

Kindness Capstone • Community Collaboration PREP • Ημέρα 3

Κατά τη διάρκεια αυτής της τρίτης εβδομάδας του Kindness Capstone Project μας θα εργαστούμε για να εντοπίσουμε τους συνεργάτες της κοινότητας και να δημιουργήσουμε ένα λεπτομερές σχέδιο για τη συμμετοχή τους σε κάθε έργο Kindness Capstone.

Εβδομαδιαίοι Στόχοι

Οι μαθητές θα:

- ☐ Αναπτύξτε μια σαφή κατανόηση των πλεονεκτημάτων της κοινοτικής συνεργασίας.
- ☐ Δημιουργήστε και εκτελέστε ένα σχέδιο συνεργασίας για να συμπεριλάβετε τουλάχιστον έναν συνεργάτη με βάση την κοινότητα για το έργο τους

Πόροι / Υλικά

- ☐ **Βασικά σχολικά είδη** (Μολύβια, χαρτί κ.λπ.)
- ☐ **ΦΥΛΛΟ ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΚΟΙΝΟΤΙΚΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΦΡΑΓΜΑΤΑ** (Δες παρακάτω)

Σκεφτείτε / Αξιολογήστε

Παραδοτέα:

- ☐ Πόντοι καθημερινής συμμετοχής
- ☐ **Καταχώριση στο περιοδικό Kindness:**
Οι 2 ιδέες μας για κοινοτική συνεργασία είναι _____.

Μερίδιο

Εκκίνηση συζήτησης:

- Ποιο παράδειγμα κοινοτικής συνεργασίας έχετε δει στην κοινότητά μας; Εάν δυσκολεύεστε να απαντήσετε σε αυτό, σκεφτείτε διαφορετικές επιχειρήσεις που έχουν συγκεντρωθεί για να χορηγήσουν ή να προωθήσουν κάτι.



Εμπνέω

Δώστε χρόνο σε κάθε ομάδα να μοιραστεί τις δύο ιδέες της για τους συνεργάτες της κοινότητας. Ως μεγάλη ομάδα, βοηθήστε τους να σκεφτούν βήματα για το πώς να το εκτελέσουν.



Ποια εμπόδια μπορεί να παρουσιαστούν για να συμμετάσχουν οι συνεργάτες της κοινότητας; Πώς μπορούμε ως τάξη να βοηθήσουμε να ξεπεραστούν αυτά, ώστε αυτό το έργο να είναι επιτυχημένο;

Δώστε παραδείγματα για την τάξη που μπορεί να μην φαίνονται προφανή.

- **Διαθεσιμότητα** Πολλοί πιθανοί συνεργάτες της κοινότητας είναι εξαιρετικά απασχολημένοι. Εάν η ιδέα σας απαιτεί πολύ χρόνο από την πλευρά τους, μπορεί να χρειαστεί να περάσει λόγω χρόνου.
- **Επικοινωνία** Η ετικέτα τηλεφώνου είναι ένα πραγματικό πρόβλημα! Βεβαιωθείτε ότι έχετε και τον σωστό αριθμό τηλεφώνου ΚΑΙ τα σωστά στοιχεία επικοινωνίας για το άτομο που μπορεί να σας βοηθήσει. Τα τηλεφωνικά δέντρα είναι δύσκολα και το μήνυμά σας μπορεί να καταλήξει σε λάθος γραφείο, αν δεν κάνετε την εργασία σας.
- **Buy-In** Εάν δεν είστε σε θέση να διατυπώσετε με σαφήνεια το έργο σας, μπορεί να αντιμετωπίσετε αντίσταση από την κοινότητα. Φροντίστε να παρουσιάσετε το έργο ως εργαλείο για να αυξήσετε το πλεονέκτημα ευγένειας που προσδιορίστηκε αρχικά. Όταν εστιάζεις στη λύση και όχι στο πρόβλημα, το buy-in είναι πολύ υψηλότερο! Αυτό ονομάζεται βήμα ανελκυστήρα. Πρέπει να συνοψίσετε και να παρουσιάσετε το έργο σας σε λιγότερο από 2 λεπτά.

Εξουσιοδοτώ

Συζήτηση σε μικρή ομάδα

Χωρίστε την τάξη στις ομάδες του έργου Kindness Capstone και βάλτε τους να αναθεωρήσουν και τις δύο ιδέες τους για κοινοτική συνεργασία που έγραψαν χθες. Χρησιμοποιώντας το παρακάτω φύλλο εργασίας, επεξεργαστείτε και τις δύο ιδέες. Βεβαιωθείτε ότι έχετε ένα πλάνο για τα εξής: Διαθεσιμότητα (πόσο χρόνο τους



ζητάμε), Επικοινωνία (με ποιους επικοινωνούμε και πώς) και Buy-In (ένα βήμα θετικότητας στο ασανσέρ).

Η τελευταία ενότητα: Το Buy-In θα συζητηθεί σε βάθος αύριο! Απλώς σημειώστε σημειώσεις για τον εαυτό σας σήμερα!

Φύλλο εργασίας για τα εμπόδια της κοινοτικής συνεργασίας

Κατευθύνσεις: Κάτω από κάθε επικεφαλίδα, εξετάστε τον συνεργάτη της κοινότητάς σας. Ερευνήστε τα και γράψτε τις πληροφορίες που βρίσκετε για κάθε ενότητα. Οι ερωτήσεις κάτω από κάθε επικεφαλίδα είναι εκεί για να καθοδηγήσουν τη συζήτηση της ομάδας σας. Εάν συνεργαστείτε εκ των προτέρων για να κάνετε αυτές τις συζητήσεις ΠΡΙΝ προσπαθήσετε να προσελκύσετε συνεργάτες της κοινότητας, το επίπεδο επιτυχίας σας θα είναι πολύ υψηλότερο!

	Συνεργάτης κοινότητας #1	Συνεργάτης κοινότητας #2
Διαθεσιμότητα Πόσο χρόνο περιμένουμε από αυτό το άτομο/επιχείρηση/οργανισμό;		
Πώς μπορούμε να συντομεύσουμε τη δέσμευσή τους, ώστε το έργο μας να είναι μια απλή προσθήκη και όχι ένα σημαντικό εγχείρημα από την πλευρά τους;		
Επικοινωνία Ποιος εντός του οργανισμού/επιχείρησης θα ήταν το καλύτερο άτομο για να επικοινωνήσουμε για το έργο μας; Σημείωση: Εάν πρόκειται για μια μικρή επιχείρηση, ο ιδιοκτήτης ή ο επικεφαλής διευθυντής είναι συχνά το καλύτερο σημείο επαφής. Εάν πρόκειται για μεγάλη εταιρεία, μπορεί να έχει έναν σύνδεσμο με την κοινότητα, έναν κοινωνικό λειτουργό ή έναν υπεύθυνο εξυπηρέτησης πελατών που διευθύνει αυτόν τον τομέα. Χρησιμοποιήστε το χρόνο σας για να το ερευνήσετε και να συγκεντρώσετε ακριβή στοιχεία επικοινωνίας παρακάτω.		

ΑΓΟΡΑ

Ποιο είναι το έργο μας; Μπορούμε να το συνοψίσουμε με έναν αισιόδοξο και ευγενικό τρόπο σε λιγότερο από δύο λεπτά; Καταιγίδα ιδεών παρακάτω. Αυτές οι ιδέες θα χρησιμοποιηθούν αύριο για τη δημιουργία του επίσημου, εξατομικευμένου "Elevator Pitch" σας, ώστε να μπορείτε να μιλήσετε για το έργο εύκολα με πιθανούς συνεργάτες.