania historii - Rola emocji w opowiadaniu historii	- Po tej części modułu uczestnik będzie - Posiadać wiedzę na temat elementów opowieści - Mieć ogólne zrozumienie roli emocji w opowiadaniu historii - mają przykłady historii, które mogą zastosować w kontekście swojej klasy. - Zrozumienie tego, co sprawia, że historia trzyma się i rezonuje z publicznością	- i wydarzeniach, co wydarzyło się jako pierwsze, co stało się później, jak historia się skończyła. - Poproś drugiego wolontariusza, aby opowiedział historię głosem Kopciuszka opisującego emocjonalną podróż. Na początku czułem, że wtedy... i wreszcie. - Zapytaj publiczność o kluczowe różnice między tymi dwiema wersjami historii Kopciuszka. Zadaj dodatkowe pytania: - Jaką rolę odgrywają emocje w opowiadaniu historii? - Dlaczego emocje są krytyczne w opowiadaniu historii? - Świetna historia wywołuje emocje w słuchacz, słuchacz czuje to, co bohater czuje w jednej chwili, i w tym sensie słuchacz odnosi się do sytuacji bohatera, - Z perspektywy nauki o marce mózgi gawędziarza i słuchacza opowieści są zsynchronizowane podczas opowieści, te same części mózgu opowiadającego i słuchacza tykają / zapalają się, gdy słyszymy emocjonalną historię - Ćwiczenie: Poproś uczestników, aby obejrzeli poniższą historię i zapisali wszystkie emocje, które odczuwają. Możesz rozdać ulotkę za pomocą koła emocji Plutchika, aby pomóc uczestnikom wywołać emocje. Film do obejrzenia: Thank You Mom - P&G Commercial (Soczi 2014 Olympic Winter Games) https://youtu.be/1SwFso7NeuA		60 minut
---	---	--	--	----------

Budowanie historii i praktyka opowiadania historii

Szczegółowy opis tematów poruszanych podczas szkolenia	Efekty kształcenia (w zakresie zdobytej wiedzy i umiejętności)	Proces dydaktyczny	stosowane metody dydaktyczne i ćwiczenia	Czas

Narzędzia i techniki budowania i opowiadania historii		W tej części zajęć uczestnicy będą ćwiczyć budowanie i opowiadanie swojej historii. Tytuł opowiadania, nad którym będą pracować wszyscy uczestnicy, to "Wydarzenie w moim życiu, kiedy czułem się najbardziej spełniony" (Możesz wybrać i zasugerować inny tytuł historii. Pamiętaj, aby tytuł był uniwersalny i otwarty, aby każda osoba na sali mogła znaleźć taką historię w swoim życiu) ĆWICZENIE Zaproś uczestników do zbudowania i opowiedzenia historii za pomocą 5 elementów historii i "Storytelling Board" - narzędzia do tworzenia fascynujących historii CZĘŚĆ 1: BUDOWANIE HISTORII Rozpowszechnij "Storytelling Board" i poproś uczestników, aby wypełnili tablicę swoją osobistą historią. • Storytelling Board – to plansza złożona z 5 części: a. Początek – kiedy przedstawiasz Bohatera i marzenie Bohatera. Na początku mówisz, kiedy i gdzie zaczyna się akcja b. Konflikt – w tej części opisałeś, kiedy stałeś na drodze do spełnienia marzenia bohatera. Z jakimi problemami, wyzwaniem, decyzjami i dylematami mierzył się bohater? c. Punkt zwrotny – to moment w historii, w którym coś się zmieniło dla bohatera. Co to było? Czy spotkał mentora? Czy zdobył nową wiedzę, nową moc? Co się zmieniło? d. Rozdzielczość – jak zakończyła się historia dla bohatera? Czy osiągnął cel, zrealizował marzenie? e. Morał – jakie przesłanie chcesz przekazać?	Patrz załącznik 3 dla Storytelling Board Formularz obserwacji informacji zwrotnej znajduje się w załączniku 4	90 minut
--	--	--	---	-----------------

Narzędzia i techniki budowania i opowiadania historii	Po tej części modułu uczestnik będzie - Miej zestaw narzędzi, które pomogą im budować i opowiadać historie - Miej doświadczenie w budowaniu i dzieleniu się osobistą historią - Uzyskaj informacje zwrotne na temat jego umiejętności opowiadania historii - Zrozum, co sprawia, że historia jest fascynująca	Pamiętaj, aby namalować postać bohatera i podać szczegóły dotyczące tła – gdzie i kiedy dzieje się historia. Pamiętaj, aby aktywować wszystkie zmysły (wzrok, słuch, dotyk) malując scenerię, grając muzykę i opisując zapachy. Pamiętaj o emocjach. Całkowity czas na ukończenie części budowlanej wynosi 20 minut. CZĘŚĆ 2: OPOWIADANIE HISTORII - Podziel wszystkich uczestników na grupy po 3 lub 4 osoby. - W każdej grupie uczestnicy będą opowiadać historię i słuchać historii. W każdej rundzie wybierz jedną osobę, która będzie opowiadać historię, a reszta grupy będzie słuchać historii. Opowiadający musi opowiedzieć historię w maksymalnie 4 minuty. Zadaniem słuchaczy jest zapisanie: (1) co podobało mi się w tej historii i sposobie jej opowiedzenia? (2) co mogło sprawić, że opowiadanie historii było jeszcze bardziej fascynujące. Słuchacze dzielą się swoją opinią z kasjerem (możesz skorzystać z załączonego formularza obserwacji opinii) - Powinny być 3 lub 4 rundy. Całkowity czas ćwiczenia wynosi 40 minut CZĘŚĆ 3: UDOSTĘPNIANIE SPOSTRZEŻEŃ - Poproś uczestników, aby podzielili się swoimi wnioskami wyciągniętymi z tego ćwiczenia. Możesz zadać dodatkowe pytania: - Czego nauczyłeś się o opowiadaniu historii W tym ćwiczeniu? - Co sprawia, że historia jest wciągająca? - Co było najtrudniejszym elementem opowiadania historii? Całkowity czas – max 20 minut	Patrz załącznik 3 dla Storytelling Board Formularz obserwacji informacji zwrotnej znajduje się w załączniku 4	90 minut
--	---	--	---	-----------------

Jak zostać świetnym gawędziarzem?

Szczegółowy opis tematów poruszanych podczas szkolenia	Efekty kształcenia (w zakresie zdobytej wiedzy i umiejętności)	Proces dydaktyczny	stosowane metody dydaktyczne i ćwiczenia	Czas
Wprowadzenie do komunikacji werbalnej i niewerbalnej w opowiadaniu historii	Po tej części modułu uczestnik będzie - Miej ogólną świadomość tego, co czyni świetnego gawędziarza - Rozumieć znaczenie mowy ciała (ton głosu, pauzy, kontakt wzrokowy, pozy)	Co sprawia, że jesteś świetnym gawędziarzem? Zapytaj uczestników: "Przypomnij sobie najlepszego gawędziarza w swoim życiu. Zapisz imię i nazwisko tej osoby. Jaka była ta osoba? Co najbardziej podobało Ci się w sposobie, w jaki opowiadał historie? Animowanie dyskusji Znaczenie mowy ciała Wyjaśnij, że bardzo ważne jest, aby modulować swój głos, zmieniać ton głosu, robić przerwy i utrzymywać kontakt wzrokowy podczas opowiadania historii. Język ciała jest częścią komunikacji niewerbalnej i może znacznie wzmocnić lub osłabić komunikację. Świetny gawędziarz wykorzystuje zarówno werbalne, jak i niewerbalne opowiadanie historii. Ćwiczenie: Czytanie scenariuszy (w szkołach aktorskich ćwiczą – czytanie w tabeli) Zaproś 7 osób z grupy do czytania scenariusza Alicji w Krainie Czarów. Ich rolą będzie modulowanie głosu, aby wyrazić historię. Bez grania, bez wykonywania tylko czytania. (użyj skryptu "Alicja w Krainie Czarów") Udostępnianie statystyk – poproś grupę o opinię. Czego się nauczyli? Co im się podobało? Jaka jest rola głosu w opowiadaniu historii?	Zobacz załącznik 5 dla skryptu Alicja w Krainie Czarów Dodatkowe wideo: Szybkie czasy w Ridgemont High Wirtualny odczyt tabeli dla CORE https://youtu.be/MaZsPh6uyWg	30 minut

Moje repozytorium historii

Szczegółowy opis tematów poruszanych podczas szkolenia	Efekty kształcenia (w zakresie zdobytej wiedzy i umiejętności)	Proces dydaktyczny	stosowane metody dydaktyczne i ćwiczenia	Czas
Implementacja storytellingu w praktyce	Po tej części modułu uczestnik będzie - Zapoznaj się z praktycznymi wskazówkami dotyczącymi budowania skarbca opowieści - Znajomość rodzajów opowieści	Teraz jesteś gawędziarzem! Masz to wszystko, aby wyjść i zainspirować innych, dzieląc się swoimi historiami. Dobry gawędziarz jest zawsze gotowy podzielić się historią Dobry gawędziarz ma skarbiec z różnymi historiami gotowymi do użycia Świetny gawędziarz, ćwiczy opowiadanie historii codziennie Zacznij budować swój skarbiec opowieści już dziś. Oto kilka praktycznych wskazówek: 1. Jeśli lubisz pismo odręczne: Poświęć specjalny notatnik na swoje historie. Codziennie pisz jedną historię. Możesz go uporządkować według rozdziałów i kolorów. 2. Jeśli wolisz pisanie komputerowe: Możesz utworzyć specjalny plik na swoim komputerze / tablecie, w którym umieścisz swoje napisane historie. Każdą historię możesz oznaczyć według typu i tytułu. Tworzenie listy tytułów w osobnym dokumencie programu Word/ Excel 3. Poświęć szklany słoik, aby zebrać swoje historie. Na kolorowym słupku lub karcie indeksowej napisz tytuł historii i krótkie podsumowanie historii. Umieść kolorowe karty w słoiku. Twój "Słoik opowieści" będzie bardzo pomocny w organizacji spotkania zespołu, gier z dziećmi itp. 4. Poproś uczestników o inne pomysły na to, jak zebrać swoje historie		30 minut

Implementacja storytellingu w praktyce	Po tej części modułu uczestnik będzie • Zapoznaj się z praktycznymi wskazówkami dotyczącymi budowania skarbcza opowieści • Znajomość rodzajów opowieści	aRodzaje historii Jakie historie powinienem opowiedzieć? • Możesz opowiadać historie o osiągnięciu celów, sukcesach • Możesz dzielić się historiami o porażkach, niepowodzeniach i wyciągniętych wnioskach • Możesz opowiadać historie o wydarzeniach tygła, wydarzeniach transformacyjnych • Możesz opowiadać historie o ważnych osobach w swoim życiu i czego cię nauczyli? • Możesz opowiadać historie o próbowaniu czegoś nowego, o innowacjach • Możesz opowiadać historie o odwadze, miłości, poświęceniu, pasji i cnotach, które są kluczowe w twoim życiu. • Możesz opowiadać historie ze swojego życia i dzielić się historiami innych ludzi • Wierzmy, że najpotężniejsze historie to prawdziwe historie z własnego życia.		30 minut
--	---	---	--	----------

Karty opowiadania historii

Szczegółowy opis tematów poruszanych podczas szkolenia	Efekty kształcenia (w zakresie zdobytej wiedzy i umiejętności)	Proces dydaktyczny	stosowane metody dydaktyczne i ćwiczenia	Czas
Używanie kart opowiadania historii jako narzędzia do budowania historii	Po tym module uczestnik będzie: • Poznaj elementy narzędzia story-card • Wiedz, jak używać kart do budowania historii	1..Trener rozpoczyna moduł od zaproszenia do ćwiczenia budowania historii i opowiadania historii z nowym narzędziem przygotowanym dla seniorów-trenerów 2. Trener przedstawia uczestnikom pudełko i wyjaśnia, co jest w środku (18 kart + instrukcja) 3. Trenerzy wyjaśniają, jak korzystać z kart 4. Ćwiczenie 1: Trener dzieli uczestników na 4 grupy, rozdaje	Praca w grupie/ ćwiczenia Narzędzie: karty opowiadania historii dyskusja	60 minut

Używanie kart opowiadania historii jako narzędzia do budowania historii	Po tym module uczestnik będzie: • Poznaj elementy narzędzia story-card • Wiedz, jak używać kart do budowania historii	• karty uczestnikom i zaprasza do wykonania instrukcji – pierwszy krok (wybór jednej karty na kategorię) Uczestnicy wymyślają historię w grupie • Ćwiczenie 2: Po pierwszym kroku każda grupa przedstawia historię, a inni słuchają. Trener zbiera opinie a/ jakie było Twoje wrażenie podczas korzystania z narzędzia b/ czy narzędzie było pomocne? dlaczego c/ czy napotkałeś jakieś trudności w budowaniu / opowiadaniu historii? • Następnie w tych samych grupach uczestnicy ponownie postępują zgodnie z instrukcją – drugi krok zaawansowany. • Po drugim ćwiczeniu grupy ponownie opowiadają historię, a trener zbiera informacje zwrotne • Trener podsumowuje informacje zwrotne i wskazuje, że karty opowiadania historii mogą być pomocne na początku, aby utrzymać historię we właściwym porządku i uczynić ją krótką, ale pełną treści i emocji. Co jest ważne	Praca w grupie/ ćwiczenia Narzędzie: karty opowiadania historii dyskusja	60 minut
--	---	--	---	-----------------

Filmy w celach informacyjnych:

Opowiadanie

- Przyszłość StoryTelling: Paul Zak - <https://youtu.be/DHeqQAKHh3M>
- Annette Simmons - Jak angażować się w historię: mistrzostwo w opowiadaniu historii z wpływem <https://youtu.be/-S1A5VKxQkU>

Reklamy opowiadające historie:

- Thank You Mom - P&G Commercial (Zimowe Igrzyska Olimpijskie Soczi 2014) <https://youtu.be/1SwFso7NeuA>
- Reklama kampanii P&G "Dziękuję, mamo": "Strong" (Igrzyska Olimpijskie Rio 2016) <https://youtu.be/rdQrwBVRzEg>
- IKEA - Zaczynaj coś nowego: Nieograniczony potencjał krzesła. <https://youtu.be/lQwrpmUmVeo>

Czytanie tabel

Szybkie czasy w Ridgemont High | Wirtualna tabela odczytu dla CORE -

<https://youtu.be/MaZsPh6uyWg>



Dokument dostępny jest na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa 3.0 Polska. Niektóre prawa zastrzeżone dla autorów i Stowarzyszenia MANKO. Dozwolone jest dowolne wykorzystanie treści - pod warunkiem zachowania niniejszej informacji licencyjnej oraz wskazania autorów i Stowarzyszenia MANKO jako właścicieli praw do tekstu. Treść licencji jest dostępna pod adresem: <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/pl/>.

Poparcie Komisji Europejskiej dla wydania tej publikacji nie stanowi poparcia dla treści, która odzwierciedla jedynie poglądy autorów, a Komisja nie ponosi odpowiedzialności za jakiegokolwiek wykorzystanie zawartych w niej informacji.

ZAŁĄCZNIK 1.

Zasady Pixara dotyczące opowiadania historii



Dokument dostępny jest na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa 3.0 Polska. Niektóre prawa zastrzeżone dla autorów i Stowarzyszenia MANKO. Dozwolone jest dowolne wykorzystanie treści - pod warunkiem zachowania niniejszej informacji licencyjnej oraz wskazania autorów i Stowarzyszenia MANKO jako właścicieli praw do tekstu. Treść licencji jest dostępna pod adresem: <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/pl/>.

Poparcie Komisji Europejskiej dla wydania tej publikacji nie stanowi poparcia dla treści, która odzwierciedla jedynie poglądy autorów, a Komisja nie ponosi odpowiedzialności za jakiegokolwiek wykorzystanie zawartych w niej informacji.

22 zasady storytellingu

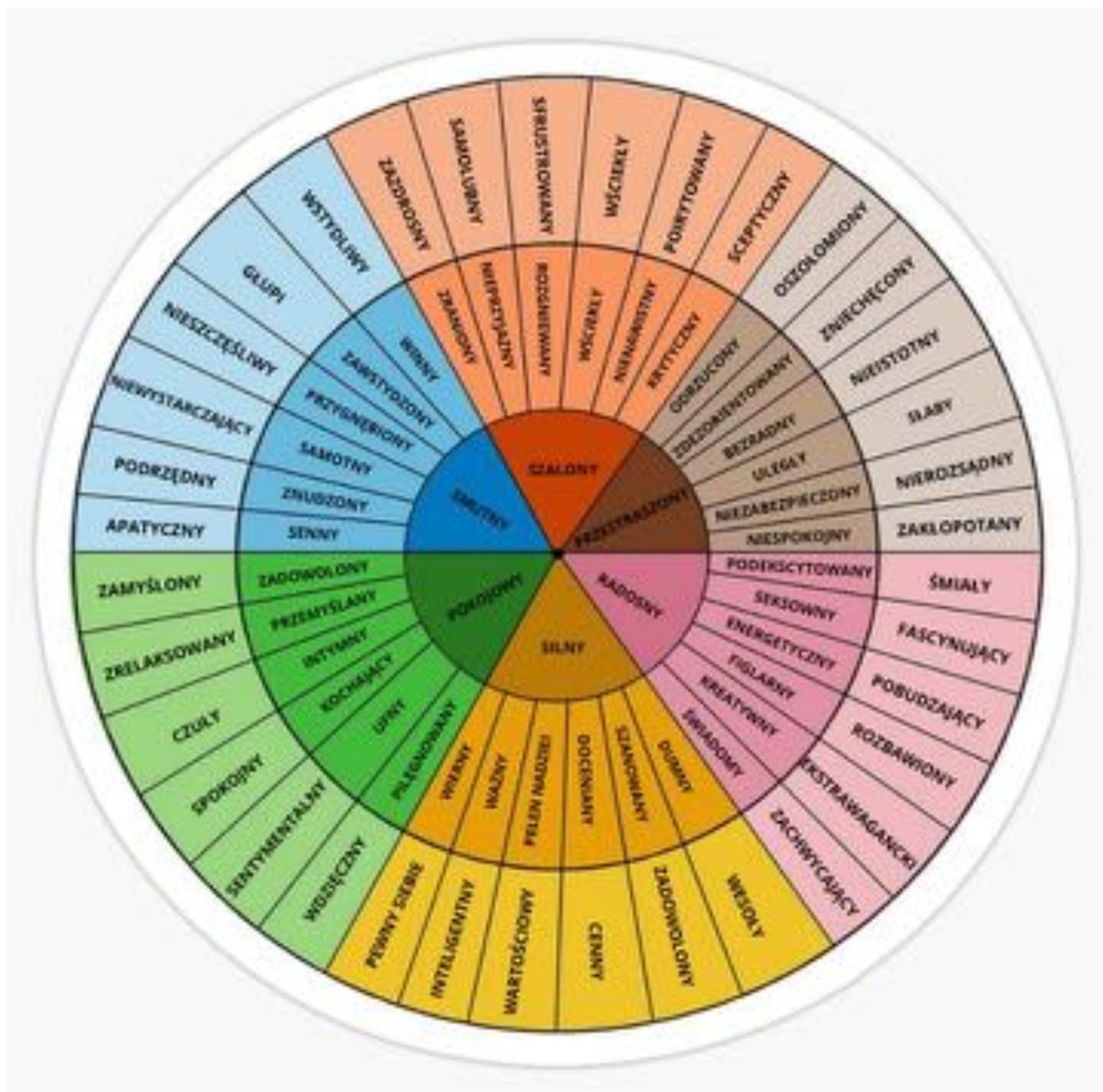
P I X A R
A N I M A T I O N S T U D I O S

