

AKTIVNOSTI OB SVETOVNEM DNEVU BOJA PROTI AIDSU NA VISOKI ŠOLI ZA ZDRAVSTVO V LJUBLJANI

Pri predmetu Zdravstveno izobraževanje v zdravstveni negi smo se na Visoki šoli za zdravstvo aktivno vključili v akcije borbe proti aidsu. Aktivnosti so pod vodstvom mag. Silve Hoyer pripravili in izvedli študenti zdravstvene nege v drugem letniku študija.

predstavili kondom in pravilno uporabo in na posebnem plakatu splošne ukrepe za preprečevanje prenosa virusa HIV pri delu z bolniki.

- Drugi sklop aktivnosti je bil stalno predvajanje video filmov na temo aids in preventiva. Za to je bil rezerviran



Pripravili smo preventivno stojnico v avli naše šole. Namenjena je bila študentom naše šole in dijakom srednjih šol z ljubljanskega območja. Naši študentje so bili obveščeni s plakatom, srednješolci pa so dobili obvestilo prek Inštituta za varovanje zdravja in Ministrstva za šolstvo. Poleg tega smo imeli možnost sporočiti informacijo po jutranjem programu Radia Slovenija, in to na dan 1. decembra.

Glavni cilji preventivne stojnice so bili seznanjanje udeležencev o bolezni aids, prenosu virusa HIV in o preventivnih ukrepih. Obiskovalce smo želeli motivirati za zavestno skrb za lastno zdravje, razvijanje odnosa do zdrave spolnosti in upoštevanje sodobnih preventivnih ukrepov. Ker smo zdravstvena šola, smo si zastavili za cilj še seznanitev udeležencev s preventivnimi ukrepi pri delu z bolniki.

Zastavljene cilje smo skušali doseči s pomočjo različnih metod.

- S pomočjo plakatov smo predstavili statistične podatke o gibanju bolezni pri nas in v svetu, poti prenosa okužbe in dejavnosti, pri katerih se virus ne prenaša. Na enak način smo predstavili tudi znake bolezni, bolezen aids pri otrocih, navodila preventive za ravnanje posameznika,

del avle s stoli, da so si lahko obiskovalci v miru in udobno ogledali filme.

- Tretji sklop je bil razdeljevanje informativnega propagandnega materiala, rdečih pentelj kot simbola pripadnosti boja proti aidsu in deljenje kondomov. Ves material smo dobili s posredovanjem dr. Evite Leskovšek, ki je na Inštitutu za varovanje zdravja zadolžena za to področje dela v okviru zdravstvene vzgoje.
- Za zelo pomembne so se izkazali pogovori študentk in mentorice z obiskovalci na različne teme. Dijaki so se zanimali in se pogovarjali o sami vsebini razstave, učitelje obiskovalce pa je najbolj zanimalo priprava same stojnice in pridobivanje materialov.

Stojnica je bila odprta od 10. ure dopoldne do 16. ure popoldne. Ves čas je bilo veliko obiskovalcev. S potekom in obiskom smo bili zadovoljni in smo dobili dokaz, da se je potrebno vključevati v podobne aktivnosti, kar bomo nadaljevali tudi v prihodnje.

Druga aktivnost, ki smo jo pripravili, pa je bila vključitev naših študentov v pouk zdravstvene vzgoje na Srednji šoli za



farmacijo in zdravstvo. V treh paralelkih prvega letnika smo nastopili s temo aids in preventiva (varna spolnost). Tak pristop do mladih se mi je zdel zelo pomemben, saj nam tudi tuji avtorji predstavljajo pomen učnih ur, pri katerih mladi učijo mlade. Ko so bili učenci naslednji dan zaproseni za mnenje o pouku, ki so ga bili deležni na temo aids, so izrazili zelo pozitivne in navdušujoče ocene. Primeri njihovih izjav so na primer:

