

Naslov delavnice:

Globalizacija in razvojna pomoč

Cilji delavnice:

Skozi proces interaktivnih predavanj in participativnih metod dela mlade senzibilizirati za globalne neenakosti in vlogo razvojne pomoči v sistemu globalnega sodelovanja.

Metode dela:

Interaktivno predavanje
Predavanje
Debata

Potreben čas za izvedbo:

Pet šolskih ur

Število udeležencev:

15-20 (priporočljivo)

Potrebni materiali:

Vsebinske priprave: glej prilogo

Vsebine:

Razvojna pomoč, Globalne neenakosti, OZN, Program Združenih narodov za razvoj, Milenijski razvojni cilji, EU, Evropski razvojni sklad, Relativna in absolutna revščina

Sklop 1: predstavitev udeležencev skozi kratke govore na temo 'največji problem globalizacije'

Trajanje: 25 minut

Namen: udeležence pripraviti na delavnico in pridobiti občutek kaj jih zanima, oz. kaj mogoče že vedo

Navodila: udeleženci na tej točki predstavijo govor, ki naj traja največ 1 minuto. Pri oblikovanju govora naj sledijo strukturi *uvod-jedro-zaključek*

Sklop 2: Predavanje na temo razvojnega sodelovanja

Trajanje: 45 minut

Namen: udeležencem predstaviti poglobljene koncepte, ki obkrožajo tematiko razvojnega sodelovanja in jih senzibilizirati za problem globalnih neenakosti. Skozi raziskovanje poglobljenih mehanizmov razvojnega sodelovanja približati sistem in jim omogočiti, da se identificirajo s potrebo po proaktivnem delovanju na tem področju.

Navodila: v prilogi ('Slovar razvojne pomoči') so razloženi pojmi, ki jih v povezani obliki posredujemo udeležencem razprave. Predavanja naj bodo čimbolj kontekstualizirana in relacije neenakosti razložene skozi vzročno-posledične povezave.

Sklop 3: Osnove javnega nastopanja in strukture govora

Trajanje: 30 minut

Namen: udeležence naučiti osnov javnega nastopanja ter jih na ta način opolnomočiti za delovanje in predstavljanje lastnih mnenj in stališč

Navodila: v nadaljevanju sledi kratek pregled navodil s katerimi želimo opremiti udeležence naših delavnic, da bodo lahko učinkovito in prepričljivo predstavljali svoje ideje.

Poglobljene faze pristopanja k javnemu nastopanju:

1. Priprava

- a. Večina govor, ki jih imamo v življenju spada v kategorijo nepripravljenih govorov – govori, ki jih izvajamo v vsakdanjem življenju. Obstajajo pa priložnosti, ko imamo priložnost naš govor pripraviti vnaprej. V procesu priprav razmislimo o sledečih vprašanjih:
 - i. Komu je govor namenjen?
 - ii. Kaj želimo s sporočilom doseči?
 - iii. Koliko informacij je potrebnih, da dosežemo naš namen?
 - iv. Katera literatura je najbolj primerna za podkrepitev naših idej?
 - v. Kaj bo občinstvo želelo vedeti? Ali bodo postavljali vprašanja? Kakšna bodo ta vprašanja?
 - vi. Vaja! Ko razmislimo o teh vprašanjih moramo sestavljen govor vaditi, saj lahko le na ta način naredimo sporočilo bolj prepričljivo. Vadimo pred ogledalom, pred prijatelji/starši/učitelji, pred kamero.

2. Sprostitev

- a. Vsi govorci/ke so pred javnim nastopom nervozni in potrebujejo čas za sprostitev. Nekaj nasvetov:
 - i. Poskušajte si vizualizirati prostor v katerem boste nastopali, če ne morete obiskati prostora samega
 - ii. Koncentrirajte se na pozitivne strani vašega nastopa – znanje, proces priprav
 - iii. Poskusite z dihalnimi vajami
 - iv. Pijte vodo pred nastopom

3. Organizacija

- a. Vsak govorec/ka si na drugačen način organizira svoj govor, vendar večina, vsaj v osnovi, sledi trem osnovnim korakom:
 - i. Uvod – predstavimo bistvo našega sporočila in pritegnemo pozornost našega občinstva. Uvod je najbolj pomembna točka za pritegnitev pozornosti, saj predstavlja naš prvi stik z občinstvom. V tem delu govora poskusimo vzpostaviti čustveno vez z našim občinstvom – občinstvo moramo prepričati, da je naše sporočilo za njih pomembno ter da smo mi kredibilen vir informacij - to je naloga uvoda.
 - ii. Jedro – v jedru predstavimo vsebinsko bistvo našega sporočila, ki ga organiziramo v argumente (več v **Sklopu 4**). V jedru sporočila predstavimo razloge, ki podpirajo izhodiščno temo/trditev/naslov. Čeprav želimo občinstvu predstaviti čimveč razlogov, ki bi jih lahko prepričali, moramo pred kvantiteto izbrati kvaliteto naše argumentacije. Podatke moramo selekcionirati in primerno obtežiti saj bomo le na ta način dosegli element prepričljivosti.
 - iii. Zaključek – v zaključku povzamemo kar smo povedali v jedru. Zaključek hkrati predstavlja našo zadnjo priložnost, da dosežemo občinstvo, zato moramo previdno izbirati učinkovit povzetek našega sporočila v odnosu do izhodiščne trditve predavanja.