1. Podziwiasz bohaterów za to, że się **starają**, a nie za sukcesy jakie osiągnęli.
2. Pamiętaj o tym, że robisz coś co będzie ciekawe **dla widza**, a nie coś co będzie fajne do **stworzenia** jako twórca.
3. Nie zobaczysz o czym jest historia dopóki nie dojdiesz do jej końca. **Przeplisz to.**
4. **Dawno, dawno temu był sobie...** Każdego dnia... Ale pewnego dnia... Przez co... Ostatecznie...
5. **Upraszczaś, skupiasz i łącz** bohaterów. Unikaj drogi na oślep. Poczujesz, że stracisz ważne rzeczy, ale dzięki temu będziesz czuć się swobodnie.
6. W czym Twój bohater jest dobry, w czym czuje się dobrze? **Trudź im ich przeciwieństwo**. Jak sobie z tym poradzą?
7. Wymyślił zakończenie **zanim** dobiedziesz do środka. Poważnie, zakończenia są CIĘŻKIE. Zdobądź zakończenie już na samym początku.
8. Zakończ swoją historię i odpuść sobie nawet jeżeli nie jest doskonała. W idealnym świecie miałbyś obie rzeczy, **ale idź dalej**.
9. Gdy się na czymś zatrzymasz stwórz łatwą rzecz, które **NIE POWINNY** stać się następnie. Często pojawi się coś, co pozwoli Ci ruszyć dalej.
10. Analizuj historie, które Ci się podobają. To co Ci się w nich podoba jest częścią Ciebie. Musisz to **zauważyć** zanim tego ubijesz.
11. **Napisanie historii na papierze** pozwala Ci ją tworzyć. Jeżeli doskonały pomysł zostanie Ci w głowie to nigdy z nikim się nim nie podzielił.
12. Zignoruj pierwszą myśl, która przyjdzie Ci do głowy. Oraz drugą, trzecią, czwartą, piątą. **Odsuń rzeczy oczywiste na bok**.
13. Daj swoim bohaterom ich własne **opinie**. Pasywni mogą wydawać się lubiani gdy opłujesz historię, ale są trudną dla widzów.
14. Dlaczego musisz opowiedzieć **tę** historię? Co sprawia, że wierysz, że w niej coś jest? To jest właśnie serce tej historii.
15. Jeżeli to Ty byłbyś bohaterem w tej sytuacji to jakbyś się poczuł? **Szczereś dodaje wiarygodności** niewiarygodnym sytuacjom.
16. Jaka jest **stawka**? Daj nam powód, by kibicować bohaterowi. Co się stanie jeżeli jemu się **nie powiedzie**? Dodawaj mu przeciwności.
17. **Żadna praca nigdy się nie mamuje**. Jeżeli wydaje się bez sensu, odstaw ją i idź dalej. Wróć w odpowiednim momencie i okaże się przydatna.
18. Musisz znać różnicę pomiędzy czymś staraniem i miganieciem się. **Historia jest testowaniem, a nie poprawianiem**.
19. Przypadki wpędzające bohaterów w kłopoty są ŚWIETNE. Przypadki, pozwalające wyjść im z opresji to OŚZUKIWANIE.
20. **Cwiczenie**. Wybierz części filmu którego nie lubisz. Jakbyś je poprzestawiał, by film Ci się **spodobał**?
21. Musisz utożsamiać się z sytuacją i bohaterami. Nie możesz fak po prostu napisać „jest ok”. Jak **TY** byś się zachował w ich sytuacji?
22. **Co jest esencją Twojej historii**? Czy to jest najprostszy sposób jej opowiedzenia? Jeżeli już to wiesz, to właśnie na tym możesz budować swoją historię.

Załącznik 2.

Koło emocji Plutchika





Poparcie Komisji Europejskiej dla wydania tej publikacji nie stanowi poparcia dla treści, która odzwierciedla jedynie poglądy autorów, a Komisja nie ponosi odpowiedzialności za jakiegokolwiek wykorzystanie zawartych w niej informacji.

Załącznik 3.

TABLICA DO OPOWIADANIA HISTORII



POCZĄTEK POZNAJ BOHATERA MARZENIE BOHATERA	KONFLIKT PROBLEMY BOHATERA	PUNKT ZWROTY BOHATER DZIAŁA INACZEJ	REZOLUCJA BOHATER OSIAGA CEL	MORAŁ DOŚWIADCZEŃ
Dawno dawno temu...	Aż pewnego dnia...	I tego dnia wszystko się zmieniło...	I wreszcie...	A powodem, dla którego opowiadał wam tę historię, jest...
Przedstaw bohatera Odkryj marzenie bohatera	Co stało na drodze bohatera	Opowiedz, to zmieniło się w życiu bohatera	Jaki był rezultat dla bohatera? Jak zakończyła się historia dla bohatera?	Jakie przesłanie chcesz przekazać?

Dokument dostępny jest na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa 3.0 Polska. Niektóre prawa zastrzeżone dla autorów i Stowarzyszenia MANKO. Dozwolone jest dowolne wykorzystanie treści - pod warunkiem zachowania niniejszej informacji licencyjnej oraz wskazania autorów i Stowarzyszenia MANKO jako właścicieli praw do tekstu. Treść licencji jest dostępna pod adresem: <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/pl/>.

Poparcie Komisji Europejskiej dla wydania tej publikacji nie stanowi poparcia dla treści, która odzwierciedla jedynie poglądy autorów, a Komisja nie ponosi odpowiedzialności za jakiegokolwiek wykorzystanie zawartych w niej informacji.

Załącznik 4.

FORMULARZ OBSERWACJI I OPINII



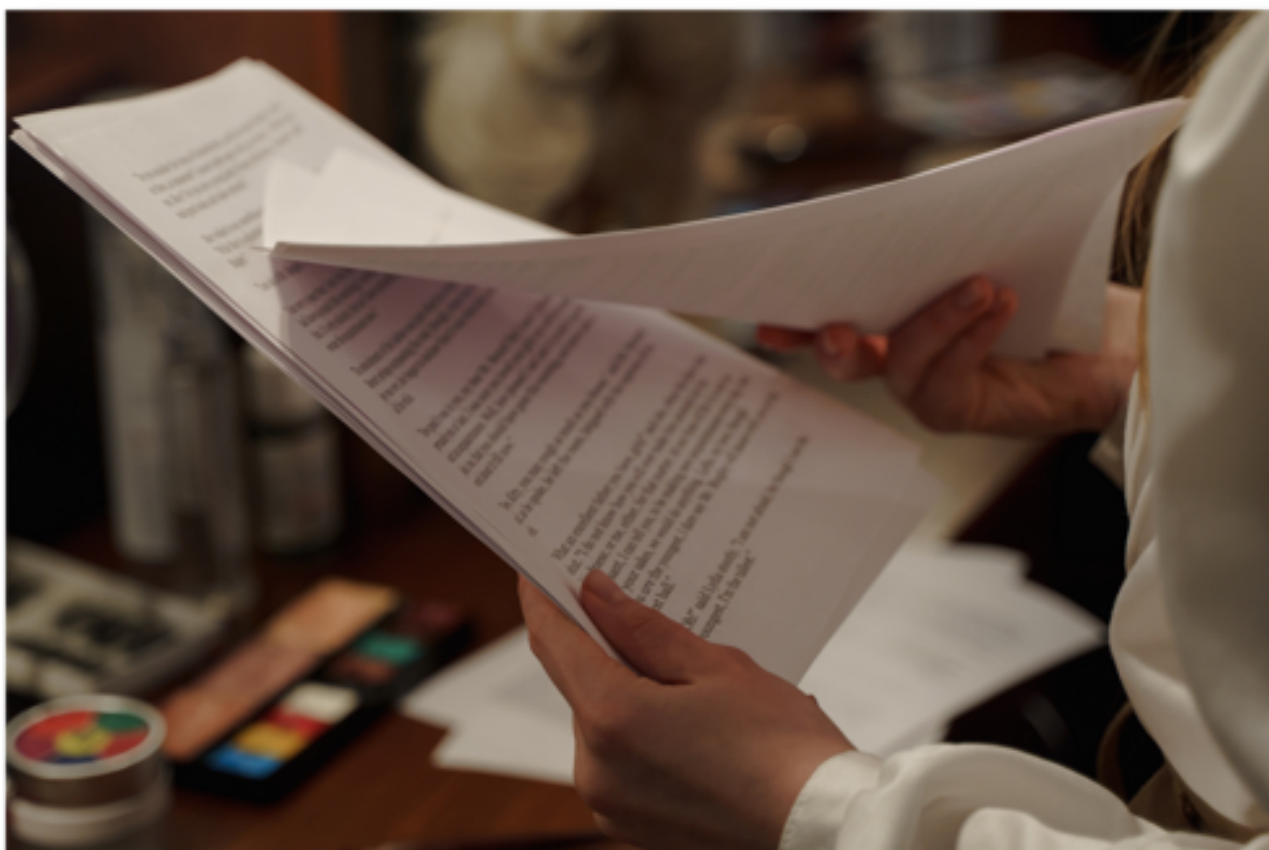
Dokument dostępny jest na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa 3.0 Polska. Niektóre prawa zastrzeżone dla autorów i Stowarzyszenia MANKO. Dozwolone jest dowolne wykorzystanie treści - pod warunkiem zachowania niniejszej informacji licencyjnej oraz wskazania autorów i Stowarzyszenia MANKO jako właścicieli praw do tekstu. Treść licencji jest dostępna pod adresem: <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/pl/>.

Poparcie Komisji Europejskiej dla wydania tej publikacji nie stanowi poparcia dla treści, która odzwierciedla jedynie poglądy autorów, a Komisja nie ponosi odpowiedzialności za jakiegokolwiek wykorzystanie zawartych w niej informacji.

HISTORIA	Czy podobała mi się ta historia i sposób, w jaki została opowiedziana?	Co mogłoby sprawić, że opowiadanie historii będzie jeszcze bardziej wciągające?
HISTORIA 1		
HISTORIA 2		
HISTORIA 3		

Załącznik 5.

CZYTANIE SKRYPTU



ALICJA W KRAINIE CZARÓW

POSTACIE:

1. **NARRATOR**
2. **ALICJA**
3. **BIAŁY KRÓLIK**
4. **MYSZ**
5. **PAPUGA**
6. **KACZKA**
7. **ORZEŁ**

SKRYPT:

NARRATOR: To był gorący dzień w lesie, a Alicja, mała i szczęśliwa dziewczynka, zaczęła się męczyć siedzeniem w pobliżu swojej siostry, która czytała książkę pod drzewem.

ALICJA: Jak moja siostra może czytać książkę bez żadnych zdjęć?. Och, gdyby nie było tak gorąco, robiłbym łańcuch stokrotek.

NARRATOR: Nagle biały królik o różowych oczach podbiegł do niej. Królik powiedział do siebie.

BIAŁY KRÓLIK: O rany!. O rany!. Czas minął, spóźnię się!.

NARRATOR: Alicja była zaskoczona, a potem zobaczyła, jak Królik wyjął zegarek z kieszeni kamizelki, spojrzał na niego, a następnie uciekł. Alicja wstała szybko.

ALICJA: Królik z kamizelką i zegarkiem! Muszę to złapać!

NARRATOR: Alicja przebiegła przez pole za królikiem, a kiedy miała go złapać, małe zwierzę weszło do dużej króliczej nory pod żywopłotem i powiedziało.

BIAŁY KRÓLIK: Nie mogę się spóźnić!

NARRATOR: Alicja poszła za Królikiem i weszła do środka. Królicza nora poszła prosto jak tunel na jakiś sposób, a potem nagle zanurzyła się w dół.

ALICJA: Spadam przez bardzo głęboką studnię... ale upadam bardzo powoli! To dziwne, boki studni są wypełnione szafkami i półkami na książki, a tam są zdjęcia i mapy!. Tam jest słoik dżemu truskawkowego, mmmmm, zjem to! Och, jest pusty!. Położę go na dolnej szafce, bo jeśli go wyrzucę, mogę kogoś skrzywdzić. Kiedy ta studnia przyjdzie i się skończy!. Być może spadłem kilometry i mile!

NARRATOR: Nagle dziewczynka wpadła w stos suchych liści bez zranienia. Alicja wstała, a tam było kolejne długie przejście, a tam Biały Królik wciąż biegł.

BIAŁY KRÓLIK: O moje uszy i wąsy, teraz naprawdę się spóźniłem!

NARRATOR: Po raz kolejny dziewczynka miała go złapać, kiedy Królik odwrócił się do kąta i zniknął. Alicja była w wielkim niskim pokoju, bardzo dobrze oświetlonym i otoczonym drzwiami o różnych rozmiarach. Próbowала je otworzyć.

ALICJA: Wszystkie drzwi są zamknięte! Jak mam się stąd wydostać?... Powinienem być zabrać mojego małego kota, w ten sposób nie czułbym się tak samotny! Tam, na środku pokoju, znajduje się szklany stół. Ale skąd się to wzięło? Kilka minut temu go tam nie było. Jestem tego

pewien! Nad stołem znajduje się malutki złoty klucz, mmmm, jest za mały, nie otwiera żadnych drzwi!

NARRATOR: Jednak za drugim razem Alice zobaczyła za zasłoną, bardzo małe drzwi, spróbowała małego złotego klucza w zamku i ku jej wielkiej radości drzwi się otworzyły. Drzwi prowadziły do małego wąskiego przejścia. Uklękła i spojrzała wzdłuż przejścia, najpiękniejszego ogrodu, jaki kiedykolwiek widziała.

ALICJA: Och, chcę iść do tego ogrodu! Ale jak mogłem? Nigdy nie zmieszczę się przez małe drzwi. Och, gdybym mógł zamknąć się jak teleskop, to z pewnością mógłbym pójść do tego ogrodu. Zobaczę, czy nad stołem znajdę inny klucz. Och, cóż, nie ma innego klucza! Ale co to za mała butelka? Wcześniej go tu nie było! Na etykiecie jest napisane: PIJ MNIE. Zobaczę, że nie mówi trucizna. Nie, nic nie wskazuje na to, że to trucizna, posmakuję jej, mmmm, podoba mi się, wypiję całą butelkę. Czuję się dziwnie. Staję się coraz mniejszy, tak jak teleskop.

NARRATOR: Miała teraz tylko dziesięć cali wysokości. Potem podeszła do małych drzwi, mając nadzieję, że wyjdzie do ogrodu. Ale, biedna Alicja, drzwi były zamknięte i zapomniała klucza nad stołem. Próbowала go zdobyć, wspinając się na jedną z nóg stołu, ale ponieważ był wykonany ze szkła, był zbyt śliski. Potem usiadła na podłodze i płakała.

ALICJA: Zachowuję się jak. Nie ma sensu płakać!. Ale pod stołem jest małe pudełko!

NARRATOR: Alicja otworzyła małe pudełko i powiedziała.

ALICJA: Ma małe ciasto z napisem ZJEDZ MNIE! Cóż, zjem to. Coś cudownego musi się wydarzyć. Nauczyłem się, że w tym miejscu wszystko jest cudowne.

NARRATOR: Zjadła mały kęs, ale zauważyła, że nie ma różnicy, więc jadła dalej, dopóki nie skończyła całego ciasta. Wtedy...

ALICE: Jestem coraz większa!. Żegnaj drogie stopy! . Jesteś prawie poza zasięgiem wzroku, tak daleko!. Kiedy chcę zmienić buty, będę musiał wysłać je z posłańcem z notatką, która mówi: Te buty są prezentem od Alicji dla jej własnych stóp. Och, co za bzdury myślę!. Co gorsza, ciągle się rozwijam!. Och! Zraniłem głowę dachem!. Mam ponad dziewięć stóp wysokości! Jestem dużą dziewczynką!. Ale teraz mogę wziąć klucz.

NARRATOR: Biedna duża dziewczyna. Ale jedyne, co mogła zrobić, to położyć się na podłodze i jednym okiem spojrzeć przez drzwi do ogrodu. Potem znowu zaczęła płakać.

ALICJA: Powinnam się wstydzić! To nie w porządku, że wspaniała dziewczyna, taka jak ja, płacze jak dziecko.

NARRATOR: Ale ona ciągle płakała i płakała, aż wokół niej była wielka kałuża łez. Potem usłyszała jakieś kroki i w końcu przestała płakać. Był to Biały Królik, bardzo wspaniale ubrany, z parą białych rękawiczek w jednej ręce i wentylatorem w drugiej.

BIAŁY KRÓLIK: Och, do tego czasu księżna musi być dzika! Nie mogę już dłużej kazać jej czekać!

ALICJA: Panie Króliku! Panie Króliku! Poczekaj proszę! Chwileczkę! Słuchaj mnie

NARRATOR: Kiedy Królik usłyszał Alicję, przestraszył się, upuścił białe rękawiczki i wentylator i uciekł tak szybko, jak tylko mógł. Alicja podniosła rękawiczki i wentylator, a ponieważ było gorąco, wachlowała się i powiedziała.

ALICJA: Co za dzień! Wczoraj wszystko było takie normalne. Och, znowu staję się mniejszy! Zastanawiam się dlaczego! Może to fan!

NARRATOR: Upuściła wentylator właśnie wtedy, gdy miała zniknąć.

ALICJA: Teraz mogę iść do ogrodu! Ale co to jest? Wpadłem do słonej wody.

NARRATOR: Słona woda była jej własną kałużą łez, którą płakała, gdy miała dziewięć stóp wysokości.

ALICJA: Żałuję, że nie płakałam tak bardzo!

NARRATOR: Zaczęła pływać, gdy usłyszała coś pluskającego się w basenie.

ALICJA: Ktoś pływa! Och, to hipopotam! Nie, to mors! Och, to mysz! Ale skoro teraz jestem mały, widzę to ogromne! Porozmawiam z myszką, może mi odpowie!

NARRATOR: Więc powiedziała.

ALICJA: Powiedz mi, myszo, czy znasz wyjście z tego basenu?

NARRATOR: Mysz spojrzała na nią, ale nie odpowiedziała. Alicja pomyślała, że może mysz nie rozumie angielskiego, więc powiedziała jedyną rzecz, którą pamiętała po francusku.

ALICJA Ou est ma chatte?

NARRATOR: Co oznacza, gdzie jest mój kot? Nagle Mysz wydostała się z wody.

ALICJA: Och, proszę mi wybaczyć! Zapomniałem, że myszy nie lubią kotów.