- Včerajšnje predavanje se mi je zdelo zelo zanimivo, saj sem zvedela več novih podatkov, ki jih je dobro vedeti. Zdi se mi, da bi morali tako obveščati vse mlade in s tem bi lahko dosegli preprečitev širjenja virusa. Posebno zanimivo je, ker mladi obveščajo mlade.
- Bilo je zelo poučno, izvedela sem veliko novih podatkov, dejstev, ki mi bodo pomagali v življenju.
- Včerajšnje predavanje se mi je zdelo poučno, kajti mi smo še mladi in bi morali čim več vedeti o boleznih aids.
- Včerajšnji dan se mi je zdel super. Študentke so lepo predavale in to bi lahko večkrat ponovili tudi po drugih šolah, da bi bili vsi tako seznanjeni s to boleznijo.

Podobnih mnenj je bilo veliko. To kaže, da se moramo resnično bolj povezovati s srednjimi pa tudi z osnovnimi šolami in dati študentom možnost resničnega delovanja v primarni preventivi, posebno med mladimi.

mag. Silva Hoyer,
višja medicinska sestra, prof. ped.,
Visoka šola za zdravstvo, Ljubljana, Poljanska 26/a

DRUGA MEDNARODNA UČNA DELAVNICA O PRIDOBIVANJU SREDSTEV ZA NEVLADNE ORGANIZACIJE V SREDNJI IN VZHODNI EVROPI

Poročilo o udeležbi

Bukarešta, 25.–28. september, 1994

Fondacija SOROS – Open Society Fund Slovenia mi je omogočila sodelovanje na Drugi mednarodni učni delavnici o pridobivanju sredstev za nevladne organizacije v Srednji in Vzhodni Evropi, v Bukarešti.

Pri predstavitvi učne delavnice so poudarili pomen izredne podpore Fondacije SOROS, njeno dejavnost pri širjenju znanja v deželah Srednje in Vzhodne Evrope.

Švedski ambasador v Romuniji je s svojo navzočnostjo pokazal interes Švedske za pomoč pri razvoju nevladnih organizacij.

Sodelovalo je prek 90 udeležencev iz 14 držav (Romunija, Estonija, Latvija, Litva, Poljska, Rusija, Belorusija, Ukrajina, Češka, Slovaška, Madžarska, Bolgarija, Albanija, Slovenija). Organizator je bila romunska organizacija za pomoč otrokom »SALVATI COPILI« iz Bukarešte.

Učno delavnico so vodili Britt Samuelson, vodja pridobivanja sredstev švedske organizacije za pomoč otrokom, Per Stenbeck izvršni direktor Mednarodne skupine za pridobivanje sredstev v Londonu, Karen Culver, iz korporacije za zbiranje sredstev za otroke, trenutno deluje v Moskvi, Tony Elischer, vodja Kraljevega rakovega fonda v Angliji, Mihail Coman, dekan kolidža za novinarstvo in masovne komunikacije v Bukarešti.

Plenarno predstavljene vsebine teorije in prakse obravnavane tematike je dopolnjevalo delo v skupinah, zaključeno s konkretnim rezultatom, na primer oblikovanjem pisma za naslovnika. Teme so bile razdeljene v sedem poglavij.

Predstavitev »SALVATI COPILI«

Romunska nevladna organizacija za pomoč otrokom je bila ustanovljena v letu 1990. Deluje v 14 lokalnih okrožjih. Njihova osnovna naloga je promocija in zaščita otrokovnih pravic v Romuniji skozi zakonodajo in zavesten pristop. Vodi jo Gabriela Alexandrescu.

Sodelujejo z nevladnimi in vladnimi strukturami, v socialnih, zdravstvenih, vzgojnih programih za otroke. Predvsem vplivajo na politiko in prakso zaščite otrok. Opozarjajo na probleme »uličnih« otrok, onemoglih, rizičnih otrok in družin, skrbijo za njihovo institucionalno delovanje.