4. Prezentacija

- a. Presentacijo govora delimo na dve področji: verbalno in neverbalno komuniciranje. Obe področji predstavljata nujni sestavni del naše prezentacije in se medsebojno dopolnjujeta.
 - i. Zlato pravilo verbalne komunikacije predstavlja variacija – naša glasnost, ton glasu in hitrost govora morajo odražati namen našega sporočila in sporočilo krepiti. Z variacijo teh treh elementov želimo izraziti pomen posameznega dela sporočila ter pritegniti pozornost na tiste dele, za katere verjamemo, da jih mora naše občinstvo osvojiti, da jih prepričamo.
 - ii. Neverbalna komunikacija mora vedno dopolnjevati našo verbalno komunikacijo in podkrepiti ton sporočila. Zlato pravilo neverbalne komunikacije je, da obvladamo našo abecedo gest in obraznih izrazov, ki jih uporabljamo v vsakdanjem govoru ter jih učinkovito uporabimo za prenos našega sporočila. Enega od najpomembnejših delov naše neverbalne komunikacije predstavlja stik z občinstvom zato poskrbimo da z očesnim stikom zaobjamemo celotno občinstvo.

Sklop 4: argumentacija

Trajanje: 45 minut

Namen: udeležencem predstaviti orodja za razumevanje delovanja logičnih pozicij (kako opredeliti lastno stališče in kako ga ubraniti ter zmanjšati pomen nasprotnega stališča) skozi vsebine vezane na odnos globalnih neenakosti ter razvojne pomoči (trditve v prilogi)

Navodila: udeležencem razložimo osnovno strukturo argumenta ter negacije argumenta. Predavanje naj na podlagi interaktivnega pristopa vključuje teme vezane na razvojno pomoč in globalizacijo (priloge v prilonki).

1. Struktura argumenta

a. Predpostavka

- Predpostavka sama ne predstavlja argumenta, temveč le preprost izraz, da nekaj drži, vendar hkrati predstavlja sestavni del argumenta saj izraža našo pozicijo do teme. Predpostavka naj bo čimbolj jasna in razloži osnovne poteze našega argumenta.

Primer: Najučinkovitejši način pomoči državam v razvoju predstavlja odpust dolga,

b. Razlaga

- Skozi razlago predstavimo utemeljitev trditve ter prikažemo logiko, ki stoji za našo trditvijo. Povemo zakaj je predpostavka takšna kot je.

Primer: ker lahko le na ta način zadolžene države prestrukturirajo sistem državne porabe in začnejo vlagati v razvoj državne infrastrukture, namesto da večino državnih dohodkov vlagajo v odplačevanje dolga. Prav tako bi to omogočilo, da se razvojna pomoč uporabi bolj učinkovito.

c. Podpora

- V podpori utemeljimo svojo razlago in jo ilustriramo z realnim primerom. Za podporo lahko uporabimo reprezentativne realne primere, statistike, strokovna mnenja, teoretično utemeljitev.
Primer: Trenutni cilji dodeljevanja razvojne pomoči so v veliki meri upočasnjeni zaradi dolga, ki ga morajo države v razvoju odplačevati. Trenutno razmerje med višino razvojne pomoči in višino odplačevanja dolga je 1:13 (za vsak dolar, ki ga država prejme, mora vrniti 13 dolarjev v obliki povračila dolga).
Vir: Globalissues.org, 2005

2. Negacija argumenta

Udeležencem delavnice predstavimo štiristopenjsko strukturo negacije argumenta, ki predstavlja učinkovit in organiziran način pristopa k zmanjševanju pomena nasprotnikovih stališč