MYSZ: Spójrz mała dziewczynko! Mam swoje własne powody, by nie lubić kotów, pewnego dnia opowiem ci moją historię, a wtedy zrozumiesz, jak się czuję. Ale dopłynęmy do brzegu. Patrzyć! Mamy towarzystwo. Basen jest pełen stworzeń!

ALICJA: To prawda! To papuga, kaczka, orzeł i wiele innych!

NARRATOR: Alicja podpłynęła w pobliżu małych zwierzątek. Po chwili byli już na brzegu.

ALICE: Wszyscy jesteśmy mokrzy!

MYSZ: Zgadza się z tobą! Co o tym myślisz, papugo?

PAPUGA: Myślę, że powinniśmy mieć tor wyścigowy.

ALICJA: Tor wyścigowy? Co to jest?

PAPUGA: Nie wiesz? Słuchaj, to rodzaj koła, ale kształt tak naprawdę nie ma znaczenia. Kiedy powiem gotowy, wszyscy zaczną biegać. Gotowy! Iść!

NARRATOR: Wszyscy zaczęli biec, a pół godziny później, powiedziała papuga.

PAPUGA: Wszyscy są suchi! Wyścig się skończył!

MYSZ: Kto wygrał?

PAPUGA: Każdy wygrał!. Wszyscy musicie otrzymać nagrodę.

KACZKA: Kto da nagrody?

ORZEŁ: Tak, kto?

PAPUGA: Dziewczynka, oczywiście!

NARRATOR: Alicja nie wiedziała, co robić. Włożyła rękę do kieszeni, wyciągnęła pudełko cukierków i wręczyła je jako nagrody. Na całej powierzchni był dokładnie jeden kawałek.

MYSZ: A co z nią? Czy nie otrzyma nagrody?

PAPUGA: Oczywiście, że jest! Zobaczmy Alice, co jeszcze masz w drugiej kieszeni?

ALICJA: Pozwól mi zobaczyć. Tylko naparstek.

PAPUGA: Daj mi to. Proszę przyjąć ten elegancki naparstek, jako nagrodę.

NARRATOR: Wszyscy wiwatowali. Alice myślała, że wszystko jest takie dziwne, ale kiedy zobaczyła ich twarze tak poważne, nie odważyła się śmiać, więc po prostu powiedziała.

ALICJA: To dla mnie zaszczyt przyjąć tę piękną nagrodę. Mój naparstek był właśnie tym, czego potrzebowałem. Droga Myszu, obiecałaś opowiedzieć mi swoją historię, chętnie ją usłyszy.

MYSZ: Muszę ci powiedzieć, że moja historia jest bardzo smutna i długa jak mój ogon.

ALICJA: Twój ogon jest długi.

NARRATOR: Dziewczyna patrzyła na ogon myszy, ale nie wiedziała, dlaczego to smutne. Alicja nie zwracała uwagi na historię myszy, więc kiedy mysz skończyła mówić, powiedział.

MYSZ: Mała dziewczynko, nie zwracasz uwagi. O czym myślisz? Mam węzeł w gardle!

ALICJA: Węzeł! Och, pozwól, że pomogę ci to cofnąć! Zawsze rozpinam wstążkę, którą mój kot ma na szyi.

MYSZ: Młoda damo, obrażasz mnie i obrażasz!

ALICJA: Zawsze się obrażasz!

MYSZ: Potrzebujesz więcej edukacji! Odchodzę!

ALICJA: Odszedł! Teraz mogę porozmawiać z papugą i ptakami o Dinah, moim kocie.

PAPUGA: Kim jest Dinah?

ALICJA: Dinah to mój mały kot. Jest dobra w łapaniu myszy i ptaków!. Och, chciałbym, żebyś mógł ją zobaczyć po ptakach! Zjada je, gdy tylko na nie spojrzy!

PAPUGA: Chodźmy przyjaciele, nie możemy rozmawiać z tą dziewczyną. Dlatego mysz odeszła. Za mną!

ALICJA: Proszę, nie zostawiaj mnie samego!. Ich już nie ma!. Nigdy nie powinienem był mówić o Dinah! W tym dziwnym kraju nikt nie lubi kotów. Ktoś nadchodzi, może to mysz zmieniła zdanie, ale nie... To Biały Królik!

BIAŁY KRÓLIK: Księżna! Księżna! O moje futro i wąsy!. Ona mnie zabije, na pewno, bo dwóch plus dwóch to osiem!. Gdzie zostawiłem rękawiczki?

NARRATOR: Królik szukał rękawiczek i wentylatora. Alicja, chcąc pomóc, zaczęła ich szukać. Ale wszystko się zmieniło, odkąd pływała w basenie. Jak za dotknięciem czarodziejskiej różdżki pokój zniknął całkowicie. W końcu Królik zauważył Alicję i powiedział.

BIAŁY KRÓLIK: Mary Ann, co ty tu robisz? Biegnij do domu w tej chwili i przynieś mi kolejną parę rękawiczek i wentylator! Szybko, teraz!

NARRATOR: Alice była tak przerażona, że natychmiast uciekła w kierunku, na który wskazywała, nie próbując wyjaśnić błędu, który popełniła.

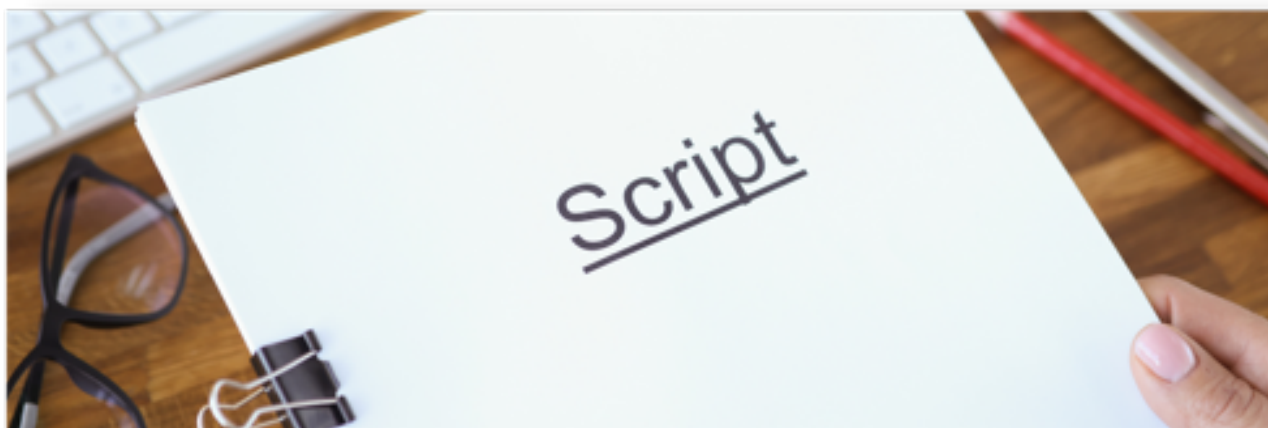
ALICJA: Wziął mnie za swoją pokojówkę, ale lepiej zabierz mu jego wentylator i rękawiczki, to znaczy, jeśli mogę je znaleźć.

NARRATOR: Kiedy to powiedziała, natknęła się na bardzo piękny domek, na drzwiach którego znajdowała się jasna mosiężna płyta z wygrawerowaną nazwą White R.

ALICE: Biały R?. Może to oznacza Białego Królika. Wejdę. Mam nadzieję, że nie znajdę prawdziwej Mary Ann. W każdym razie to zabawne!. Jestem posłańcem królika!. Och, jakie mam szczęście, nad stołem jest para rękawiczek i wentylator oraz mała butelka!. Wypiję go i mam nadzieję, że znów będę mógł się powiększyć, jestem zmęczony byciem tak małym.

CREDIT TO :

<http://www.kidsinco.com/2009/04/alice-adventures-in-wonderland/>



Dokument dostępny jest na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa 3.0 Polska. Niektóre prawa zastrzeżone dla autorów i Stowarzyszenia MANKO. Dozwolone jest dowolne wykorzystanie treści - pod warunkiem zachowania niniejszej informacji licencyjnej oraz wskazania autorów i Stowarzyszenia MANKO jako właścicieli praw do tekstu. Treść licencji jest dostępna pod adresem: <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/pl/>.

Poparcie Komisji Europejskiej dla wydania tej publikacji nie stanowi poparcia dla treści, która odzwierciedla jedynie poglądy autorów, a Komisja nie ponosi odpowiedzialności za jakiegokolwiek wykorzystanie zawartych w niej informacji.

Załącznik 5.

KWESTIONARIUSZ INFORMACJI ZWROTNEJ – SŁUCHANIE EMPATYCZNE

ROZMOWA	Co podobalo Ci się w tej rozmowie?	Przykłady dobrych pytań zadanych rozmówcy
ROZMOWA 1		

ROZMOWA	Co podobało Ci się w tej rozmowie?	Przykłady dobrych pytań zadanych rozmówcy
ROZMOWA 2		

ROZMOWA	Co podobało Ci się w sposobie prowadzenia przez Ciebie rozmowy?	Przykłady dobrych pytań, jakie zadałeś
ROZMOWA 3		

SENIORZY DLA EDUKACJI - uczenie się przez całe życie dla edukacji międzypokoleniowej

SZKOLENIE PROGRAMU TRENERSKIEGO DLA SENIORÓW

MODUŁ Nr 3

ICT jako narzędzie szkoleniowe

Przewodnik dla organizacji seniora i trenerów dorosłych

SCENARIUSZ MODUŁU SZKOLENIOWEGO



Center za
izobraževanje in
kulturo Trebnje

INFORMACJE OGÓLNE

1. Główny cel modułu szkoleniowego

Głównym celem modułu szkoleniowego jest rozwijanie umiejętności teleinformatycznych seniorów (65+) z naciskiem na zdobywanie wiedzy z zakresu wykorzystania narzędzi i aplikacji online do produkcji treści audio-wideo oraz prowadzenia warsztatów online. Uczestnicy uaktualnią podstawową wiedzę komputerową i zostaną przeszkoleni w zakresie samodzielnego korzystania z nowoczesnych technologii informacyjno-komunikacyjnych w życiu codziennym i do celów edukacyjnych.

Seniorzy poznają różne narzędzia do prezentacji oraz edycji zdjęć, audio i wideo, ale najważniejszym tematem będzie tworzenie szkoleń online w formie podcastów i webinarów. Seniorzy dowiedzą się, jak korzystać z prostych narzędzi (telefon komórkowy, aparat fotograficzny itp.) do tworzenia filmów edukacyjnych i jak korzystać z prostych narzędzi online do transmisji na żywo.

2. Konkretne cele edukacyjne – do opisania w tabeli

Dokument dostępny jest na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa 3.0 Polska. Niektóre prawa zastrzeżone dla autorów i Stowarzyszenia MANKO. Dozwolone jest dowolne wykorzystanie treści - pod warunkiem zachowania niniejszej informacji licencyjnej oraz wskazania autorów i Stowarzyszenia MANKO jako właścicieli praw do tekstu. Treść licencji jest dostępna pod adresem: <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/pl/>.

PIERWSZE SPOTKANIE

Szczegółowy opis tematów poruszanych podczas szkolenia	Efekty kształcenia (w zakresie zdobytej wiedzy i umiejętności)	Proces dydaktyczny	stosowane metody dydaktyczne i ćwiczenia	Czas
Poznanie się Wprowadzenie szkolenia Prezentacja celów	Uczestnicy poznają się nawzajem Uczestnicy zapoznają się ze szkoleniem Uczestnicy zostaną zapoznani z celami szkolenia	1. Trener wita uczestników i przedstawia się 2. Trener organizuje lodołamacze – każdy uczestnik przedstawia się 3. Trener informuje uczestników o przebiegu szkolenia 4. Trener określa cele treningowe 5. Trener sprawdza podstawowe informacje uczestników, ich życzeniach, oczekiwaniach	Prezentacja, dyskusja, wykorzystanie ICT Komputer, projektor Lodołamacz, Samoocena	1 godzina

WYKORZYSTANIE NARZĘDZI ICT

Szczegółowy opis tematów poruszanych podczas szkolenia	Efekty kształcenia (w zakresie zdobytej wiedzy i umiejętności)	Proces dydaktyczny	stosowane metody dydaktyczne i ćwiczenia	Czas
Wprowadzenie podstawowych pojęć ICT Odświeżenie podstawowej wiedzy o komputerze i smartfonie Wprowadzenie do rejestratora dźwięku Wprowadzenie do korzystania z aparatu	Uczestnicy poznają podstawowe pojęcia ICT Uczestnicy odświeżą swoją wiedzę na temat korzystania z komputera i smartfona Uczestnicy zle wiedzą, jak korzystać z rejestratora dźwięku Uczestnicy będą wiedzieli, jak korzystać z kamery	1. Trener przedstawia podstawowe pojęcia ICT 2. Trener odświeża wiedzę uczestników na temat korzystania z komputera i smartfona 3. Trener wprowadza rejestrator dźwięku 4. Trener wprowadza wykorzystanie kamery	Wykład, demonstracja wykorzystania ICT Komputer, projektor, smartfon, kamera, rejestrator dźwięku	1 godz

NARZĘDZIA DO PREZENTACJI

Szczegółowy opis tematów poruszanych podczas szkolenia	Efekty kształcenia (w zakresie zdobytej wiedzy i umiejętności)	Proces dydaktyczny	stosowane metody dydaktyczne i ćwiczenia	Czas
Cel i zastosowanie prezentacji komputerowej Program PowerPoint Wprowadzenie do projektowania slajdów Wprowadzenie do wykorzystania rysunków, tabel i wykresów w prezentacji Przygotowanie prezentacji Prezentacja	Uczestnicy zostaną zapoznani z przeznaczeniem i wykorzystaniem prezentacji komputerowej Uczestnicy dowiedzą się, jak korzystać z podstawowych potraw PowerPointa Uczestnicy dowiedzą się, jak projektować slajdy Uczestnicy będą wiedzieć, jak uwzględnić rysunki, tabele i wykresy w prezentacji Uczestnicy będą wiedzieli, jak przygotować prezentację Uczestnicy przygotowują prezentację	1. Trener przedstawia cel i zastosowanie prezentacji komputerowej 2. Trener prezentuje podstawowe funkcje PowerPointa: a. Uruchomienie programu b. Prowadnica pokrywy c. Projekt slajdów (tło, kolor, czcionka, efekty...) d. Animacja e. Wstawianie rysunków f. Wstawianie tabel g. Wstawianie wykresów h. Wstawianie filmów i. Pokaz slajdów 3. Trener demonstruje, jak przygotować prezentację 4. Trener udziela instrukcji do ćwiczenia – przygotowania prezentacji 5. Uczestnicy preformują ćwiczenie 6. Trener przekazuje informacje zwrotne na temat prezentacji	Wykład, demonstracja wykorzystania ICT Komputer, projektor Instrukcja ćwiczeń	7 godzin

FOTOGRAFIA CYFROWA*

Szczegółowy opis tematów poruszanych podczas szkolenia	Efekty kształcenia (w zakresie zdobytej wiedzy i umiejętności)	Proces dydaktyczny	stosowane metody dydaktyczne i ćwiczenia	Czas

*Trener prezentuje inne oprogramowanie do edycji zdjęć (GIMP (Windows, Mac, Linux), Adobe Photoshop Express (web), Darktable (Windows, Mac, Linux), Paint.NET (Windows), PhotoScapeX (Windows, Mac)), jeśli jest bardziej odpowiedni.

Poparcie Komisji Europejskiej dla wydania tej publikacji nie stanowi poparcia dla treści, która odzwierciedla jedynie poglądy autorów, a Komisja nie ponosi odpowiedzialności za jakiegokolwiek wykorzystanie zawartych w niej informacji.

Wprowadzenie fotografii cyfrowej	PUczestnicy zostaną wprowadzeni do fotografii cyfrowej	1. Trener prezentuje podstawy fotografii cyfrowej 2. Trener demonstruje wyszukiwanie zdjęć online 3. Trener demonstruje przysyłanie zdjęć z aparatu i smartfona do komputera 4. Trener demonstruje drukowanie zdjęć 5. Trener prezentuje podstawowe funkcje PhotoPada (Windows, Mac): a. Import b. Eksport c. Edycja (kontrast, jasność, przycinanie, obracanie, zmiana rozmiaru, odwracanie, filtry, cień, efekty...) 6. Trener demonstruje, jak edytować zdjęcie 7. Trener podaje instrukcję do ćwiczenia – edycja zdjęć 8. Uczestnicy preformują ćwiczenie 9. Trener udziela informacji zwrotnej na temat edytowanego zdjęcia	Wykład, demonstracja wykorzystania ICT Komputer, projektor, aparat fotograficzny, smartfon, drukarka, papier Instrukcja ćwiczeń	2 godziny
Wyszukiwanie zdjęć online	Uczestnicy dowiedzą się, jak znaleźć zdjęcia online			
Przesyłanie zdjęć z aparatu i smartfona do komputera	Uczestnicy dowiedzą się, jak przysyłać zdjęcia z aparatu i smartfona na komputer			
Drukowanie zdjęć				
PhotoPad	Uczestnicy dowiedzą się, jak wydrukować zdjęcie			
Edycja zdjęć (kontrast, jasność, przycinanie, obracanie, zmiana rozmiaru, odwracanie, filtry, cień ...)	Uczestnicy będą wiedzieć, jak korzystać z podstawowych funkcji PhotoPada Uczestnicy będą edytować zdjęcia			

NARZĘDZIA AUDIO*

Szczegółowy opis tematów poruszanych podczas szkolenia	Efekty kształcenia (w zakresie zdobytej wiedzy i umiejętności)	Proces dydaktyczny	stosowane metody dydaktyczne i ćwiczenia	Czas
Wprowadzenie podstaw nagrań audio	Uczestnicy zapoznają się z podstawami nagrań audio i nowoczesnych nośników zapisu dźwięku	1. Trener przedstawia podstawy nagrań audio 2. Trener prezentuje nowoczesne nośniki zapisu dźwięku 3. Trener demonstruje wyszukiwanie nagrań audio online 4. Trener demonstruje, jak odtwarzać nagrania audio 5. Trener prezentuje podstawowe funkcje Audacity (Windows, Mac, Linux):: - Nagranie - Import - Eksport - Edycji - Wykorzystanie efektów dźwiękowych	Wykład, demonstracja wykorzystania ICT Komputer, projektor, głośniki, rejestrator dźwięku, mikrofon, smartfon Instrukcja ćwiczeń	3 godziny
Wyszukiwanie nagrań audio online	Uczestnicy dowiedzą się, jak znaleźć nagranie audio online			
Odtwarzanie dźwięku				
Śmiałość	Partycypanci dowiedzą się, jak odtwarzać nagrania audio			
Nagrywanie dźwięku				
Edycja audi	Uczestnicy dowiedzą się, jak korzystać z podstawowych funkcji			

*Trainer prezentuje inne oprogramowanie do edycji dźwięku (Ocenaudio (Windows, Mac, Linux), WavePad (Windows, Mac), Wavosaur (Windows))

Poparcie Komisji Europejskiej dla wydania tej publikacji nie stanowi poparcia dla treści, która odzwierciedla jedynie poglądy autorów, a Komisja nie ponosi odpowiedzialności za jakiekolwiek wykorzystanie zawartych w niej informacji.

