

### **Geroji praktika dalyvių lūpomis: patarimai ir gudrybės (Tips and Tricks)**

- Visuomet turėkite „rezervinių“ dalyvių, tuomet vienam ar keliems dalyviams atkritus, atsisakius dalyvauti galėsite greitai juos pakeisti.
- Organizavome susitikimus šeimoms. Vienu metu organizavome psichologų konsultacijas, grupines veiklas, įvairias terapines grupes ir kt. leidome patiems dalyviams pasirinkti, kur jie nori dalyvauti. Tai leido vietos gyventojus sudominti projekto veiklomis, pritraukti nuolatos dalyvauti veiklose, tapo ne gėda dalyvauti.
- Organizuojame veiklas visiems šeimos nariams kartu, o ne vienam asmeniui. Tokių veiklų organizavimas leidžia geriau suprasti kliento situaciją, visapusiškiau spręsti kylančias problemas, lengviau palaikyti dalyvio motyvaciją ateiti į projekto veiklas.
- Organizuojame veiklas laikydamiesi principo paslauga ir specialistas – pas žmogų, o ne atvirkščiai. Suderinę su seniūnijomis (bendruomenėmis) vykstame paslaugas teikti kaip įmanoma arčiau klientų. Taip pat esame patvirtinę nuolatinius specialistų grafikus, pvz., kiekvieną trečiadienį psichologas teikia konsultacijas nuo 10 val. bendruomenės patalpose, ir tai nekinta. Tuomet dalyviams lengviau prisiminti, kada turi ateiti pas specialistą.
- Netradicinės veiklos (kviesti gerai visuomenėje žinomus žmones, organizuoti veiklas netradicinėse vietose, vykti į kitas vietas).
- Projekte turime ilgos trukmės mokymus, siekdami sustiprinti mokymų grupės ryšius, palaikyti dalyvių norą dalyvauti veikloje, organizuojame dalyvių susitikimus po veiklų, kurių metu jie gali geriau susipažinti, pabendrauti neformaliai.
- Stengiamės, kad projekto veiklas vykdytų vis nauji specialistai. Nauji žmonės atsineša naujų idėjų, mato tas pačias dalyvių problemas kitaip. Nauji specialistai taip pat padeda išlaikyti žmonių norą dalyvauti veiklose.
- Stengiamės mokymų medžiagą pritaikyti kiekvienai grupei individualiai, atsivilgami į konkrečių dalyvių poreikius, jų išgyvenamas problemas, individualias situacijas. Tuomet mokymai dalyviams atrodo „savesni“, geresnis dalyvių lankomumas, tvirtesnė motyvacija.
- Kiekvienas mūsų dalyvis turi savo „kliento kortelę“, ten fiksuojame, kokias paslaugas gavo dalyvis, kaip keičiasi jo situacija, kaip dalyvis vertina gautas paslaugas. Tai leidžia užtikrinti nuoseklią pagalbą dalyviui, taip pat padeda keičiantis personalui projekte.
- Siekdamas visapusiškai padėti dalyviams, suprasti jų situaciją, projektą vykdančias personalas dalyvauja atvejo vadybos posėdžiuose.
- Sėkmingam projekto įgyvendinimui labai svarbu įdirbis prieš projektą, kontaktų užmezgimas su Užimtumo tarnybos specialistais, būsimais partneriais projekte, gerų specialistų paieška ir kt.
- Projekte organizuojame veiklas, kurios teikia praktinę naudą. Stengiamės veiklų metu dalyviams suteikti tokių žinių, kurias jie galėtų panaudoti kasdieninėje savo

veikloje. Kviesdami dalyvius į savo veiklas, akcentuojame tų veiklų teikiamas naudas.

- Būtina veiklas projekto dalyviams diferencijuoti. Kiekvienas dalyvis ateina su savo unikalia situacija, todėl tai, kas tiko vienam, gali visiškai netikti kitam. Diferencijuojame veiklų trukmę, eiliškumą, turinį, ieškome naujų veiklų, kurios geriausiai padėtų mūsų klientui. Bendradarbiaujame su kitomis organizacijomis, jeigu patys negalime suteikti reikiamų veiklų.
- Esame susikūrę taisykles dalyviams, pvz., praleidus tam tikrą skaičių konsultacijų, daugiau jų dalyviui neteikiame. Dalyviai su taisyklėmis susipažindinami prieš pradėdami dalyvauti veiklose. Tai leidžia sukurti lygiaverčius santykius su dalyviais, užtikrina jų motyvaciją dalyvauti veiklose.
- Viešinkite projektą kuo skirtingesniais kanalais: socialiniuose tinkluose, nacionalinės ir regioninės žiniasklaidos priemonėse, bendruomenėse, per kitas institucijas (Užimtumo tarnyba, mokyklos, gydytojai), elektroninį mokinių dienyną ir kt.
- Viešinkite ne tik patį projektą, bet jo veiklas, veiklų turinį, veiklų teikiamas naudas. Taip pat būtina viešinti sėkmės istorijas.
- Labai svarbu palaikyti ryšį su dalyviais ne tik tol, kol dalyviai dalyvauja veiklose, bet ir veikloms pasibaigus. Tai padeda palaikyti klientą, užtikrina projekto veiklų tvarumą.