Mednarodna skupina za pridobivanje sredstev

Velike globalne spremembe v svetu kažejo razvoj na boljše. Še nikoli v zgodovini ni bilo toliko uspešnih kampanj proti revščini, nepravici in ignoranci kot danes. Per Stenbeck se sprašuje, Zakaj? Odgovor najde v nujnih predpogojih in enakomerni porazdelitvi razvoja, ki pa ni mogoč brez demokracije, tržne ekonomije in sodelovanja ljudi. V Vzhodni Evropi nastane mesečno več sto nevladnih organizacij. Samo na Madžarskem jih je danes prek 10.000. To odpira nova vprašanja, iskanje sredstev, ki jih ni mogoče dobiti na vladni ravni. Zato je pomembno, da poznamo javno financiranje. Veliko je možnosti. Ne gre samo za finančna sredstva, tudi za delo, čas, prispevke v obliki izdelkov, proizvodov, stvari, razna pokroviteljstva, sponzorstvo ipd. Pomembne so samoučinkovitost, neodvisnost in finančna stabilnost vsake posamezne nevladne organizacije. To nam kažejo indijske izkušnje.

Na splošno govori o treh glavnih domačih skupinah kot virih pomoči:

1. Trgovina in industrija.
2. Družbe in fondacije.
3. Posamezniki.

Izkušnje iz Evrope in Amerike kažejo, da dobijo 10% sredstev iz 1. vira, 10% iz 2. vira in 80 sredstev iz 3. vira. Oblike pomoči so različne.

Kje lahko iščemo sredstva?

Donacije – družbe so zainteresirane za to obliko njihove promocije.

Pridružena komercialna promocija – na primer pri prodaji svojih proizvodov namenijo v določenem času del, ki ga dajo organizaciji kot reklamni produkt.

Zaposleni darujejo – običajno redni prispevek od plače.

Promocijsko sponzorstvo – na primer tiskanje brošur, letakov ali informacij nekatere družbe sponzorirajo 100%.

Posebni pristopi – na primer festivali, koncerti, razstave, aukcije, filmske premiere, razne športne in druge prireditve itn., ki jih plačujejo ali sponzorirajo.

Prostovoljni prispevki – lahko v denarju ali katerikoli drugi obliki. Ta način je zelo učinkovit, popularen za posameznika in za družbo.

Pomoč v strokovnjakih – tako lahko dobite odlične strokovnjake.

Najbolj pomembno je oblikovanje povpraševanja. Pomembno je upoštevati štiri stvari:

- najдите tiste, ki poznajo zadeve, vašo organizacijo;
- pozanimajte se o njihovih programih, odločitvah;
- napišite predlog;
- pokličite ali obiščite naslovnika.

Za delovanje s posamezniki, svetujemo vzpostavljanje stikov predvsem s tako imenovanim srednjim slojem. Pri njih je največ možnosti za uspeh.

Pridobivanje sredstev v Srednji in Vzhodni Evropi

Praksa pridobivanja sredstev za delo nevladnih organizacij v deželah Srednje in Vzhodne Evrope prek planskih sredstev ni več edini možni vir. Vendar te dežele nimajo izkušenj s pridobivanjem različnih virov za izvajanje programa dejavnosti. Predstavitev različnih možnosti, predvsem pa svetovanje in opozorila, kam naj usmerijo pozornost, kje je največ pasti, kako uspešno dobijo sredstva. Poudarek je na osebni komunikaciji iskalca sredstev z dajalcem.

Možnosti je veliko. Per Stenbeck svetuje, kako pomembno je poiskati institucije, ki imajo podobne cilje kot organizacija, ki prosi za sredstva. Trusti in korporacije, fondi imajo skladno s politiko namenska sredstva za donacije, sponzorstvo. Poiskati je treba tistega, ki sprejema odločitve. Kratko, ciljano sporočilo naslovimo na osebo, ne na institucijo, potem ga pokličemo. Ne pozabimo, da kljub dobren sredstvom ostanemo kot institucija neodvisni, tudi v mednarodnem merilu. Odločitev je pomembna za prihodnost.