	PAudacity Uczestnicy będą wiedzieć, jak nagrywać dźwięk Uczestnicy będą wiedzieć, jak edytować dźwięk	6. Trener demonstruje nagrywanie dźwięku 7. Trener demonstruje edycję dźwięku 8. Trener udziela instrukcji do ćwiczenia – nagrywania i edycji dźwięku 9. Uczestnicy preformują ćwiczenie 10. Trener przekazuje informacje zwrotne na temat edytowanego dźwięku		
NARZĘDZIA WIDEO*				
Szczegółowy opis tematów poruszanych podczas szkolenia	Efekty kształcenia (w zakresie zdobytej wiedzy i umiejętności)	Proces dydaktyczny	stosowane metody dydaktyczne i ćwiczenia	Czas
Wprowadzenie do podstaw filmów Wyszukiwanie wideo online Wideopad Nagrywanie wideo Edycja wideo	Uczestnicy zapoznają się z podstawami filmów Uczestnicy będą wiedzieć, jak znaleźć wideo online Uczestnicy dowiedzą się, jak korzystać z podstawowych funkcji VideoPada Uczestnicy będą wiedzieć, jak nagrać wideo Uczestnicy będą wiedzieć, jak edytować wideo	1. Trener przedstawia podstawy filmu 2. Trener demonstruje wyszukiwanie wideo online 3. Trener prezentuje podstawowe funkcje Screencast-o-matic (Windows, Mac, iPhone, iPad, Android i Chromebook): • Nagranie • Import • Eksport • Edycji • Wykorzystanie efektów wizualnych 4. Trener demonstruje nagrywanie wideo 5. Trener demonstruje edycję wideo 6. Trener udziela instrukcji do exercise – nagrywania i edycji wideo 7. Uczestnicy preformują ćwiczenie 8. Trener przekazuje opinię na temat edytowanego filmu	Wykład, demonstracja wykorzystania ICT Komputer, projektor, aparat, głośniki, smartfon Instrukcja ćwiczeń	3 godziny

Adobe Audition (Windows, Mac)), jeśli jest bardziej odpowiednie.

*Trainer prezentuje inne oprogramowanie do edycji wideo VideoPad (Windows, Mac) (HitFilm Express (Windows, Mac), DaVinciResolve (Windows, Mac, Linux), Lightworks (Windows, Mac, Linux), VSDC Free Video Editor (Windows), WeVideo (web), Shotcut (Windows, Mac, Linux), OpenShot (Windows, Mac, Linux), jeśli jest bardziej odpowiedni.

Poparcie Komisji Europejskiej dla wydania tej publikacji nie stanowi poparcia dla treści, która odzwierciedla jedynie poglądy autorów, a Komisja nie ponosi odpowiedzialności za jakiekolwiek wykorzystanie zawartych w niej informacji.

INNE NARZĘDZIA MULTIMEDIALNE

Szczegółowy opis tematów poruszanych podczas szkolenia	Efekty kształcenia (w zakresie zdobytej wiedzy i umiejętności)	Proces dydaktyczny	stosowane metody dydaktyczne i ćwiczenia	Czas
Wprowadzenie podstawowych pojęć sieci społecznościowych Niebezpieczeństwa związane z sieciami społecznościowymi Wprowadzenie mediów społecznościowych POWIĘKSZENIA Tworzenie profilu na ZOOM Komunikacja poprzez ZOOM	Uczestnicy zapoznają się z podstawowymi pojęciami sieci społecznościowych Uczestnicy zapoznają się z niebezpieczeństwami sieci społecznościowych Uczestnicy zostaną zapoznani z różnymi mediami społecznościowymi Uczestnicy dowiedzą się, jak korzystać z podstawowych funkcji ZOOM Uczestnicy dowiedzą się, jak utworzyć profil na ZOOM Mrówkiuczestniczące nauczą się komunikować za pośrednictwem ZOOM	1. Trener przedstawia podstawowe pojęcia sieci społecznościowych (cel, funkcja, rejestracja...) 2. Trener przedstawia niebezpieczeństwa związane z sieciami społecznościowymi 3. Trener krótko przedstawia różne media społecznościowe (Facebook, Skype, WhatsApp, Instagram, Youtube, Twitter ...) 4. Trener przedstawia podstawowe funkcje i wykorzystanie ZOOM: a. Cel b. Rejestracja c. Ustawienia d. Telefon e. Czat f. Spotkania g. Webinaria 5. Trener demonstruje wykorzystanie ZOOM 6. Trener udziela instrukcji do ćwiczenia – tworzenia profilu ZOOM i wstępnego kształtowania komunikacji online za pośrednictwem ZOOM 7. Uczestnicy wykonują ćwiczenie 8. Trener udziela informacji zwrotnej na temat ćwiczenia	Wykład, demonstracja wykorzystania ICT Komputer, projektor, głośniki, kamera, mikrofon Instrukcja ćwiczeń	3 godziny

3. Zastosowane metody

Szkolenie będzie miało formę warsztatu i będzie składało się z pracy teoretycznej i praktycznej. Moduł będzie wykorzystywał aktywne metody i strategie nauczania.

Zastosowane metody:

- metoda czołowa
- praca w grupie
- praca indywidualna

Pierwsza część tematu, w której zostanie zastosowana metoda frontalna, zostanie przeprowadzona w formie wykładu, demonstracji i prezentacji. Druga część będzie składać się z pracy grupowej i indywidualnej, w której przeplatać się będzie uczenie eksperymentalne, oparte na współpracy i oparte na projektach.

W każdym temacie trener sprawdzi wcześniejszą wiedzę, potrzeby i zainteresowania uczestników. Na podstawie oceny wcześniejszej wiedzy trener odświeży istniejącą wiedzę uczestników i będzie na niej budował. Treść będzie adresowana od znanej do nieznannej i od ogólnej do konkretnej. Pod koniec każdego tematu uczestnicy wzmocnią swoją nowo zdobytą wiedzę teoretyczną praktycznymi zadaniami. Uczestnicy będą również pracować w grupach, w parach, gdzie rozwiążą zadania przydzielone przez trenera.

Uczestnicy będą zachęceni do samodzielnej pracy i osiągania standardów wiedzy. Będą wspomagani przez trenerów z poradami i informacjami zwrotnymi.

Moduł będzie zachęcał do korzystania z różnorodnych i innowacyjnych metod uczenia się oraz aktywnej pracy uczestników z zadaniami grupowymi i indywidualnymi, interaktywnymi ćwiczeniami, oglądaniem filmów, pracą z ICT, prezentacjami itp.

Uczestnicy będą mieli okazje do wykorzystania nowych umiejętności i wiedzy w praktyce. Nacisk zostanie położony na uczenie się przez doświadczenie i uczenie się oparte na projektach.

Przy realizacji uwzględnione zostaną następujące zasady dydaktyczne:

- przejście od znanego do nieznanego
- przejście od ogólnego do szczegółowego
- różnorodne metody nauczania i stosowane pomoce dydaktyczne
- adekwatność (adaptacja treści, pomocy i materiałów)
- systematyczność
- skoncentrowany na uczniu
- indywidualizacja

4. Pomoce dydaktyczne

W module wykorzystane zostaną różne pomoce dydaktyczne i materiały dydaktyczne:

- źródła pisane
- materiały wizualne,
- audio w filmach,
- Technologie informacyjno-komunikacyjne
- komputer,
- projektor,
- aparat fotograficzny,
- głośniki,

- mikrofon,
- itp.

Moduł będzie wspierany przezpisemne i wizualne materiały i zadania, które będą dostępne dla uczestników w e-klasie. W e-klasie uczestnicy otrzymają również dodatkowe informacje i pomoc w przypadku wszelkich problemów i pytań.

5. Czas modułu

Szkolenie potrwa 20 godzin i będzie składało się z wybranych tematów. Tematy i czas ich trwania zostaną dostosowane do zainteresowań i potrzeb uczestników. Szkolenie potrwa maksymalnie 5 godzin pedagogicznych dziennie, najlepiej kilkakrotnie w tygodniu.

Tematy oznaczone * są tematem opcjonalnym, który trener będzie mógł wybrać zgodnie z życzeniami, zainteresowaniami i wcześniejszą wiedzą uczestników.

Ramy tematów są zdefiniowane, ale moduł umożliwia adaptację zgodnie z potrzebami, zainteresowaniami i wcześniejszą wiedzą uczestników.

Dokument dostępny jest na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa 3.0 Polska. Niektóre prawa zastrzeżone dla autorów i Stowarzyszenia MANKO. Dozwolone jest dowolne wykorzystanie treści - pod warunkiem zachowania niniejszej informacji licencyjnej oraz wskazania autorów i Stowarzyszenia MANKO jako właścicieli praw do tekstu. Treść licencji jest dostępna pod adresem: <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/pl/>.

Annex 1.

TOOLS FOR TRAINERS - All links were available on 13.07.2021

INITIAL MEETING

1. <https://www.sessionlab.com/blog/icebreaker-games/> - **icebreakers** - **The trainer chooses one icebreaker they will use.**
2. <https://www.cultureamp.com/blog/icebreaker-games-for-work> - **icebreakers**
3. <https://survey.fgcu.edu/Survey.aspx?s=311d40c08e234f9181d7f97e6623fbcc> - **ICT test**
4. Annex 1 – **assessment**

PPT

1. <https://support.microsoft.com/en-us/office/basic-tasks-for-creating-a-powerpoint-presentation-efbbc1cd-c5f1-4264-b48e-c8a7b0334e36>
2. <https://www.youtube.com/watch?v=tcj2BhhCMN4>
3. <https://www.youtube.com/watch?v=TZfcVbKJs1E>
4. Annex 2
5. <https://www.youtube.com/watch?v=DcdNXE8zFmM> - **slovenian**

ZOOM

1. <https://www.zdnet.com/article/zoom-101-a-starter-guide-for-beginners-plus-advanced-tips-and-tricks-for-pros/>
2. <https://biz30.timedoctor.com/how-to-use-zoom/>
3. <https://www.theverge.com/21506307/zoom-guide-how-to-free-account-register-sign-up-log-in-invite>
4. <https://www.youtube.com/watch?v=2BEPQsfUg2M>

5. <https://www.youtube.com/watch?v=arIDQBALrEw>
6. https://www.utrgv.edu/online/_files/documents/faculty-handouts/zoom/zoom-handout.pdf
7. Annex 3
8. <https://www.youtube.com/watch?v=vvuNeayb8sE> – **slovenian**
9. <https://www.osnovna-sola-idrija.si/2020/04/15/uporaba-programa-zoom/> - **slovenian**

PHOTOPAD*

1. <https://www.nchsoftware.com/photoeditor/tutorial.html>
2. Annex 4

VIDEOPAD*

1. <https://www.wikihow.com/Edit-Videos-Using-VideoPad>
2. <https://www.nchsoftware.com/videopad/tutorial.html>
3. Annex 5
4. <https://razredniikt.splet.arnes.si/2018/04/20/urejanje-video-posnetka-z-video-pad-video-editor-jem/> - slovenian

AUDACITY

1. Annex 6
2. Annex 7

COMPUTER BASIC

1. Annex 8
2. Annex 9

DIDACTIC AIDS used in module 3 – ICT as training tool

1. computer,
2. projector,
3. smartphone,

- 4.camera,
- 5.sound recorder,
- 6.printer,
- 7.paper,
- 8.speakers,
- 9.microphone,
- 10.etc.



SENIORZY DLA EDUKACJI - kształcenie przez całe życie na rzecz edukacji międzypokoleniowej

OPRACOWANIE I WDROŻENIE PROGRAMU "SZKOŁA PRZYJAZNA SENIOROM"

SZKOLENIE DLA AMBASADORÓW PROGRAMU MODUŁ 1 Komunikacja

Autpor: Elmadağ Public Education Center (ELHEM)

Versja: 1.02

Data publikacji: 09.10.2021

Venue: Ankara TR



INFORMACJE OGÓLNE

1. Cel główny modułu szkoleniowego.

Wprowadzenie do programu Szkoła Przyjazna Seniorom, podstawowe umiejętności komunikacyjne, pierwszy kontakt ze szkołą:

- promocja kampanii, forma spotkania wstępnego
- wyjaśnienie szczegółów kampanii, regulamin, dokumenty itp.
- korzyści dla wszystkich grup odbiorców,
- inicjowanie kontaktu ze szkołą (komunikacja, jak przedstawić program dyrektorom szkół, jak ustalić termin spotkania itp.)
- zorganizowanie wizyty u dyrektora szkoły
- uatrakcyjnienie kampanii SFS poprzez przygotowanie skutecznych pomysłów, jak radzić sobie z odmową udziału w kampanii
- omówienie grup docelowych kampanii i jej głównego celu
- przemyślenia na temat innowacyjności kampanii
- rozwój umiejętności marketingowych seniorów (marketing kampanii SFE)
- skuteczna komunikacja
- jak komunikować się w pozycji negatywnej, jeśli grupa docelowa nie chce przyłączyć się do kampanii i mówi "nie!"
- różnice personalne

2. Szczegółowe cele edukacyjne i opis procesu dydaktycznego

Dokument dostępny jest na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa 3.0 Polska. Niektóre prawa zastrzeżone dla autorów i Stowarzyszenia MANKO. Dozwolone jest dowolne wykorzystanie treści - pod warunkiem zachowania niniejszej informacji licencyjnej oraz wskazania autorów i Stowarzyszenia MANKO jako właścicieli praw do tekstu. Treść licencji jest dostępna pod adresem: <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/pl/>.

PROMOCJA KAMPANII (w fazie początkowej)

Temat	Efekty kształcenia (w zakresie zdobytej wiedzy i umiejętności)	Proces dydaktyczny	stosowane metody dydaktyczne i ćwiczenia	czas
Promocja kampanii	- Nabycie przez uczestników umiejętności promowania kampanii, wiedzy o sposobach promowania, aktywizowania odbiorców kampanii - Umiejętność tworzenia pozytywnego wizerunku kampanii Szkoła Przyjazna Seniorom.	1. Na początku trener przeprowadza ice-breaker albo inne ćwiczenie, które pozwoli uczestnikom na poznanie się. 2. Trener prezentuje agendę szkolenia, cele szkolenia i prowadzi rozmowę z uczestnikami na temat oczekiwań i celów, jakie mają uczestnicy. 3. W ramach wstępu do tematu Trener prezentuje kilka slajdów – ogólnych założeń projektu oraz kampanii, a także wspomina ogólnie o roli ambasadora w kampanii. Wszystkie tematy będą rozwijane później. 4. Trener prezentuje podstawowe narzędzia, jakie mogą być wykorzystywane do promocji programu. a. Drukowane broszury w celu promocji kampanii dla grup docelowych. Broszury wykonane powinny być z wysokiej jakości papieru, kolorowe, z hasłami krótko podsumowującymi cel kampanii. Proces pozycjonowania marki jest stosowany w projektowaniu broszur. Przemawia on do wyobraźni docelowych odbiorców. Objaśnienia w treści broszury 1. Dzięki kampanii "Szkoła przyjazna seniorom" kształtujemy pozytywny wizerunek seniorów i tworzymy z nich aktywnych uczestników życia społecznego wraz z dziećmi.	ppt prezentacja Drukowane broszury – jeśli dostępne.	

Promocja kampanii	- Nabycie przez uczestników umiejętności promowania kampanii, wiedzy o sposobach promowania, aktywizowania odbiorców kampanii - Umiejętność tworzenia pozytywnego wizerunku kampanii Szkoła Przyjazna Seniorom.	2. Przygotowujemy dorosłych do roli ambasadorów Kampanii "Szkoła Przyjazna Seniorom" poprzez zapewnienie wysokiej jakości możliwości rozwoju umiejętności społecznych w ramach programów edukacyjnych oraz tworzymy wspólnie z dziećmi nowatorskie przedsięwzięcia. 3. Poprzez wirtualny poradnik zapewniamy dostęp do informacji o edukacji, storytellingu dla dzieci oraz kampanii "Szkoła Przyjazna Seniorom" dla dorosłych po 60 roku życia. 4. Proponujemy lekcje i warsztaty w szkołach z wykorzystaniem doświadczeń życiowych osób dorosłych, w oparciu o storytelling. 5. Przygotowujemy dzieci do interakcji międzypokoleniowej dzięki "Kampanii Szkoła Przyjazna Seniorom". 6. Rozwijamy umiejętności społeczne seniorów, w tym komunikację, aktywne słuchanie, empatię, prezentację, umiejętności cyfrowe, w celu promowania i upowszechniania "Kampanii Szkoła Przyjazna Seniorom"; Realizujemy to wspólnie z dziećmi. 7. Nawiązujemy relacje między dorosłymi a nowymi pokoleniami realizując kampanię "Szkoła przyjazna seniorom" w budowaniu pozytywnego obrazu starości i rozumienia starzenia się w społecznościach lokalnych poprzez szkoły. Dodatkowe materiały mogą być rozdawane w ramach promocji programu, by wzbudzić zainteresowanie uczniów szkoły.	ppt prezentacja Drukowane broszury – jeśli dostępne. Ewentualne dodatkowe materiały promocyjne Długopis, ołówek, czapka, koszulka, kalendarz, notes, zabawki itp	
Promocja za pomocą przydatnych materiałów	Seniorzy dowiedzą się, jakie jeszcze materiały promocyjne mogą być wykorzystane do promowania kampanii			
		Ambasadorzy kampanii otrzymują identyfikatory	plakietki	

BUDOWANIE WSTĘPNEGO ZAINTERESOWANIA SZKOŁY I SPOŁECZNOŚCI SZKOLNEJ

Szczegółowy opis tematów poruszanych podczas szkolenia	Efekty kształcenia (w zakresie zdobytej wiedzy i umiejętności)	Proces dydaktyczny	stosowane metody dydaktyczne i ćwiczenia	czas
Informacje wprowadzające Spotkania w szkole	Uczestnicy szkolenia dowiedzą się, w jaki sposób angażować dyрекcję i społeczność szkolną w program Uczestnicy dowiedzą się, jakie są zasady działania programu, podniosą świadomość o tym, że program pomaga rozwijać społeczność lokalną oraz przyczynia się do realizacji ogólnych polityk EU	- Trener przekazuje uczestnikom Informacje na temat kampanii; - Szkoły, które opracują wspólny plan współpracy w zakresie organizowania imprez międzypokoleniowych, których prowadzeniem zajmują się seniorzy, będą mogły otrzymać znak Szkoła Przyjazna Seniorom - Takie rozwiązanie pozwala zjednoczyć społeczność szkolną i senioralną, sprawić, że seniorzy poczują się potrzebni, zmotywować ich do uczestnictwa w życiu społecznym. Trener informuje uczestników, w jaki sposób nawiązać kontakt z Dyrektorem Szkoły; - Kontakt indywidualny z dyrektorem szkoły - Kontakt za pośrednictwem działających rodziców - Wizyta starszych ambasadorów kampanii - Trener przekazuje informację, że warto zachęcić dyрекcję szkoły do zorganizowania lub włączenia się w spotkanie wstępne z nauczycielami i rodzicami, by zaprezentować program. - Spotkanie może odbywać się w ratuszu (siedziba organu prowadzącego) lub w szkole. Prezentacja podkreśla, że akcja będzie korzystna dla rozwoju indywidualnego dzieci.	Prezentacja, dyskusja	1 godzina