- Oni so rekli... (v tem koraku na kratko povzamemo, kaj je bistvo sporočila, ki ga želimo izpodbijati)
 - Primer: ... da je najučinkovitejša pot za razvoj držav odpis dolga saj pomembno vpliva na razporeditev proračuna držav v razvoju
- Mi se s tem ne strinjamo... (jasno izpostavimo s katerim delom/i argumenta se ne strinjamo: lahko napademo logično utemeljitev argumenta, podporo ali argument v celoti)
 - Primer: ... ker s tem ne zagotovimo finančne neodvisnosti držav in ker ni nobenega zagotovila, da bodo države v razvoju denar res preusmerile v razvoj državne infrastrukture namenjene vsem državljanom/kam.
- Ker... (podobno kot v delu 'razlaga' argumenta svojo pozicijo utemeljimo in jo jasno razložimo ter podpremo)
 - Primer:... v večini držav, ki imajo visok zunanji dolg je tudi prisotna korupcija, kar pomeni, da bi denar, ki je v prvi vrsti namenjen zagotavljanju boljših življenjskih pogojev za najrevnejše sloje prebivalstva bil izgubljen. Če brezpogojno odpišemo dolg ne bo več možno vpeljati sistema nadzora kar lahko vodi do izgube nadzora nad dejansko porabo denarja po odpisu dolga.
- Zato/torej... (v tem koraku primerjamo našo in nasprotno argumentacijo ter dokazujemo, zakaj je naša razlaga bolj verjetna)
 - Primer: ker države v Afriki prejemajo iz leta v leto več pomoči v obliki finančne in druge pomoči in se napredek še vedno ne kaže, lahko sklepamo, da tudi odpis dolga ne bo pomagal.

Sklop 5: mini debatni formati

Trajanje: 45 minut

Namen: vsi udeleženci delavnice govorijo vsaj enkrat in nastopajo v vsaj eni debati. Ostali udeleženci poslušajo in zapisujejo debato, da prepoznajo pomen publike in obojestranskega odnosa v tem komunikacijskem dogodku. Udeleženci si strani, ki jo bodo zagovarjali ne morejo izbirati sami, prav

tako je pomembno, da bodisi vsi sodelujejo pri izbiri trditve, ki jo bodo debatirali (glasovanje), bodisi jo določi vodja delavnice (seznam trditev je v prilogi). Vsi udeleženci morajo biti tekom celotnega sklopa aktivno vključeni (sodniki, časomerilci, spraševalci).

Navodila: Pri tem formatu dva dijaka trditev zagovarjata, dva dijaka pa trditvi nasprotujeta. Dijaka med sabo odločita, kateri bo imel prvi govor in kateri bo imel drugi govor. Nekaj možnih variacij:

- uporabimo navzrižno zasliševanje. Po prvem zagovorniškem govoru drugi negacijski sprašuje prvega zagovornika, po prvem negacijskem govoru pa prvi zagovornik sprašuje prvega negacijskega govornika/ko. Potem nadaljujemo z drugimi govori v katerih druga govornica negirata predstavljene argumente ter ponovno vzpostavljata lastne.
- ne uporabimo navzkrižnega zasliševanja med govornici/kami ampak po drugem govoru damo ostalim dijakom/injam možnost, da sprašujejo. To lahko naredimo tudi po drugih (drugem zagovorniškem in drugem negacijskem govoru).

Zagovornica 1	<i>Predstavi argumente v prid trditvi</i>
Navzkrižno zasliševanje 1	<i>Negacijski govorec 2 postavlja vprašanja zagovornici 1</i>
Negacijski govorec 1	<i>Predstavi argumente proti trditvi (lahko že tudi negira argumente zagovorniške skupine)</i>
Navzkrižno zasliševanje 2	<i>Zagovornica 1 postavlja vprašanja negacijskemu govornicu 1</i>
Zagovornik 2	<i>Negira argumente negacijske skupine ter vzpostavi nazaj lastne</i>
Negacijski govorec 2	<i>Negira argumente zagovorniške skupine ter vzpostavi nazaj lastne</i>
Čas za odprto diskusijo	

Ocenjevanje. Za ocenjevanje govorov lahko uporabimo vnaprej oblikovan ocenjevalni list na katerem morajo ostali dijaki/nje odgovoriti na ključna vprašanja v debati: *uporaba informacij/podatkov* (če dijakom/injam ne napovedmo trditve vnaprej ne smemo pričakovati preveč poglobljenih primerov. Ocenjuje pa se lahko uporaba informacij za katere predvidevamo, da bi jih dijaki/nje morali posedovati, pri čemer je pomemben način na katerega uporabijo podatke, da utrdijo svojo pozicijo), *analiza* (način na katerega povezujejo debato v celoto ter primerjajo lastne argumente v odnosu do argumentov nasprotnikov skozi kritično analizo, razlago), *soočanje argumentov* (so dijaki sploh primerjali lastne argumente z argumenti nasprotnikov ter ali so negirali argumente nasprotnikov/ic), *odnos* (način na katerega so dijaki/nje naslavljali občinstvo ter svoje nasprotnike/ce; ali so bili agresivni, vljudni?).