Različne so poti za prenos denarja, našteji so jih sedem:

1. gotovina,
2. ček,
3. žiro račun,
4. neposreden prenos denarja,
5. kreditna ali gotovinska kartica
6. interaktivna telef. komunikacija
7. računalniška komunikacija.

Fondacija pri zbiranju sredstev uporablja različne metode:

1. pogovor iz »oči v oči«,
2. telefonsko zbiranje,
3. neposredna pošta – ta je najbolj pomembna,
4. reklamiranje preko medijev,
5. reklamiranje po radiu in televiziji,
6. klasično zbiranje na ulici,
7. zbiranje »od hiše do hiše«,
8. zbiranje v cerkvi,
9. posebni primeri,
10. aktivnosti, ki ustvarjajo dohodek,
11. dobrodelna prodaja,
12. naročila po pošti.

Pomembno sporočilo je namenjeno vsakemu posamezniku, ljudem, njihovim potrebam. Nikoli ne razlagajte, da z nekom ne morete delati. Poiščite pravi način, pristop do človeka. Tako bodo sredstva vedno na voljo.

Kako povpraševati za sredstva?

Najprej poiščemo skupino, ki lahko uspešno sodeluje v mreži iskalcev. Poiščemo na primer šest dobrih kontaktov, pomembnih za pridobitev sredstev. Izberemo tri, ki jih poznamo, in tri, ki bi lahko bili koristni. Poiščemo družbe oziroma ustanove, ki veliko reklamirajo, sponzorirajo, so

donatorji, prispevajo k obletnicam. Odvisno od naših ciljev, programov, relacij, izkušenj. Ves čas ustvarjamo mrežo. Pri učenju tujega jezika, lahko vprašamo učitelja, da nas poveže z drugim učencem. Poznavanje finančnih raziskav, »nos«, izkušnje za iskanje, vse to pomaga pri doseganju cilja. Vključevanje zaposlenih oziroma njihova promocija veliko prispeva k uspehu. Lahko poiščemo moža ali ženo vplivne osebe in prosimo za pomoč, avdienco pri tistem, ki sprejema odločitve. V našem povpraševanju morajo videti imidž, publiciteto in zmanjševanje davkov.

Na razgovor pridite pripravljeni, časovno racionalni. Vaša vloga oziroma poročilo naj bo napisano na eni strani. Najprej poskusite pri manjših institucijah. Upoštevajte finančno leto, začetek je sredi julija in konec do septembra.

Nikoli ne pozabite na zahvalo vsem, s katerimi sodelujete. Lahko jih povabite na večerjo. To vam omogoča kasneje lokalni napredek, dobite poročilo, tudi možnost za naslednje leto.

Obstojajo štiri ključna področja, nujna pri vključevanju v zbiranje sredstev: mediji, sponzorji, karitativne dejavnosti, izobraževanje za delo.

Karen Culver je delila bogate izkušnje in znanje o možnostih obojestranske koristi ob sodelovanju kompanij in karitativnih organizacij.

Predstavljene so zelo uspešne angleške izkušnje. Za pravo projektov uporabljajo marketinška, zakonodajna in druga priporočila, priporočila menedžmenta, predvsem pa znanja in izkušnje dobrega vodenja uspešnih primerov. Sredstva zbirajo na športnih prireditvah, glasbenih, gledaliških srečanjih, aukcijah, festivalih in praznikih, plesih, večerjah, odprti telefoni po TV ali radio programu.

Na lokalni ravni so uspeli sponzorirani primeri, sejmi, neposredno zbiranje denarja, kabaret, večer, koncert, revije, otroški dnevi, aukcije, prodaja prinesenih stvari, disko, maškarade, ulične parade in prireditve, razna prodaja vstopnic.