MSpotkanie z nauczycielami i rodzicami Działania zachęcające do udziału w kampanii.	Podkreślenia: Kampania, skutecznie zrealizowana, przyczynia się do realizacji ogólnych celów KE określonych w oficjalnych dokumentach o charakterze strategicznym UE Wywołanie efektu mobilizacyjnego u odbiorców docelowych	Na prezentację spotkania składają się; • Omówienie Regulaminu programu Szkoła Przyjazna Seniorom (SPS) - regulamin przystąpienia i bycia częścią programu przez szkołę, wymagania stawiane szkole w celu uzyskania certyfikatu "Szkoła Przyjazna Seniorom", wzory pism/dokumentów itp.; opis kluczowych kroków, jakie należy podjąć, aby nawiązać współpracę, materiały/broszury informacyjne dla szkół o programie, zestaw materiałów promocyjnych, wzór programu współpracy pomiędzy organizacją senioralną a szkołą. • Omówienie celów programu - Celem programu jest m.in. budowanie długotrwałych międzypokoleniowych więzi społecznych, poprzez współpracę seniorów ze szkołami, oparte na empatii i wzajemnym zrozumieniu potrzeb. • Zaproszeni na spotkanie mogą być (w zależności od możliwości szkoły) nauczyciele, rodzice uczniów szkoły, burmistrz i administratorzy regionalni, dziennikarze, rektorzy, przedstawiciele uczelni, nadawcy telewizyjni. Trener przekazuje informację o dodatkowych działaniach angażujących grupy docelowe (nauczycieli, rodziców), - np. poczęstunki zwiększające wydajność uczestnictwa, artykuły promocyjne, upominki.	dDokumentacja programu SPS Prezentacja Motywacyjne przemówienie prowadzących Mile widziane ciekawe upominki, oraz napoje	2 godziny
DZIAŁANIA W RAMACH KAMPANII				
Zajęcia w pomieszczeniach i na zewnątrz	W tej części modułu : Uczestnik zostanie zapoznany z działaniami w ramach kampanii Uczestnicy lepiej poznają siebie nawzajem	Trener informuje o tym, jakie działania mogą być realizowane w ramach kampanii SPS Podstawowym działaniem są warsztaty z uczniami, w których seniorzy wykorzystują swoją wiedzę i doświadczenie.	• Zajęcia na świeżym powietrzu • Warsztaty • Gry terenowe i halowe	

Indoor and outdoor activities	In this part of the module: Participant will be familiarized with the activities within the campaign, Participants will know each other better	Dodatkowymi działaniami mogą być: - Dzień Seniora w szkole – cały dzień warsztatów, zabaw, spotkań z Seniorami, zorganizowanych przez uczniów i nauczyciele - konkursy – np. konkurs na najlepszą kartkę dla dziadków, konkurs na najciekawszą historię opowiedzianą przez dziadków itp. Zarówno dzieci z grupy, jak i ambasadorzy pracują i działają wspólnie.		2 hrs
-------------------------------	--	--	--	-------

SZCZEGÓŁY KAMPANII - GRUPY DOCELOWE I GŁÓWNY CEL KAMPANII

Szczegółowy opis tematów poruszanych podczas szkolenia	Efekty kształcenia (w zakresie zdobytej wiedzy i umiejętności)	Proces dydaktyczny	stosowane metody dydaktyczne i ćwiczenia	czas
Cele Kampanii	Uczestnicy dowiedzą się jakie są szczegółowe założenia projektu i kampanii Szkoła Przyjazna Seniorom i będą umieli zaprezentować je grupom docelowym	Trener przedstawia uczestnikom główne założenia projektu SFS oraz kampanii Szkoła Przyjazna Seniorom Celem jest stworzenie innowacyjnych możliwości aktywizacji społecznej i zaangażowania obywatelskiego seniorów, poprzez oferowanie wysokiej jakości możliwości rozwoju umiejętności społecznych w ramach programów szkoleniowych i współpracy seniorów ze szkołą. Szczegółowe cele kampanii to: 1, Eliminacja pesymistycznego spojrzenia na starzenie się, ewolucja mentalnego spojrzenia na starzenie się, 2, Eliminowanie błędnych przekonań związanych z osobami starszymi, które wpływają na ich aktywność społeczną i obywatelską, 3. Kampania daje możliwości uruchomienia nowych i kreatywnych sposobów, aby nie tylko wykorzystać ich	Wykorzystanie modułów szkoleniowych IO1 • Warsztaty • Zajęcia na świeżym powietrzu • Gry i zabawy • Doświadczenia	4 godziny

Cele Kampanii	Uczestnicy dowiedzą się jakie są szczegółowe założenia projektu i kampanii Szkoła Przyjazna Seniorom i będą umieli zaprezentować je grupom docelowym	mądrość, ale także zapewnić możliwości uczenia się przez całe życie i znaczącego zaangażowania w całym okresie życia, 4. zaangażowanie seniorów w lokalną społeczność 5. wprowadzenie do szkół ciekawych zajęć pozalekcyjnych. Dodatkowo kampania służy: 1. Zwiększaniu poziomu bardzo niskiego uczestnictwa w edukacji i kształceniu wśród seniorów 2. Rozwijaniu podstawowych kompetencji cyfrowych seniorów; stawianie wyzwań związanych z ich powolną adaptacją z powodu braku zainteresowania lub strachu przed nowymi technologiami, które nadal są obserwowane, 3. Rozwijaniu podstawowych kompetencji trenerskich wśród 60 seniorów w celu wspierania ich w nawiązywaniu trwałych więzi międzypokoleniowych oraz w budowaniu zrozumienia starości w społecznościach lokalnych, poprzez prowadzenie wykładów i warsztatów dla młodzieży szkolnej, opartych na technice storytelling, wykorzystujących doświadczenie życiowe i wiedzę seniorów w różnych dziedzinach. 4. Budowanie pozytywnych relacji międzypokoleniowych pomiędzy osobami starszymi a młodzieżą poprzez opracowanie i wdrożenie w szkołach regionalnych kampanii społecznej Szkoła Przyjazna Seniorom, angażującej seniorów do współpracy ze szkołami w roli wykładowców/ moderatorów warsztatów lub ambasadorów kampanii. 5. Kampania SPS przygotowuje do roli szkoleniowca/ facylitatora warsztatów, gier, różnych zajęć z młodzieżą szkolną dzięki rozwiniętym podstawowym kompetencjom trenerskim, w tym innowacyjnym metodom opowiadania historii, oraz nawiązuje relacje międzypokoleniowe z młodzieżą szkolną.	Using training Modues of IO1 • Workshops • Open air activities • Play games • Experiences	4 hrs
----------------------	---	---	---	--------------

Goals of the campaign	Participants will learn what are the detailed assumptions of the SFS campaign and will be able to present its goals to target groups	6. Kampania Szkoła Przyjazna Seniorom pozwala na stworzenie łącznika, w którym seniorzy są ambasadorami, a szkoły angażują się podczas realizacji kampanii. 7. Seniorzy są przygotowani do roli ambasadora kampanii Szkoła Przyjazna Seniorom dzięki zwiększeniu wiedzy na temat kampanii oraz rozwijają kompetencje społeczne takie jak: komunikacja, aktywne słuchanie, empatia, prezentacja, podstawowe umiejętności marketingowe. 8. Seniorzy zwiększają kompetencje z zakresu wykorzystania technologii informacyjno-komunikacyjnych, niezbędne przy prowadzeniu wykładów/warsztatów dla uczniów. 9. Kampania rozwija również u dzieci postrzeganie naturalnego życia i adaptacji poprzez zaangażowanie w naturalne aktywności życiowe z seniorami. 10. Dorośli trenerzy dzięki kampanii podnoszą swoje umiejętności w zakresie prowadzenia szkoleń, wdrażania storytellingu, podnoszenia świadomości. 11. Kampania Szkoła Przyjazna Seniorom zwiększa dostęp seniorów do wiedzy z zakresu prowadzenia szkoleń, storytellingu. 12. Pozostałe następujące rezultaty planuje się osiągnąć na zakończenie kampanii, Positive intergenerational relations establish • Wzrost kompetencji szkoleniowych organizacji partnerskich • Podniesienie świadomości i rozszerzenie kompetencji szkoleniowych oraz wzrost aktywizacji społecznej organizacji seniorskich dla ich członków/uczestników • Wzmocniony wizerunek seniorów w podeszłym wieku kształtuje się w sposób pozytywny wśród młodzieży szkolnej i społeczności lokalnej. • Realizacja wspomnianego procesu umożliwia stworzenie możliwości zaangażowania społecznego i obywatelskiego seniorów, co sprawia, że cel kampanii Szkoła Przyjazna Seniorom został osiągnięty.	• IO1	4 godziny
-----------------------	--	--	---	-----------

INNOWACYJNOŚĆ KAMPANII SZKOŁA PRZYJAZNA SENIOROM

Szczegółowy opis tematów poruszanych podczas szkolenia	Efekty kształcenia (w zakresie zdobytej wiedzy i umiejętności)	Proces dydaktyczny	stosowane metody dydaktyczne i ćwiczenia	czas
Model współpracy Model integracji wertykalne	Seniorzy – ambasadory poznają elementy innowacyjne kampanii	Kampania Szkoła Przyjazna Seniorom to model aktywizacji społecznej seniorów poprzez bycie częścią wspólnoty społecznej tworzącej długotrwałe relacje między organizacjami dorosłych a szkołami w formie współpracy. 1. Model współpracy zakłada wsparcie wykładów i warsztatów dla młodzieży szkolnej. Aktywizacje społeczne oparte są na doświadczeniu życiowym, wiedzy zawodowej i umiejętnościach seniorów. 2. Działania w ramach kampanii realizowane są wspólnie z młodzieżą szkolną, w zależności od kreatywności seniorów. Liderami kampanii są seniorzy, którzy prowadzą wykłady dla dzieci pod hasłem pozytywnego wizerunku starości. Działania w ramach kampanii motywują seniorów do przyjęcia pozytywnej i proaktywnej postawy oraz wzięcia odpowiedzialności za siebie w kreowaniu pozytywnego wizerunku starości wśród młodzieży szkolnej. Dzięki realizatorom tej akcji seniorzy będą mogli zaprezentować potencjał seniorów, wartość doświadczenia życiowego oraz pokazać, że starość nie zawsze oznacza bezradność - można realizować swoje marzenia nawet w podeszłym wieku.	prezentacja dyskusja	4 godziny
		Kampania może być realizowana przy współpracy z partnerami na poziomie lokalnym i regionalnym, np. przy współpracy z organami prowadzącymi (gminy), instytucjami i stowarzyszeniami		

Poparcie Komisji Europejskiej dla wydania tej publikacji nie stanowi poparcia dla treści, która odzwierciedla jedynie poglądy autorów, a Komisja nie ponosi odpowiedzialności za jakiekolwiek wykorzystanie zawartych w niej informacji.

Model integracji horyzontalnej	Uczestnicy szkolenia dowiedzą się, w jaki sposób nawiązywać współpracę i innymi organizacjami, by wspierać swoje działania jako ambasadorów.	nauczycieli czy edukacji dorosłych. Współpraca horyzontalna z innymi instytucjami może rozpowszechniać i wspierać kampanię Strategie logistyczne, zasilanie poprzez kanały horyzontalne realizują doskonałą współpracę.	Prezentacja, dyskusja, burza mózgów	
EFEKTYWNA KOMUNIKACJA				
Szczegółowy opis tematów poruszanych podczas szkolenia	Efekty kształcenia (w zakresie zdobytej wiedzy i umiejętności)	Proces dydaktyczny	stosowane metody dydaktyczne i ćwiczenia	czas
Skuteczne sposoby komunikacji	Zapoznanie się z zakresem podstawowych i skutecznych umiejętności komunikacyjnych, #Nadawcy analizują swojego adresata i poznają jego perspektywę #Wykorzystywanie informacji zwrotnej #Nadanie znaczenia wiadomości	Trener wprowadza podstawowe pojęcia - Co to jest komunikacja? - Komunikacja to proces przekazywania informacji i zrozumienia przez jedną osobę drugiej za pomocą słów i ekspresji niewerbalnej, w tym języka ciała. - Skuteczna komunikacja jest niezbędnym elementem sukcesu - Stosunki międzyludzkie - rozwój i utrzymanie skutecznych relacji interpersonalnych Trener definiuje różne sposoby komunikacji - Komunikacja w nauczaniu i uczeniu się (4 rodzaje) 1.Słowna Rozmawiajcie ze sobą, a nie przy sobie lub obok siebie Prowadzenie dyskusji, a nie przemówień 2.Niewerbalne Język ciała Może być komentowany pozytywnie lub negatywnie 3.Pisemne Konkretnie, dokładnie i krótko 4.Słuchanie - Aktywne	wykład	2 godziny

		Trener zadaje pytanie uczestnikom o cechy skutecznej komunikacji Dlaczego ważna jest skuteczna komunikacja? - Kluczowa dla dobrego i pozytywnego środowiska pracy - Tworzy atmosferę wymaganą dla płynnego działania i wspólnych wyników - Wymaga praktyki		
Wskazówki dotyczące komunikacji	Dzięki wskazówkom poprawia się umiejętność komunikacji, punkty do rozważenia stają się jasne	• Aby się porozumieć, konieczne jest zarówno słuchanie, jak i mówienie • 70% wszystkich błędów wynika z nieskutecznej komunikacji • Zapamiętujemy tylko 25% tego, co słyszymy • Słyszymy tylko połowę tego, co się do nas mówi, rozumiemy tylko połowę tego, wierzymy tylko w połowę tego i pamiętamy tylko połowę tego" (Walker, 2002, cytowany w Cyr, 2004). • Zadawaj pytania otwarte, aby ocenić, czy wiadomość została odebrana (wymagana jest odpowiedź nieustrukturyzowana). • Odbieranie i opracowywanie przekazów w oparciu o własne spostrzeżenia • 1. Komunikacja twarzą w twarz 55% język ciała 38% ton głosu 7% słowo mówione 2. Komunikacja telefoniczna 82% ton 18% słowa 18% words	<u>Prezentacja:</u> <u>Wskazówki</u> <u>poprawiają wyniki</u> <u>w skutecznej</u> <u>komunikacji.</u>	2 godziny
Czynniki wpływające na efektywność komunikacji	Zapoznaje się z czynnikami skutecznej komunikacji, zwiększa umiejętność koncentrowania się na tym, co i jak			
Tworzenie pozytywnego środowiska pracy	Tworzenie pozytywnego środowiska pracy odbywa się na wstępnych spotkaniach	OInne ważne punkty do rozważenia podczas spotkania wstępnego. Sukces 5 kanałów Konsekwencja, Klarowność, Zaangażowanie, Współpraca i Połączenie tworzy pozytywną atmosferę. 5 Kanałów tworzy się przez: • Utrzymywanie otwartych kanałów komunikacji • Tworzenie pozytywnej atmosfery kampanii • Zachęcanie do pozytywnego nastawienia uczestników • Praca w profesjonalny sposób przez cały czas	Prezentacja: Tworzenie pozytywnego miejsca pracy gwarancją udanej kampanii	1 godzina

Szczegółowy opis tematów poruszanych podczas szkolenia	Efekty kształcenia (w zakresie zdobytej wiedzy i umiejętności)	Proces dydaktyczny	stosowane metody dydaktyczne i ćwiczenia	czas
Bariery w skutecznej komunikacji	Uczestnicy poznają bariery komunikacyjne	<u>Pozycje tematyczne:</u> Różnice w postrzeganiu Brak wiedzy Rola emocji Osobowość Wygląd Uprzedzenia Rozproszenie uwagi Bariery językowe - nawet jeśli wydaje się, że ludzie mówią tym samym językiem, mogą się w ogóle nie komunikować Przeładowanie informacjami Używanie żargonu i slangu	PPrezentacja, W wykładach stosuje się metodę odgrywania ról, dyskusję i aktywny udział.	2 godziny
Zasady słuchania	AAktywne słuchanie Unikanie przypuszczeń	Hasła tematyczne: Najważniejszą częścią każdej komunikacji jest umiejętność słuchania - jest to umiejętność Nie przesadzaj z reakcją na treść lub sposób przekazu Zachowaj otwarty umysł, zadawaj pytania Usuń czynniki rozpraszające, oprzyj się wewnętrznym rozproszeniom Słuchaj między wierszami Dostosuj swoje tempo myślenia Wykorzystaj wszystkie swoje zmysły Nie przerywaj Parafrazuj i proś o wyjaśnienie Zobacz, jak ważne jest słuchanie Słuchanie jest ważniejsze niż mówienie w konfrontacji z trudnymi sprawami Korzyści z aktywnego słuchania: • Oszczędza czas (nie ma potrzeby późniejszego wyjaśniania) • Pomaga w dokonaniu dokładnej oceny sytuacji • Zachęca rozmówcę do wyjaśnienia; rozmówca czuje się wysłuchany • Redukuje emocje, co pozwala wyjaśnić sposób myślenia	<u>Prezentacja</u> , Przykładowe prezentacje wideo (zatrzymaj i omów, aktywny udział)	2 godziny

Poparcie Komisji Europejskiej dla wydania tej publikacji nie stanowi poparcia dla treści, która odzwierciedla jedynie poglądy autorów, a Komisja nie ponosi odpowiedzialności za jakiegokolwiek wykorzystanie zawartych w niej informacji.

Zasady słuchania	unikanie przypuszczeń	Te trzy pytania zadaje sobie • Czy masz wszystkie informacje? • Czy masz perspektywę wszystkich osób? • To może nie być - i prawdopodobnie nie jest - o tobie	<u>Prezentacja</u> . Przykładowe prezentacje wideo (zatrzymaj i omów, aktywny udział)	2 godziny
Strategie skutecznej komunikacji w trudnej sytuacji	W obliczu konieczności powiedzenia "nie" w rozmowie o marketingu kampanii	Ambasador SPS: przemyśli, co chcesz powiedzieć Poczekaj, aż nie będziesz zdenerwowany, a następnie rozpocznij kontakt Na początku potwierdzi (że mają rację) Powie, z czym się zmagasz Nakreślić problem Postara się zrozumieć, jaka będzie ostateczna decyzja	Edukacja w zakresie relacji międzyludzkich w podejściu psychologicznym	

RÓŻNICE OSOBOWOŚCI

Szczegółowy opis tematów poruszanych podczas szkolenia	Efekty kształcenia (w zakresie zdobytej wiedzy i umiejętności)	Proces dydaktyczny	stosowane metody dydaktyczne i ćwiczenia	czas
Uświadomienie sobie różnic osobowych	osobowość wpływa na sposób komunikowania się z innymi i ich postrzegania	Jaki kolor ma jego/jej osobowość? Pomaga: • Zrozumieć jego/jej główną osobowość • Odkryć, co go motywuje • Łatwo i precyzyjnie zrozumieć osobowość • Zidentyfikować jego/jej naturalne mocne strony i pokonać jego/jej ograniczenia • Poprawić relacje z innymi • Zwiększ wydajność kampanii	Metody badania barw osobowości	2 godziny

Poparcie Komisji Europejskiej dla wydania tej publikacji nie stanowi poparcia dla treści, która odzwierciedla jedynie poglądy autorów, a Komisja nie ponosi odpowiedzialności za jakiegokolwiek wykorzystanie zawartych w niej informacji.

1. Zastosowane metody

Realizacja kampanii wymaga współpracy pomiędzy seniorami - ambasadorami kampanii, a młodzieżą szkolną. Młodzież szkolna i seniorzy spotykają się przy wsparciu dyrektora szkoły, nauczycieli i rodziców. W celu zmobilizowania ich do działania odbywają się spotkania motywacyjne z dyrektorem szkoły, nauczycielami i rodzicami. W tym celu seniorzy muszą być przygotowani do prowadzenia ciekawych i inspirujących warsztatów/zajęć dla dzieci, muszą wiedzieć, jak się z nimi komunikować i budować relacje, budować zaufanie i pewność siebie.

Zastosowana metoda;

- Przy wsparciu osób na ważnych stanowiskach w regionie,
- Interesujące wydarzenia (poczęstunek, programy rozrywkowe, wycieczki itp.),
- Zaproszenia nauczycieli i rodziców,
- Promocje reklamowe
- Skuteczne umiejętności komunikacyjne.
- Różnice osobowościowe, kolory osobowości.

1. Środki dydaktyczne

W module będą wykorzystywane różne pomoce dydaktyczne i materiały dydaktyczne:

- artykuły, źródła pisane

2. Harmonogram realizacji modułu.

Spotkanie kampanijne będzie trwało 20 godzin i będzie składało się z tematów. Ich czas trwania będzie dostosowany do zainteresowań i potrzeb wydarzeń.

SENIORS FOR EDUCATION - lifelong learning for intergenerational education

SZKOLENIE DLA AMBASADORÓW PROGRAMU

MODULE NO. 2

OPOWIADANIE HISTORII JAKO NARZĘDZIE AMBASADORA KAMPANII

PRZEWODNIK DLA ORGANIZACJI

INFORMACJE OGÓLNE

1. Cel główny modułu szkoleniowego
2. Szczegółowe cele edukacyjne - do opisanie w tabeli
3. Zastosowane metody
4. Pomoce dydaktyczne.
5. Czas trwania modułu

Celem szkolenia będzie kształtowanie umiejętności i kompetencji Seniorów w zakresie poszerzania zasięgu programu "Senior - Szkoła".

Dzięki umiejętności storytellingu Seniorzy będą mogli budować zaufanie, zwiększać efektywność komunikacji i skuteczność kampanii, a w dalszej perspektywie tworzyć długotrwałe więzi ze szkołami, oparte na empatii i wzajemnym zrozumieniu swoich potrzeb.

Ambasadorzy programu Szkoła Przyjazna Seniorom Wszyscy jesteśmy w temacie marketingu

Szczegółowy opis tematów poruszanych podczas szkolenia	Efekty kształcenia (w zakresie zdobytej wiedzy i umiejętności)	Proces dydaktyczny	stosowane metody dydaktyczne i ćwiczenia	czas
Koncepcja sprzedaży Czym jest sprzedaż? Jakie są największe błędy w sprzedaży programów i idei? Rola ambasadora programu	Po tej części modułu uczestnik szkolenia będzie: - Mieć wiedzę na temat tego, jaka jest rola Ambasadora programu - Zrozumienie podstawowych zasad sprzedaży - Posiadanie ogólnej świadomości, co jest przyczyną niepowodzenia rozmów sprzedażowych	1. Kto jest ambasadorem programu <u>Ćwiczenie rozpoczynające:</u> Poproś słuchaczy, aby dobrali się w 3- lub 4-osobowe zespoły i zbudowali profil "Idealnego Ambasadora programu Szkoła Przyjazna Seniorom". Poniższe pytania mogą pomóc w dyskusji grupowej: - Jakie są cechy Ambasadora programu? - Jakie umiejętności są potrzebne, aby być skutecznym i odnieść sukces w tej roli? - Jakie są zadania Ambasadora Programu? Każda grupa proszona jest o narysowanie plakatu przedstawiającego Idealnego Ambasadora. Łączny czas dyskusji i plakatu - budowa 15 minut Następnie każda grupa prezentuje plakat na forum w czasie maksymalnie 3 minut. Prowadzący szkolenie proponuje końcowe podsumowanie ćwiczenia, wymieniając najważniejsze umiejętności i działania wymienione przez uczestników. - Łączny czas ćwiczenia: 15 min + 3 min x # grup = max 30 min 2. Wszyscy zajmujemy się sprzedażą 1. Wyjaśnij grupie, że SPRZEDAŻ jest kluczową umiejętnością, którą każdy ambasador musi rozwijać, aby: - promować program Szkoła Przyjazna Seniorom - rozmawiać z Dyrektorami Szkół i nauczycielami - pozyskać szkoły do przystąpienia do Sieci Szkół Przyjaznych Seniorom	Ćwiczenia i dyskusje zespołowe Debaty na forum Tworzenie plakatów Tworzenie tablic	60 minut 1. ćwiczenie: 30 min. 2. ćwiczenie: 10min.

Poparcie Komisji Europejskiej dla wydania tej publikacji nie stanowi poparcia dla treści, która odzwierciedla jedynie poglądy autorów, a Komisja nie ponosi odpowiedzialności za jakiekolwiek wykorzystanie zawartych w niej informacji.

Koncepcja sprzedaży Czym jest sprzedaż? Jakie są największe błędy w sprzedaży programów i idei? Rola ambasadora programu	Po tej części modułu uczestnik szkolenia będzie: - Mieć wiedzę na temat tego, jaka jest rola Ambasadora programu - Zrozumienie podstawowych zasad sprzedaży - Posiadanie ogólnej świadomości, co jest przyczyną niepowodzenia rozmów sprzedażowych	1.Podziel grupę na 2 zespoły. Poproś jeden zespół o opisanie najlepszego sprzedawcy, którego spotkali w życiu i jakie były cechy takiej osoby? Poproś drugą grupę, aby opisała najgorszego sprzedawcę, którego spotkali i co w tej osobie tak bardzo przeszkadzało? - Każda grupa ma 2 minuty na prezentację. Odpowiedzi zapisz na dwóch stronach flipcharta. Łączny czas - ok. 10 minut 1.Pokaż definicję sprzedaży, za którą się opowiadamy "Sprzedaż to pomaganie ludziom w osiągnięciu ich celów i rozwiązywaniu ich problemów przy użyciu Twojej oferty". Kluczowym składnikiem tej definicji jest pomaganie - jest to nastawienie służebne. 3. Pięć (5) największych błędów w sprzedaży programów i pomysłów. Przejrzyj poniższą listę i porozmawiaj z uczestnikami o ryzyku związanym z każdym z zachowań: 1.Brak przygotowania, brak planu – Niektórzy wierzą, że dadzą radę, więc idą na spotkania bez żadnego przygotowania. Nie znają profilu szkoły, nie wiedzą, czy szkoła była aktywna w innych programach edukacyjnych, międzykulturowych, międzypokoleniowych, jaki jest stosunek dyrektora do innowacji w edukacji itp. Przygotowanie jest kluczem, pomaga być bardziej konkretnym, bardziej trafnym podczas rozmowy z dyrekcją szkoły. Co więcej, może pomóc Wam uniknąć obiekcji i nacisków dotyczących samego programu. 2. Za dużo mówienia - za mało słuchania. To częsty wątek podczas spotkań "sprzedażowych". Wyobraź sobie, jak byś się czuł uczestnicząc w spotkaniu sprzedażowym i słuchał osoby, która tylko mówi i mówi, nie dając ci przestrzeni na odpowiedź, refleksję czy zadanie pytania? Sprzedawcy uwielbiają dźwięk swojego głosu i mają tendencję do mówienia za dużo i chwalenia się	Ćwiczenia i dyskusje zespołowe Debaty na forum Tworzenie plakatów Tworzenie tablic "Sprzedaż to pomaganie ludziom w osiągnięciu ich celów i rozwiązywaniu ich problemów przy użyciu Twojej oferty"	60 minut 1. ćwiczenie: 30 min. 2. ćwiczenie: 10min.
--	---	---	---	--

Koncepcja sprzedaży Czym jest sprzedaż? Jakie są największe błędy w sprzedaży programów i idei? Rola ambasadora programu	Po tej części modułu uczestnik szkolenia będzie: - Mieć wiedzę na temat tego, jaka jest rola Ambasadora programu - Zrozumienie podstawowych zasad sprzedaży - Posiadanie ogólnej świadomości, co jest przyczyną niepowodzenia rozmów sprzedażowych	sobą, produktem lub programem. Pamiętajcie, że w tym spotkaniu nie chodzi o to, abyście opowiadali, jak wspaniała jest inicjatywa, to spotkanie ma na celu zbudowanie wspólnego zrozumienia potrzeb dzieci i wspólne uzgodnienie korzyści z takiej inicjatywy. Chcesz uzyskać poparcie dyrektorów szkół, a to wymaga ich zaangażowania w dyskusję i współtworzenie programu. Sprawcie więc, by spotkanie miało charakter konwersacyjny. Więcej słuchaj, mniej mów. 3. Prezentacje za pomocą PowerPointa mogą powodować rozkojarzenie. Czy znasz zdanie " Zabity przez PowerPoint, Zabity przez punkciki"? Tak? Pamiętaj, że zakres uwagi ludzi kurczy się (niektórzy naukowcy twierdzą, że jest nawet krótszy niż zakres uwagi złotej rybki). Nasze mózgi są zbyt leniwe, aby przetwarzać długie (i często nurzące) ciągi danych i faktów. Unikaj czytania prezentacji PowerPoint. Jeśli naprawdę musisz, użyj PowerPointa do zilustrowania swojego punktu, pokaż zdjęcia, loga, certyfikaty. Im mniej slajdów tym lepiej. 4. Wszystko zależy od nas. Pamiętaj. To nie jest konkurs piękności. Twoją rolą nie jest chwalenie się, jaki jesteś wspaniały, jak ważny jest program. Twoją rolą jest budowanie współpracy, partnerstwa i zaufania z dyrektorem szkoły. Muszą czuć się ważni, włączeni i zainspirowani. Muszą czuć się zauważeni. Dlatego utrzymuj spotkanie na poziomie rozmowy, zadawaj pytania, podsumowuj, proś o potwierdzenie zrozumienia, potwierdzaj to, co słyszysz. 5 Sparring. Spotkanie sprzedażowe to nie ring bokserski, osoba, z którą się spotykasz, nie jest twoim przeciwnikiem. Niektórzy sprzedawcy reagują jednak dość emocjonalnie i konfrontacyjnie, gdy słyszą jakiegokolwiek oznaki niezadowolenia, wahania czy sprzeciwu. Starają się odeprzeć każdy negatywny argument, zaciekle bronią swoich pozycji. Tymczasem otrzymanie sprzeciwu od dyrektora szkoły może być okazją do lepszego zrozumienia jego punktu widzenia, przeszłych doświadczeń i obaw. Może być szansą na okazanie empatii, zrozumienia, rozbrojenia strachu i stworzenia połączenia i zaufania.	“Mamy dwoje uszu i jedno usta” - niech to będzie dla nas dobre przypomnienie, aby mniej mówić, a więcej słuchać”	60 minut 1. ćwiczenie: 30 min. 2. ćwiczenie: 10min.
--	---	---	---	--

Umiejętności związane ze sprzedażą: Storytelling

Szczegółowy opis tematów poruszanych podczas szkolenia	Efekty kształcenia (w zakresie zdobytej wiedzy i umiejętności)	Proces dydaktyczny	stosowane metody dydaktyczne i ćwiczenia	Czas
Umiejętności sprzedażowe Rola storytellingu w sprzedaży Rodzaje informacji, które każdy ambasador powinien stosować w rozmowach z dyrektorami szkół	Po tej części modułu uczestnik szkolenia będzie • Posiadać zrozumienie siły storytellingu w rozmowach sprzedażowych • Posiadać doświadczenie w stosowaniu storytellingu w rozmowie. • Posiadać umiejętności tworzenia i opowiadania historii. • Posiadać gotowe przykłady historii, które mogą zastosować w rozmowach z dyrektorami szkół	I. Dlaczego opowiadanie? 1. Liczby mówią, historie sprzedają. To często spotykana fraza, która pokazuje, jak ważny jest storytelling w przekonywaniu ludzi. Opowieści wywołują emocje, a emocje wywołują decyzje zakupowe. Często mówimy, że "Ludzie kupują emocjonalnie, a potem racjonalizują to za pomocą logiki". Poproś uczestników, aby przypomnieli sobie, kiedy ostatnio kupowali parę butów (kolejną parę wysokich obcasów, podczas gdy w szafie mieliście już 3 tego samego typu), samochód lub wyjazd na wakacje. Jaka była rola emocji w podjęciu tej decyzji? 1. Większość ludzi nie przepada za sprzedażą, jednak wszyscy uwielbiamy kupować. Opowieść nie jest natrączywa, nie jest nachalna, jest sposobem na to, aby słuchacz mógł skorzystać z przesłania "sprzedawcy" 2. Historie inspirują, porywają i oddziałują. 3. W związku z tym potrzebujemy storytellingu w przekazywaniu dyrekcji szkół idei programu Szkoła Przyjazna Seniorom. 4. Możesz przypomnieć sobie Szkolenie z opowiadania historii i poprosić uczestników o wymienienie korzyści wynikających z opowiadania historii: a. opowieści przenoszą nas do miejsc i wydarzeń (jak wehikuł czasu) b. opowiadania angażują nasze	Pomoce dydaktyczne: Tablica do opowiadania (załącznik 1) Formularz obserwacji informacji zwrotnej - opowiadanie (załącznik 2) Wideo: Przyszłość StoryTellingu: Paul Zak https://youtu.be/DHeqQAKHh3M Metody: Praca w grupach (breakout group) Ćwiczenia Dzielenie się spostrzeżeniami Dyskusje moderowane Tworzenie tablic	75 minutes

Poparcie Komisji Europejskiej dla wydania tej publikacji nie stanowi poparcia dla treści, która odzwierciedla jedynie poglądy autorów, a Komisja nie ponosi odpowiedzialności za jakiekolwiek wykorzystanie zawartych w niej informacji.

Umiejętności sprzedażowe Rola storytellingu w sprzedaży Rodzaje informacji, które każdy ambasador powinien stosować w rozmowach z dyrektorami szkół	Po tej części modułu uczestnik szkolenia będzie • Posiadać zrozumienie siły storytellingu w rozmowach sprzedażowych • Posiadać doświadczenie w stosowaniu storytellingu w rozmowie. • Posiadać umiejętności tworzenia i opowiadania historii. • Posiadać gotowe przykłady historii, które mogą zastosować w rozmowach z dyrektorami szkół	zmysły (wzrok, słuch, węch, smak i dotyk) - możemy poczuć, zobaczyć, powąchać to, co czuje, widzi, czuje, wacha opowiadający itp. c. opowieści łączą nas z innymi d. opowieści budują wizję świata, rozpalają wyobraźnię e. powiadania PRZEMAWIAJĄ DO NAS DO DZIAŁANIA f. opowieści nadają znaczenie II. Storytelling w sprzedaży W tej części nauczymy się budować i opowiadać 3 rodzaje historii, które każdy Ambasador może wykorzystać podczas spotkań z dyrektorami szkół (to jest skarbnica historii Ambasadora) 1. Historia Ambasadora: "Kim jestem, kogo reprezentuję i dlaczego? 2. Historia bohatera o innej szkole / dyrektorze / dziecku, które uczestniczyło w programie 3. Historia wyobrażeniowa o tym, jak może zmienić się życie / zachowanie dzieci, gdy szkoła przystąpi do programu ĆWICZENIE Połącz uczestników w grupy 3-osobowe. W każdej grupie poproś uczestników o wybranie jednej z historii do zbudowania i opowiedzenia. Każdy uczestnik musi mieć inny typ historii: 1. Historia ambasadora, 2. Historia bohatera, 3. Historia wyobrażeniowa CZĘŚĆ 1: BUDOWANIE HISTORII [15 minut] Rozdaj "Tablicę opowiadań" i poproś uczestników, aby wypełnili tablicę swoim typem opowieści. Tablica do opowiadania - to tablica składająca się z 5 części: 1. Początek - kiedy przedstawiasz Bohatera i marzenie Bohatera. Na początku mówisz kiedy i gdzie zaczyna się akcja 2. Konflikt - w tej części opisujesz, kiedy stanął na drodze do osiągnięcia marzenia bohatera. Przed jakimi problemami, wyzwaniem, decyzjami i dylematami stanął bohater? 3. Punkt zwrotny - to moment w opowiadaniu, w którym coś się zmieniło?	EDodatki : IKEA - Zaczynij coś nowego: Nieograniczony potencjał krzesła. https://youtu.be/!QwrpmUmVeo	75 minut
--	---	--	---	-----------------

Umiejętności sprzedażowe Rola storytellingu w sprzedaży Rodzaje informacji, które każdy ambasador powinien stosować w rozmowach z dyrektorami szkół	Po tej części modułu uczestnik szkolenia będzie • Posiadać zrozumienie siły storytellingu w rozmowach sprzedażowych • Posiadać doświadczenie w stosowaniu storytellingu w rozmowie. • Posiadać umiejętności tworzenia i opowiadania historii. • Posiadać gotowe przykłady historii, które mogą zastosować w rozmowach z dyrektorami szkół	4. Rozwiązanie - jak zakończyła się historia dla bohatera? Czy osiągnął cel, zrealizował marzenie? 5. Morał - jakie jest przesłanie, które chcesz przekazać? [przeznaczyć 15 minut na realizację tej części] CZĘŚĆ 2: OPOWIADANIE HISTORII [20 minut] • Uczestnicy nadal są w grupach 3-osobowych. • W każdej grupie uczestnicy będą opowiadać historię i słuchać historii. Opowiadający musi opowiedzieć historię w ciągu maksymalnie 4 minut. Zadaniem słuchaczy jest zapisanie: (1) co mi się podobało w historii i sposobie jej opowiedzenia? (2) co mogłoby sprawić, że opowieść byłaby bardziej przekonująca? Słuchacze dzielą się swoimi uwagami z opowiadającym (można wykorzystać formularz obserwacji informacji zwrotnej Załącznik 2) • 3 rundy, łączny czas 20 minut CZĘŚĆ 3: DZIELENIE SIĘ SPOSTRZEŻENIAMI [10 minut] Poproś uczestników, aby podzielili się swoimi wnioskami z tego ćwiczenia. Możesz zadać dodatkowe pytania: • Czego dowiedziałeś się o sile opowiadania historii w sprzedaży pomysłów? • Co sprawia, że opowieść jest przekonująca/przekonująca?	EDodatki : IKEA - Zaczynj coś nowego: Nieograniczony potencjał krzesła. https://youtu.be/IQwrpmUmVeo	75 minut
--	---	---	--	-----------------

Umiejętności sprzedażowe: Poznaj swojego Klienta

Szczegółowy opis tematów poruszanych podczas szkolenia	Efekty kształcenia (w zakresie zdobytej wiedzy i umiejętności)	Proces dydaktyczny	stosowane metody dydaktyczne i ćwiczenia	Czas
Zrozumieć swojego klienta	Po tej części modułu uczestnik szkolenia	1. Kim jest twój klient? 2. Przypomnij sobie definicję		45 minut

Poparcie Komisji Europejskiej dla wydania tej publikacji nie stanowi poparcia dla treści, która odzwierciedla jedynie poglądy autorów, a Komisja nie ponosi odpowiedzialności za jakiekolwiek wykorzystanie zawartych w niej informacji.