Njihove izkušnje dajejo prednost pridobivanju sredstev na zabaven način.

Predstavniki držav so govorili o svojih izkušnjah.

Vpogled v delo 67 nevladnih organizacij, njihovo izkušnjo zbiranja finančnih sredstev prek loterije in iz mednarodnih virov je razložil predstavnik Albanije.

Spoznali smo model »Moscow Charity House«, ki so jo ustanovili 1990. Združuje nevladne organizacije, potrebne dolgoročne pomoči. Temelji na vplivanju prostovoljcev in sodelovanju tistih, ki jih zanima učinkovita mreža potrebne socialne pomoči. Njen namen je izboljšati kvaliteto življenja ljudi s posebnimi potrebami, kot so bolniki, ostareli, nebogljeni, pomoči potrebni, za spoštovanje njihovega dostojanstva.

Delujejo na osnovi izkušenj Evrope in ZDA, kjer ti sistemi že uspešno delujejo.

Navajajo devet različnih možnosti.

- usmerjanje v aktivnosti, vključuje osem vodenih socialnih programov,
- program »Informacije in pomoč« – povezuje ljudi, ki lahko pomagajo drugim,
- program »Prijaznost brez meja«, zagotavlja humanitarno in finančno pomoč ubogim, ostarelim, nemočnim, samohranilcem in družinam z veliko otroki,
- program »lokalne agencije«, to je mreža občinskih ustanov, ki razvija socialni program za občane na svojem teritoriju,

- program »Dostopni prevoz«, prevozna služba »od vrat do vrat« za prizadete, ostarele, tiste, ki ne zmorejo sami uporabljati javnega prevoza,
- program »Brezplačna hrana za ostarele«, zagotavlja hrano v kantinah, javnih kuhinjah,
- program »Centri za ostarele«, namen urediti centre za stare,
- program »Odprti svet«, gre za promocijo karitativnih fondacij v Moskvi in Rusiji, za partnerstvo med ne-profitnimi organizacijami in poslovnimi centri,
- program »Prostovoljni center«, želi vključevati ljudi v proces potrebne pomoči članom družbe.

Zanimiv je prikaz češke izkušnje. Češko društvo za zaščito otrok deluje pri Tretji Medicinski šoli Karlove univerze. Vodijo projekt »Pink line«, namenjen otrokom v kritičnih situacijah. Sodeluje tim strokovnjakov. Iščejo prve kritične simptome pri otroku in zagotavljajo učinkovito pomoč.

Sama sem predstavila našo nevladno organizacijo Društvo za promocijo in vzgojo za zdravje Slovenije.

Mediji množičnega obveščanja in pridobivanje sredstev

Mihal Coman je v predstavitvi dela z mediji obrazložil romunski primer obravnave otrokovnih pravic. Najpomembnejše je delovati skupaj, združiti moči in institucije. Veliko podporo so zagotovili časopisi pri zbiranju denarja. V kampanji so zbrali 1 milijon lejev.

Pridobivanje sredstev v korporacijah, obojestranska korist

Umetnost zbiranja sredstev v kompanijah je predstavil Toni Elischer. Opozoril je na tri stvari, ki jih družba lahko da:

- denar,
- prostovoljna darila,
- čas.

Predlaga, da razmišljamo tako, kot razmišljajo ljudje v družbi na sploh.

Odločilen je pristop do teh ljudi. Pomaga poznavanje ljudi, proračuna in sredstev, ki jih imajo na voljo. Njih zanima dobiček, preživetje. Govoriti s predsednikom je priporočljivo zaradi podpore. Ne sprašujemo vedno za denar, tudi druge oblike podpore so dobrodošle.

Ko gremo v korporacijo, se obnašamo marketinško. V bistvu nekaj prodajamo, kreiramo imidž institucije, zagotavljamo jim kredibilnost. Najprej gremo v korporacijo v manjši kraj na lokalno raven.