Znaczenie słuchania w rozmowie sprzedażowej Bariery w słuchaniu Empatyczne słuchanie Metody słuchania Modelowanie rozmowy sprzedażowej	będzie: • Posiadać wiedzę na temat profilu osobowego klienta (Dyrektora szkoły) • Posiadać wiedzę i narzędzia do budowania profilu osobowego klienta	sprzedaży? "Sprzedaż to pomaganie ludziom w osiągnięciu ich celów i rozwiązywaniu ich problemów przy użyciu Twojej oferty" W sercu każdej udanej sprzedaży znajduje się KLIENT! Musimy zawsze patrzeć na to, co dostarczamy z punktu widzenia klienta. Dlaczego powinno mu zależeć na tym, co robimy? Jak nasza oferta (program) pomaga mu/jej rozwiązać problemy lub osiągnąć cele? Dlatego pierwszym krokiem jest zrozumienie swojego klienta. W kolejnym ćwiczeniu zbudujemy profil naszego klienta. Idealnym klientem będzie dyrektor szkoły. Zadanie będzie polegało na opisaniu Dyrektora szkoły za pomocą modelu zwanego PERSONA. Możesz narysować Personę Dyrektora na tablicy (skorzystaj z załączonego modelu). Opisz model - są 3 elementy, które opisują Personę: 1. Główne zadania. 2. Główne wyzwania lub trudności związane z prowadzeniem zajęć/ pracą 3. Główne zyski - co dyrektor szkoły chce osiągnąć Podziel grupę na 3 zespoły. Każdy zespół będzie pracował nad 1 z wymienionych aspektów. Opisuując każdy element Profilu Persony skup się tylko na obszarach / działaniach, które odnoszą się do tego, co realizujemy w ramach programu Szkoła Przyjazna Seniorom. Możesz rozdać każdej grupie karteczki samoprzylepne (świetnie będzie mieć 3 różne kolory) i poprosić grupę o umieszczenie jednego elementu na jednej karteczce samoprzylepnej. <u>Przeznacz 10 minut na pracę w grupach.</u> Następnie poproś każdą grupę o prezentację. Wywołaj jednego przedstawiciela grupy, który przyniesie karteczki, podzieli się wynikami pracy grupy i przyklei karteczki na tablicy. <u>Łączny czas: 15 minut</u>	Pomoce dydaktyczne: Model Osoby Klienta (Persona Model) (załącznik 3) karteczki samoprzylepne (post-it) Metody: Praca w grupach (breakout group) Ćwiczenia Dzielenie się spostrzeżeniami Dyskusje moderowane	45 minut
---	--	--	---	-----------------

Umiejętności sprzedaży: Słuchanie i zadawanie pytań

Szczegółowy opis tematów poruszanych podczas szkolenia	Efekty kształcenia (w zakresie zdobytej wiedzy i umiejętności)	Proces dydaktyczny	stosowane metody dydaktyczne i ćwiczenia	Czas
Znaczenie słuchania w rozmowie sprzedażowej Bariery w słuchaniu Empatyczne słuchanie Metody słuchania Modelowanie rozmowy sprzedażowej	Po tej części modułu uczestnicy szkolenia będą - Posiadać zestaw narzędzi, które pomogą im lepiej słuchać i zadawać pytania w rozmowach z dyrektorami szkół - Posiadać doświadczenie w prowadzeniu rozmowy sprzedażowej - Umieć uzyskiwać informacje zwrotne na temat swoich umiejętności słuchania	1. Dlaczego słuchanie jest tak ważne i tak trudne? a. Słuchanie to sposób na zrozumienie i zbudowanie więzi z klientem (dyrektor szkoły) b. Większość ludzi nie słucha, aby zrozumieć, tylko czeka na swoją kolej, aby się wypowiedzieć. c. Poproś uczestników, aby wymienili rzeczy, które robią inni, a które sprawiły, że nie zostaliśmy usłyszani, zrozumiani lub pozyskani. Zapisz je na tablicy. d. Pokaż listę barier słuchania i poproś uczestników, aby podczas rozmów sprzedażowych z dyrektorami szkół wymienili te najbardziej istotne. 2. Empatyczne słuchanie a. Czym jest empatia? "Empatia to widzenie oczami kogoś innego, słuchanie uszami kogoś innego i odczuwanie sercem kogoś innego" - Alfred Adler b. Jak słuchać z empatią? - wprowadź 3 umiejętności empatycznego słuchania: DOWIEDZ SIĘ - UTWIERDŹ - ZASTANÓW SIĘ i poproś uczestników o stworzenie większej ilości przykładów każdego narzędzia słuchania 3. III. Ćwiczenie - modelowanie rozmowy z dyrektorem szkoły i ćwiczenie empatycznego słuchania. Podziel grupę na zespoły 3-osobowe. W każdej rundzie jedna osoba będzie odgrywała rolę dyrektora szkoły. Druga osoba - rolę Ambasadora programu, a	Metody: Praca w grupach (breakout group) Ćwiczenia Dzielenie się spostrzeżeniami Dyskusje moderowane Tworzenie tablic Pomoce dydaktyczne: Tablica umiejętności empatycznego słuchania (Załącznik 4) Istnieje różnica między słuchaniem a czekaniem na swoją kolej do zabrania głosu. - Simon Sinek <i>Empathy is seeing with the eyes of another, listening with the ears of another, and feeling with the heart of another.</i> - Alfred Adler	75 minut

Poparcie Komisji Europejskiej dla wydania tej publikacji nie stanowi poparcia dla treści, która odzwierciedla jedynie poglądy autorów, a Komisja nie ponosi odpowiedzialności za jakiekolwiek wykorzystanie zawartych w niej informacji.

Znaczenie słuchania w rozmowie sprzedażowej Bariery w słuchaniu Empatyczne słuchanie Metody słuchania Modelowanie rozmowy sprzedażowej	Po tej części modułu uczestnicy szkolenia będą • Posiadać zestaw narzędzi, które pomogą im lepiej słuchać i zadawać pytania w rozmowach z dyrektorami szkół • Posiadać doświadczenie w prowadzeniu rozmowy sprzedażowej • Umieć uzyskiwać informacje zwrotne na temat swoich umiejętności słuchania	trzecia osoba pełni rolę obserwatora. I. runda: Zrozumieć wyzwania Rolą ambasadora jest poznanie wyzwań dyrektora szkoły związanych z realizacją jego zadań i celów. Wykorzystaj 3 rodzaje ćwiczeń empatycznego słuchania, aby pogłębić rozmowę, potwierdzić zrozumienie i okazać empatię. Na koniec rozmowy podsumuj i zapytaj, czy go/ją rozumiałeś/łaś. Łączny czas rozmowy Ambasadora z Dyrektorem - 7 minut. Kiedy rozmowa się kończy, obserwator przejmuje ją i oferuje ambasadorowi informację zwrotną na temat tego, jak sobie radził podczas rozmowy. Użyj formularza obserwacji, aby przekazać swoją informację zwrotną w zwięzły i empatyczny sposób. Łączny czas pierwszej rundy wynosi 20 minut. II runda: Omówienie wizji przystąpienia przez szkołę do programu Szkoła Przyjazna Seniorom Rolą Ambasadora jest pośredniczenie w rozmowie o programie Szkoła Przyjazna Seniorom. Zapytaj dyrektora, jak widzi program, co mu się podoba i co oznaczałoby dla szkoły przystąpienie do takiego programu? Co dla dyrektora szkoły osobiście oznaczałoby przyłączenie się do takiej inicjatywy? Wykorzystaj 3 rodzaje narzędzi empatycznego słuchania, aby pogłębić rozmowę, potwierdzić zrozumienie i okazać empatię. Na koniec rozmowy podsumuj i zapytaj, czy udało Ci się nawiązać z nim współpracę. Łączny czas rozmowy Ambasadora z Dyrektorem - 10 minut. Kiedy rozmowa się kończy, obserwator przejmuje ją i oferuje ambasadorowi informację zwrotną na temat tego, jak sobie radził podczas rozmowy. Użyj formularza obserwacji, aby przekazać swoją informację zwrotną w zwięzły i empatyczny sposób. Łączny czas pierwszej rundy wynosi 20 minut. CZĘŚĆ 3: DZIELENIE SIĘ SPOSTRZEŻENIAMI Poproś uczestników, aby wrócili do dużej grupy i podzielili się swoimi wnioskami z tego ćwiczenia. Możesz zadać dodatkowe pytania:: • Czego dowiedziałeś się o mocy słuchania w sprzedaży pomysłów? • Czy możesz podzielić się kilkoma najmocniejszymi pytaniami, które usłyszałeś?Całkowity czas: 10-15 minut	Metody: Praca w grupach (breakout group) Ćwiczenia Dzielenie się spostrzeżeniami Dyskusje moderowane Tworzenie tablic Pomoce dydaktyczne: Tablica umiejętności empatycznego słuchania (Załącznik 4) Istnieje różnica między słuchaniem a czekaniem na swoją kolej do zabrania głosu. - Simon Sinek <i>Empathy is seeing with the eyes of another, listening with the ears of another, and feeling with the heart of another.</i> - Alfred Adler	75 minut
---	--	--	---	-----------------

Jak zostać doskonałym ambasadorem?

Szczegółowy opis tematów poruszanych podczas szkolenia	Efekty kształcenia (w zakresie zdobytej wiedzy i umiejętności)	Proces dydaktyczny	stosowane metody dydaktyczne i ćwiczenia	czas
Siła zaufania w sprzedaży Siła rekomendacji	- Mają ogólną świadomość tego, co czyni świetnego ambasadora. - Rozumieją znaczenie rekomendacji	- Ludzie nawiązują współpracę z osobami, którym ufają. Buduj zaufanie w każdej rozmowie sprzedażowej - Ludzie polegają na rekomendacjach, kiedy podejmują decyzje. Pokaż rekomendacje innych szkół / urzędników, którzy wspierają program	Metody: Dzielenie się spostrzeżeniami Dyskusje moderowane	15 minut

Materiały wideo dla celów referencyjnych:

Storytelling

- Future of StoryTelling: Paul Zak - <https://youtu.be/DHeqQAKHh3M>

Empatyczne słuchanie

Brene Brown “Empathy vs Sympathy” xxx – link

Załącznik 1.

TABLICA DO OPOWIADANIA HISTORII

POCZĄTEK POZNAJ BOHATERA MARZENIE BOHATERA	KONFLIKT PROBLEMY BOHATERA	PUNKT ZWROTNY BOHATER DZIAŁA INACZEJ	REZOLUCJA BOHATER OSIĄGA CEL	MORAŁ DOŚWIADCZEŃ
Dawno dawno temu...	Aż pewnego dnia...	I tego dnia wszystko się zmieniło...	I wreszcie...	A powodem, dla którego opowiadam wam tę historię, jest...
Przedstaw bohatera Odkryj marzenie bohatera	Co stanęło na drodze bohatera	Opowiedz, to zmieniło się w życiu bohatera	Jaki był rezultat dla bohatera? Jak zakończyła się historia dla bohatera?	Jakie przesłanie chcesz przekazać?

Dokument dostępny jest na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa 3.0 Polska. Niektóre prawa zastrzeżone dla autorów i Stowarzyszenia MANKO. Dozwolone jest dowolne wykorzystanie treści - pod warunkiem zachowania niniejszej informacji licencyjnej oraz wskazania autorów i Stowarzyszenia MANKO jako właścicieli praw do tekstu. Treść licencji jest dostępna pod adresem: <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/pl/>.

Poparcie Komisji Europejskiej dla wydania tej publikacji nie stanowi poparcia dla treści, która odzwierciedla jedynie poglądy autorów, a Komisja nie ponosi odpowiedzialności za jakiegokolwiek wykorzystanie zawartych w niej informacji.

Załącznik 2.

FORMULARZ OBSERWACJI

HISTORIA	Co mi się podobało w tej historii i sposobie jej opowiedzenia?	Co mogłoby sprawić, że opowiadanie byłoby bardziej przekonujące?
HISTORIA 1		
HISTORIA 2		
HISTORIA 3		

Dokument dostępny jest na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa 3.0 Polska. Niektóre prawa zastrzeżone dla autorów i Stowarzyszenia MANKO. Dozwolone jest dowolne wykorzystanie treści - pod warunkiem zachowania niniejszej informacji licencyjnej oraz wskazania autorów i Stowarzyszenia MANKO jako właścicieli praw do tekstu. Treść licencji jest dostępna pod adresem: <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/pl/>.

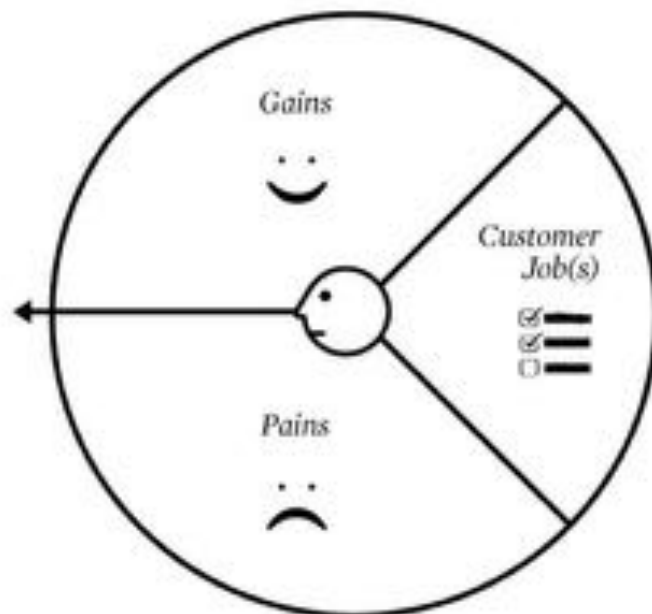
Poparcie Komisji Europejskiej dla wydania tej publikacji nie stanowi poparcia dla treści, która odzwierciedla jedynie poglądy autorów, a Komisja nie ponosi odpowiedzialności za jakiegokolwiek wykorzystanie zawartych w niej informacji.

Załącznik 3.

MODEL PERSONY



Persona:



Dokument dostępny jest na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa 3.0 Polska. Niektóre prawa zastrzeżone dla autorów i Stowarzyszenia MANKO. Dozwolone jest dowolne wykorzystanie treści - pod warunkiem zachowania niniejszej informacji licencyjnej oraz wskazania autorów i Stowarzyszenia MANKO jako właścicieli praw do tekstu. Treść licencji jest dostępna pod adresem: <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/pl/>.

Poparcie Komisji Europejskiej dla wydania tej publikacji nie stanowi poparcia dla treści, która odzwierciedla jedynie poglądy autorów, a Komisja nie ponosi odpowiedzialności za jakiegokolwiek wykorzystanie zawartych w niej informacji.

Annex 4.

FEEDBACK OBSERVATION FORM

STORY	What did I like about the story and the way it was told?	What could have made the storytelling more compelling?
STORY 1		
STORY 2		
STORY 3		

Dokument dostępny jest na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa 3.0 Polska. Niektóre prawa zastrzeżone dla autorów i Stowarzyszenia MANKO. Dozwolone jest dowolne wykorzystanie treści - pod warunkiem zachowania niniejszej informacji licencyjnej oraz wskazania autorów i Stowarzyszenia MANKO jako właścicieli praw do tekstu. Treść licencji jest dostępna pod adresem: <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/pl/>.

Poparcie Komisji Europejskiej dla wydania tej publikacji nie stanowi poparcia dla treści, która odzwierciedla jedynie poglądy autorów, a Komisja nie ponosi odpowiedzialności za jakiegokolwiek wykorzystanie zawartych w niej informacji.

Załącznik 4.

UMIEJĘTNOŚĆ EMPATYCZNEGO SŁUCHANIA

WYDOBYWANIE – ZATWIERDZENIE – REFLEKSJA



Wydobądź historię (pytania otwarte)

- "Czy możesz mnie cofnąć do początku?"
- "Powiedz mi więcej, jak to było?"
- "Co wtedy chodziło ci po głowie?"
- "A potem co się stało?"
- "Czy jest coś jeszcze, co powinienem wiedzieć?"



Zatwierdź (nie osądzanie, nie oznacza, że musisz się z tym zgadzać)

- "Słyszysz cię".
- "Widzę to".
- "Rozumiem to".
- "To brzmi ważnie".
- "To ze mną rezonuje...".
- "Mogę naprawdę odnieść się do tego, co mówisz...".
- "To co mówisz ma dla mnie sens...".
- "Widzę, jak doszedłeś do tego wniosku...".
- "Mogę sobie tylko wyobrazić, jak to musiało być..."



Refleksja (dopasuj ton, być może sparafrazuji)

- Kupujący: "poczułem się zdezorientowany". Sprzedawca: "poczułeś się zdezorientowany?" To brzmi interesująco/głupio/wyzwijająco /nieprzyjemnie...?" To brzmi, jakbyś czuł/myślał/mówił...?" Czy mam rację mówiąc, że czułeś się...?" Włóż innymi słowami to co mówisz to..."

Załącznik 5.

FORMULARZ OBSERWACJI I OPINII

HISTORIA	Czy podobała mi się ta historia i sposób, w jaki została opowiedziana?	Co mogłoby sprawić, że opowiadanie historii będzie jeszcze bardziej wciągające?
HISTORIA 1		
HISTORIA 2		

SENIORZY DLA EDUKACJI - uczenie się przez całe życie dla edukacji międzypokoleniowej

SZKOLENIE DLA SENIORÓW- AMBASADORÓW KAMPANII SZKOŁA PRZYJAZNA SENIOROM

MODUŁ NR 3

PRAKTYCZNE NARZĘDZIA DLA AMBASADORÓW SZKOŁY PRZYJAZNE SENIOROM.