Poiščemo tiste, ki bi lahko pomagali, na primer sindikate, zdravstveno osebje, spoznavamo njihovo organizacijsko strukturo, poiščemo ljudi. V Angliji govorijo o »Charity Project-u«. Lahko zagotavljajo tehnično pomoč, tudi samo papir ali svinčnik.

Nekatere družbe imajo komiteje za karitativno dejavnost, poiščemo njih. Sestavimo seznam ljudi, ki v tej družbi lahko pomagajo. Vsi imajo to moč. Hkrati pripravimo listo, kako želimo delati s kompanijo, ter kje pričakujemo podporo za našo dejavnost.

Pred komunikacijo s kompanijo razmislimo, spoznamo njihove cilje, dejavnost. Napišemo eno samo dobro pismo za iskanje denarja oziroma sredstev. Zaleže več kot 30 slabih.

Oblikovanje in uporaba pisma za pridobivanje sredstev

Britt Samuelson je razložila pomen pravilnega pisanja pisma. Vsako povpraševanje prek pisma naj bo utemeljeno. Pismo naj ne presega ene strani.

Vsebina zajema:

»Kaj in zakaj«, razlago ozadja pisma, zeželeno sredstva in namen uporabe, povemo konkretne namene uporabe, priložimo obstoječe gradivo o programu, pokažemo darovalčeve prednosti, navedemo številko računa in vnaprejšnjo zahvalo.

Gradimo na mislenem vzorcu pisanja pisma.

Ob zaključku ne pozabimo na pisno zahvalo za sedaj dobljen denar.

V skupinah smo pri vajah pisali pisma, dobili uporabne vzorce.

Organizacijo, priprave učne delavnice so vodili mladi. Pokroviteljstvo je bilo zaupano romunski organizaciji »SALVATI COPILI«.

Spoštovali so predstavljene teoretične podlage. Celotno izvedbo so gradili na predstavljenih navodilih. Del sredstev za izvedbo so dobili v nedenarni obliki. Xerox jim je zagotovil računalniško in tehnično podporo za nemoten potek dela učne delavnice.

Za sprotno obveščanje o poteku učne delavnice so za udeležence pripravili »Dnevni časopis«.

Romunski tisk in televizija sta o delu ves čas poročala.

Sklep

Sodelovanje v mednarodni skupini je bilo zelo zanimivo. Srečali smo različne mednarodne strokovnjake, predstavnike nevladnih institucij, veliko entuziastov. Dragoceno je spoznanje drugačnega, romunskega okolja.

Nenavadno je bilo srečanje z veliko revščino tavajočih otrok, spoznavanje osnovnih higienskih pogojev v samem mestu. Izstopa potreba po uvajanju strategije »Zdravje za vse do leta 2000«, predvsem pa velika potreba po izobraževanju glede zavedanja in reševanja obstoječih problemov.

Gostoljubje organizatorjev je bilo izredno. Cela vrsta mladih entuziastov, vključenih v program, daje upanje na uspeh za boljšo kvaliteto življenja otrok, posameznikov, družbe. Tu lahko nevladne organizacije odigrajo ključno vlogo.

Osebno sem pridobila veliko od strokovnjakov, ki so učno delavnico vodili. Saj je njihovo izredno poznavanje tematike zanimivo tudi za naše okolje. Na prijeten, učinkovit način prenašajo svoje znanje in prakso na udeležence.

Spoznavanje dela nevladnih organizacij sodelujočih držav je bilo zanimivo. Povezovanje z nekaterimi uspešnimi je vzpostavljeno.

Predlagam, da bi podobne delavnice organizirali pri nas, kot nadaljevanje sedanje. Morda bi povabili strokovnjake, s katerimi smo delali. Vsi predstavljajo pomembne mednarodne inštitucije, zato taka znanja potrebujemo.

Viktorija Rehar, višja medicinska sestra,
Zavod za zdravstveno varstvo Celje,
63000 Celje, Ipavčeva 18