PRZEWODNIK DLA ORGANIZACJI SENIORSKICH I TRENERÓW OSÓB DOROSŁYCH

SCENARIUSZ MODUŁU SZKOLENIOWEGO

INFORMACJE OGÓLNE

1. Główny cel modułu szkoleniowego
2. Konkretnie cele edukacyjne – do opisania w tabeli
3. Zastosowane metody
4. Pomoce dydaktyczne
5. Czas modułu

Dokument dostępny jest na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa 3.0 Polska. Niektóre prawa zastrzeżone dla autorów i Stowarzyszenia MANKO. Dozwolone jest dowolne wykorzystanie treści - pod warunkiem zachowania niniejszej informacji licencyjnej oraz wskazania autorów i Stowarzyszenia MANKO jako właścicieli praw do tekstu. Treść licencji jest dostępna pod adresem: <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/pl/>.

Poparcie Komisji Europejskiej dla wydania tej publikacji nie stanowi poparcia dla treści, która odzwierciedla jedynie poglądy autorów, a Komisja nie ponosi odpowiedzialności za jakiegokolwiek wykorzystanie zawartych w niej informacji.

JAK ZOSTAĆ IDEALNYM AMBASADOREM

Szczegółowy opis tematów poruszonych podczas szkolenie	Wyniki kształcenia (w zakresie zdobytej wiedzy i umiejętności)	Proces nauczania i uczenia się	stosowane metody dydaktyczne i ćwiczenia	Czas
Zestaw narzędzi dla ambasadorów kampanii szkolnej przyjaznej seniorom: -Umiejętności komunikacyjne (ustne i pisemne) oraz umiejętności negocjacyjne -Podstawowe umiejętności w zakresie ICT -Podejmowanie decyzji -Projekt graficzny prezentacji	Po tej części modułu uczestnik będzie wiedział jak: -To przedstawić pomysł na kampanię telefonicznie i umówić się na spotkanie z dyrektorem/dyrektorem - Przygotowanie listu z zaproszeniem dla dyrektora - Wybierz odpowiednie miejsce w szkole na warsztaty - To make jego prezentacje wizualne bardziej atrakcyjne i praktyczne	Proszę opisać krok po kroku, co ambasador powinien zrobić w każdej części szkolenia, tj.: 1.Trener powinien nauczyć starszego ambasadora, jak przygotować pisemny konspekt przed rozmową telefoniczną ze szkołą principal. Będzie to służyć mu jako model i przewodnik dla przyszłych rozmów telefonicznych. Ważne jest, aby wziąć pod uwagę osobę, do której się zwracamy, aby przyjąć prawidłowy rejestr i dostosować nasz przekaz, który powinien być dynamiczny i przekonujący dla dyrektora. Nasze wystąpienie będzie starało się być bezpośrednie, zwięzłe i przywoływać inspirujący charakter kampanii, której jesteśmy ambasadorami. Z każdym słowem będziemy podkreślać dialog międzypokoleniowy, który wywodzi się z projektu. Następnie ambasador wyjaśnia, w jaki sposób ten pomysł jest materializowany, sugerując dyrektorowi organizację warsztatów lub rozmowę z młodymi uczniami. Musimy zaangażować dyrektora, aby dać mu znać, co oferujemy ich szkołom. Wtedy do gry wchodzi podstawowe umiejętności negocjacyjne. WSKAZÓWKA: Ambasadorzy nie są negocjatorami, ale powinni wiedzieć, jak przekonać publiczność. Doświadczenie będzie najlepszym z ich atutów.	-Umiejętności retoryczne i negocjacyjne	Łącznie 1 godzina

Zestaw narzędzi dla ambasadorów kampanii szkolnej przyjaznej seniorom: -Umiejętności komunikacyjne (ustne i pisemne) oraz umiejętności negocjacyjne -Podstawowe umiejętności w zakresie ICT -Podejmowanie decyzji -Projekt graficzny prezentacji	Po tej części modułu uczestnik będzie wiedział jak: -To przedstawić pomysł na kampanię telefonicznie i umówić się na spotkanie z dyrektorem/dyrektorem - Przygotowanie listu z zaproszeniem dla dyrektora - Wybierz odpowiednie miejsce w szkole na warsztaty - To make jego prezentacje wizualne bardziej atrakcyjne i praktyczne	- Trener wyjaśni ambasadorowi, jak sporządzić <u>dokument WORD</u>, w którym wyjaśnia cel projektu wraz ze szczegółami konkretnego wydarzenia, które przygotował (warsztaty, TED style Talk, Dynamic Group ...). W tym celu moderator utworzy plik blank w programie Word, aby ambasador mógł dołączyć jego nazwę oraz zdjęcie lub osobiste logo, jeśli jest dostępne. Elementy te pomogą starszemu ambasadorowi łatwiej zidentyfikować szkołę, do której aplikuje. WSKAZÓWKA: Praca nad własnym brandingiem pomaga zdobyć reputację i inspirować do niezawodności. - Teraz ambasador musi wybrać idealne miejsce na swoje wydarzenie. Gdzie chce, aby jego wiadomość została umieszczona? Aby odpowiedzieć na to pytanie, trener pomoże starszemu ambasadorowi zidentyfikować charakter jego / jej wydarzenia rozpoczynając kilka pytań burzy mózgów w celu nadania seniorowi-ambasadorowi refleksu: - Czy jest to warsztat, lesson czy wykład teoretyczny? - Czy będę potrzebował dużej przestrzeni do zorganizowania dynamiki grupy? - Jak duża jest moja grupa odbiorców? - Czy szkoła ma audytorium? - informacje te muszą zostać pobrane podczas poprzedniej rozmowy telefonicznej z dyrektorem. WSKAZÓWKA: Przewidywanie wydarzeń i przewidywanie pewnych sytuacji może pomóc ambasadorom łatwiej radzić sobie z nieprzewidzianymi wydarzeniami. - Trener otworzy PowerPoint na swoim laptopie, wybierając odpowiedni szablon na tę okazję (patrz proponowany szablon w <u>załączniku 3</u>). Będzie to najprostszy sposób na poprawę jakości prezentacji ambasadora.	-Word (lub dowolna inna aplikacja do tekstu) -Psychological procesy takie jak podejmowanie decyzji (samoocena i samozapytanie danego scenariusza) -PowerPoint	Łącznie 1 godzina
---	---	--	--	--------------------------

Zestaw narzędzi dla ambasadorów kampanii szkolnej przyjaznej seniorom: -Umiejętności komunikacyjne (ustne i pisemne) oraz umiejętności negocjacyjne -Podstawowe umiejętności w zakresie ICT -Podejmowanie decyzji -Projekt graficzny prezentacji	Po tej części modułu uczestnik będzie wiedział jak: -To przedstawić pomysł na kampanię telefonicznie i umówić się na spotkanie z dyrektorem/dyrektorem - Przygotowanie listu z zaproszeniem dla dyrektora - Wybierz odpowiednie miejsce w szkole na warsztaty - To make jego prezentacje wizualne bardziej atrakcyjne i praktyczne	Zarówno facylitator, jak i starszy ambasador ponownie zastanowią się nad docelowym group, którym są głównie dyrektorzy szkół / dyrektorzy. Dlatego treść powinna być rygorystyczna, ale także kreatywna, dynamiczna i wizualna. Ale jak zrobić taką prezentację? Obecnie żyjemy w cyfrowym świecie, w którym codziennie przychodzą do nas tysiące obrazów, filmów i innych efektów wizualnych. To wyjaśnia niepowodzenie tekstów w prezentacjach PowerPoint. Bardziej wskazane jest zaangażowanie naszych odbiorców poprzez dołączenie zdjęć, ikon i plików audiowizualnych. To właśnie trener powinien przekazać ambasadorowi.		Łącznie 1 godzina
--	--	---	--	--------------------------

1. UMIEJĘTNOŚCI KOMUNIKACYJNE

Sporządzenie pisemnego konspektu przed jakąkolwiek rozmową telefoniczną.	1. Po pierwsze, trener przedstawi chronologiczne wydarzenia, które zwykle pojawiają się w rozmowie. To może być burza mózgów z ambasadorem. Następnie występują w t, ćwicząc siebie naśladować prawdziwą rozmowę. Facylitator będzie pełnił funkcję dyrektora szkoły. 2. Begin z formalnym powitaniem (patrz przykład w załączniku 1). 3. Continue z ambasadorem osobiste wprowadzenie (Nazywam się ... i jestem facylitatorem młodych uczniów). 4. Ambasador wyjaśnia cel kampanii Szkoły Przyjazne Seniorom po bardziej szczegółowym i głębokim pytaniu ze strony "dyrektora". Ta część dotyczy uczenia się, jak radzić sobie z pewnymi postawami interesariuszy. 5. Następnie proponuje dyrektorowi organizowanie w swojej szkole działalności, która będzie sprzyjać dialogowi międzypokoleniowemu. Typologia wydarzenia powinna być uzasadniona (jeśli naszym celem jest zorganizowanie warsztatów, być może najlepszym miejscem do ich przeprowadzenia jest sala lekcyjna). W tym momencie ambasador nauczy się argumentować swój wybór: "Moim celem jest zorganizowanie warsztatów z uczniami klas 3, 4 i 5, aby wspólnie i poprzez dynamikę grupy zająć się krótkoterminowymi skutkami zmian klimatu".	Pusty papier lub word	10 minut/1 godz.
---	--	------------------------------	-------------------------

2. PODSTAWOWE UMIEJĘTNOŚCI ICT

Preparinglist z zaproszeniem dla dyrektora	1. Trener otworzy program Word na swoim laptopie 2. Kliknie "Nowy plik" i wybierze jeden z dostępnych szablonów, które pasują do konwencjonalnego aspektu literowego (patrz przykład w załączniku 2). 3. Trener uczy ambasadora , gdzie kliknąć , aby zmodyfikować zawartość wewnątrz pól tekstowych. 4. Wskazane jest, aby dołączył osobiste logo w lewym górnym rogu arkusza (utworzone ad hoc dla niniejszej kampanii) oraz podpis cyfrowy, jeśli jest dostępny.	Word	20 minut/1 godz.
--	--	------	------------------

3. PODEJMOWANIE DECYZJI

Wybranie odpowiedniego miejsca w szkole na warsztaty , które mają się odbyć	1. Wymień zestaw miejsc w szkole, w których może odbyć się Twoje wydarzenie. Ponownie, jest to działanie burzy mózgów, które facylitator może zorganizować ze starszym ambasadorem. 2. Ambasador będzie wiedział, jak przewidzieć siebie w infrastrukturze szkolnej, aby przygotować idealne wydarzenie na każdą okazję. Facylitator uczy ambasadora, jak podpisać kilka rodzajów wydarzeń przed rozpoczęciem pracy (warsztaty, wykłady, grupy dynamiczne, prezentacje PowerPoint online ...) 3. Ważne jest, aby ambasador zwracał uwagę na to, co dyrektor mówi mu podczas rozmowy telefonicznej. Wtedy zadawanie pytań będzie niezbędne: • Czy szkoła ma audytorium? • Ilu uczniów jest w klasie? • Czy kiedykolwiek organizowali takie wydarzenia?	Pusty papier lub word	10 minut/1 godz.
---	--	-----------------------	------------------

4. PREZENTACJE

Uczynienie prezentacji bardziej wizualnymi, interaktywnymi i atrakcyjnymi dla docelowych odbiorców.	1. Facylitator otworzy PowerPoint na swoim laptopie 2. Kliknie "Nowy plik" i wybierze jeden z dostępnych szablonów, które pasują do wydarzenia i dobrą paletę kolorów (patrz przykład w załączniku 3). 3. Facylitator uczy starszego ambasadora , jak modyfikować treści wewnątrz slajdów , klikając na różne elementy: tekst, ikony i obrazy. 4. Pierwszy slajd powinien być zawsze kartą prezentacji, używając obrazów i dużej czcionki do tytułu prezentacji, jak widać w proponowanym przykładzie.	Program PowerPoint	20 minut/1 godz.
---	---	--------------------	------------------

Załącznik 1.

PRZYKŁADOWA ROZMOWA TELEFONICZNA

Ambasador kampanii Szkoła Przyjazna Seniorom dzwoni do szkoły. Dyrektor ma odpowiedzieć. Jeśli nie, należy uprzejmie poprosić dyrektora o rozmowę, mówiąc: "Czy mógłbym porozmawiać z dyrektorem szkoły?".

Ambasador: Dzień dobry Panie lub Pani Dyrektor.

Dyrektor: Dzień dobry panie/pani. W jakiej sprawie się z Pan/i nami kontaktuje?

Ambasador: Nazywam się (imię i nazwisko) i jestem ambasadorem kampanii/projektu "szkoły przyjazne seniorom", którego celem jest promowanie dialogu międzypokoleniowego między seniorami i młodymi uczniami w szkołach takich jak ta, którą kierujesz. Chcielibyśmy liczyć na to, że Państwa szkoła przeprowadzi zajęcia w ramach tej inicjatywy.

Dyrektor: Dobrze, czy mógłbyś podać mi więcej szczegółów na temat tych działań i osób, które miałyby prowadzić zajęcia, który zapewniłby je uczniom?

Ambasador: Oczywiście. Trenerami w projekcie są seniorzy, z których wybrani są już na emeryturze, a inni kochają swoją pracę nauczyciela lub określony obszar wiedzy i są zainteresowani oferowaniem tej wiedzy w formie budowania dynamiki grupy, rozmów lub warsztatów, podczas których uczniowie uczą się na podstawie ich doświadczenia i wiedzy.

Dyrektor: Dobrze, a kiedy i gdzie odbędą się te zajęcia?

Ambasador: Cóż, po pierwsze, zajęcia nie byłyby zajęciami jako takimi. Projekt ma na celu pobudzenie środowiska edukacyjnego oraz docenienie doświadczenia i wiedzy osób starszych. Dlatego wykład lub warsztaty mogą odbywać się w godzinach szkolnych lub poza godzinami szkolnymi. Lokalizacja będzie w dużym stopniu zależać od infrastruktury szkoły. Może to być kasa, może to być większe audytorium?

Dyrektor: Jesteśmy małą szkołą i nie mamy dużego audytorium, ale mamy salę konferencyjną z miejscami siedzącymi dla maksymalnie 100 osób. Czy mógłbyś zaoferować zajęcia również rodzicom? Byłbym tym bardzo zainteresowany.

Ambasador: W rzeczywistości pomysł jest bardziej związany z tym, co wyjaśniłem ci wcześniej. Każdy z naszych starszych trenerów jest specjalistą w jednym temacie, ale większość z nich nie jest nauczycielami, więc nie są zaznajomieni z nauczaniem i przemawianiem przed dużą publicznością. Są bardziej skoncentrowani na tym, aby ich wykłady były interesujące i aby prezentacje były atrakcyjne dla uczniów.

Dyrektor: Dobrze, a co z tematami? Obecnie jesteśmy bardzo zaniepokojeni jakością treści nauczanych w szkołach. Jak jest to oceniane w przypadku Państwa pracowników?

Ambasador: Cóż, projekt stara się kontrolować rodzaj tematów, które są oferowane młodym ludziom. W każdym razie jest to kampania, która zasadniczo stara się doprowadzić młodych ludzi do dialogu z osobami starszymi, wyeliminować stygmatyzację starości i wychować młodych ludzi w wartościach szacunku i tolerancji. Tematy warsztatów i rozmów są jedynie motorem napędowym i są zróżnicowane: od gastronomii po kulturę czy astronomię, rękodzieło, pszczelarstwo, historia itp. Wszystko jest do uzgodnienia.

Dyrektor: Dobrze, proszę pozwolić mi porozmawiać z niektórymi z moich kolegów, aby omówić możliwość zorganizowania tych zajęć i współpracy w kampanii. Czy myśli Pan/i, że mógłbyś przyjść do szkoły, aby zaprezentować projekt innym moim kolegom?

Ambasador: Oczywiście, mogę pokazać więcej szczegółów na temat kampanii. Kiedy jest dobry czas na spotkanie?

Dyrektor: To byłoby świetne! Czy może Pani przyjść dziś rano o 10 rano?

Ambasador: Tak, Będę! Czy będę mógł w jakikolwiek sposób wyświetlać prezentację?

Zlecniodawca: Nie ma problemu. W moim biurze mamy do dyspozycji projektor. Do zobaczenia.

Ambasador: Dziękuję. Do zobaczenia we wtorek. Dziękuję za rozmowę.

Załącznik 2.

WZÓR ZAPROSZENIA

Word (editable)

PDF

Załącznik 3.

PREZENTACJA POWER POINT

Annex 4.

LIST Z ZAPROSZENIEM KAMPANIA SZKOLNA SFE

IMIĘ I NAZWISKO	
IMIĘ I NAZWISKO ODBIORCY skanowide firma adres miasto, kod pocztowy	KONTAKT Adres Miasto, kod pocztowy Adres e-mail Telefon
Data [dd-mm-rr]	
Szanowni Państwo (imię i nazwisko adresata):	
Piszę do Państwa jako ambasador kampanii Szkoła przyjazna seniorom. Jest to projekt w ramach programu Erasmus+. Finansowany przez program Unii Europejskiej Erasmus+.	
Nasza szkoła Szkoła przyjazna Seniorom skupia się na promowaniu dialogu międzypokoleniowego pomiędzy młodzieżą a seniorami. Aby to osiągnąć, staramy się nawiązać kontakt spół z naszymi beneficjentami-seniorami, którzy w dynamicznym i partycypacyjnym środowisku będą prowadzić prelekcje i organizować warsztaty z uczniami na różne tematy.	
Chciełbyśmy w tym celu przywrócić Państwa szkołę.	
Jeśli są Państwo zainteresowani, prosimy o kontakt.	



Dokument dostępny jest na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa 3.0 Polska. Niektóre prawa zastrzeżone dla autorów i Stowarzyszenia MANKO. Dozwolone jest dowolne wykorzystanie treści - pod warunkiem zachowania niniejszej informacji licencyjnej oraz wskazania autorów i Stowarzyszenia MANKO jako właścicieli praw do tekstu. Treść licencji jest dostępna pod adresem: <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/pl/>.

Poparcie Komisji Europejskiej dla wydania tej publikacji nie stanowi poparcia dla treści, która odzwierciedla jedynie poglądy autorów, a Komisja nie ponosi odpowiedzialności za jakiegokolwiek wykorzystanie zawartych w niej informacji.

Publikacja powstała w ramach międzynarodowego projektu
**Seniorzy dla Edukacji - uczenie się przez całe życie na rzecz edukacji
międzypokoleniowej**

Partnerzy

Polska



Irlandia



Słowenia



Turcja



Projekt został zrealizowany przy wsparciu Komisji Europejskiej w ramach programu ERASMUS+. Poparcie Komisji Europejskiej dla wydania tej publikacji nie stanowi poparcia dla treści, która odzwierciedla jedynie poglądy autorów, a Komisja nie ponosi odpowiedzialności za jakiegokolwiek wykorzystanie zawartych w niej informacji.



Dokument dostępny jest na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa 3.0 Polska. Niektóre prawa zastrzeżone dla autorów i Stowarzyszenia MANKO. Dozwolone jest dowolne wykorzystanie treści - pod warunkiem zachowania niniejszej informacji licencyjnej oraz wskazania autorów i Stowarzyszenia MANKO jako właścicieli praw do tekstu. Treść licencji jest dostępna pod adresem:
<http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/pl/>.