



# JAK NAPISAĆ WNIOSEK O DOFINANSOWANIE I NIE DAĆ SIĘ ZWARIOWAĆ

## PRAKTYCZNY PORADNIK DLA NAUCZYCIELI

Opracowanie: Eliza Gryszko

Konsultacja merytoryczna: Grzegorz Sipa

*Jak krok po kroku zrealizować pomysł, na którym nam bardzo zależy? Gdzie szukać wsparcia merytorycznego, partnerskiego i finansowego? Na te pytania odpowiadamy w niniejszym poradniku.*

*Chcemy, żeby pomysły, które powstają w głowach nauczycieli, uczniów, pedagogów, dyrektorów szkół miały szansę na realizację, a problemy, które sygnalizują tym samym szansę na rozwiązanie. Drogę od pomysłu do dofinansowania każdy musi przejść sam, bo nic tak nie dostarcza wiedzy jak praktyka. Możemy jednak Wam w tym pomóc dając kilka ważnych wskazówek na temat „wnioskowej rzeczywistości”, a co za tym idzie pisania aplikacji, organizowania pracy, formułowania problemu i budowania koalicji wokół pomysłu.*

### ➔ ZDEFINIOWANIE OBSZARU DZIAŁANIA

Każdy, nawet najbardziej genialny, pomysł wymaga rozbicia go na czynniki pierwsze. Nieważne czy chcesz pracować z młodzieżą, dziećmi, seniorami, czy nauczycielami, musisz pogłębić wiedzę na temat towarzyszących mu zjawisk, określić cele i wskazać rezultaty, które osiągniesz dzięki swojemu projektowi.

Tego typu myślenie będzie pierwszym krokiem do napisania wniosku i stworzenia **projektu**, czyli **szeregu powiązanych ze sobą działań, które zamierzamy zrealizować w określonym czasie, dla określonej grupy odbiorców i za określone środki realizując przy tym założone, ważne społecznie cele.**

### ZDIAGNOZUJ PROBLEM LUB OKREŚL POTENCJAŁ

Nie tylko ze względu na pisanie wniosku o dofinansowanie, ale również z poznawczej ciekawości i dbałości o jak najwyższą jakość w dążeniu do realizacji celów, powinniśmy zadbać o pogłębienie wiedzy na temat zjawisk, które nas interesują, których dotyczy nasz pomysł. Po to właśnie przeprowadzamy diagnozę lokalną.

Diagnoza lokalna to proces badawczy, który przy użyciu rozmaitych metod i narzędzi, pozwala rozpoznać określony tematycznie lub geograficznie obszar. To początek każdego projektu/działania, początek każdej współpracy ze społecznością lokalną, po prostu – rozwiązanie problemów i wydobycie potencjałów. Diagnoza to również promocja naszych działań, o których mimowolnie informujemy, kiedy pytamy innych o ich zdanie.

Działania diagnostyczne należy podejmować, nie tylko ze względu na to, że wymaga tego wniosek, ale przede wszystkim dlatego, że nie możemy działać w próżni, nie możemy decydować za innych/odbiorców działań, które planujemy. Mało tego – to, co planujemy musimy zweryfikować i odpowiedzieć sobie na pytanie: czy to, co planuję jest aby na pewno tym, czego chce grupa docelowa moich działań? Dobrze zrobiona diagnoza lokalna może uchronić nas od niepowodzenia naszego projektu, z którego nikt nie skorzysta, bo jego oferta jest nieadekwatna do potrzeb. Pamiętajmy, że działania dobrane pod kątem odbiorców są skazane na sukces. Dzięki diagnozie możemy również stworzyć mapę interesariuszy, czyli osób, grup, instytucji, na które pośrednio będzie miał wpływ nasz projekt. Mapa interesariuszy może być wstępem do wyłonienia partnerów do projektu, których wsparcie może okazać się kluczowe na jego dalszych etapach.

Reasumując, diagnoza potrzeb jest pierwszym krokiem do pracy nad projektem. Powinna przebiegać dwutorowo – przedstawiać lokalną i ogólnopolską sytuację dotyczącą problemu, którym się zajmujemy (oczywiście, jeśli jest na to miejsce we wniosku):

- ➔ **analiza materiałów**, które są już dostępne – Tutaj pracę znacznie ułatwia nam internet. Jeśli planujemy działania, które np. mają zagospodarować czas wolny gimnazjalistom, to sprawdźmy, czy nie pojawiły się w ostatnich latach (oczywiście im świeższe tym lepiej) badania młodzieży, w których występował wątek czasu



Niepubliczna Szkoła Podstawowa im. Juliusza Verna w Warszawie

wolnego; przytoczmy wyniki, jeśli są one zgodne z naszymi intuicjami i merytorycznie uzasadniają podjęte przez nas działania. Podobnie możemy skorzystać z badań przeprowadzonym lokalnie – warto się dowiedzieć w urzędzie gminy lub miasta, czy taka diagnoza miała miejsce. Należy też zwrócić uwagę na prasę i to, czy badane przez nas zjawisko, nie zostało wcześniej opisane.

- ➔ **diagnoza lokalna** – sami zdobywajmy wiedzę. Za pomocą prostych narzędzi badawczych (ankiety, wywiadu) pytajmy mieszkańców, rodziców, młodzież o ich zdanie na dany temat. Wyjście w teren nie jest łatwe, trzeba na chwilę zmienić rolę i stać się badaczem społeczności lokalnej, ale cały trud wynagradza satysfakcja ze zdobytej wiedzy. Pamiętaj, że nie musisz być socjologiem, żeby zbadać potrzeby społeczności.

### Inspiracja:

Diagnoza lokalna nie jest aż tak trudna jak się wydaje, ale zanim zaczniecie ją robić proponujemy kilka inspiracji:

- ➔ publikację pt. *Diagnoza młodzieży w środowisku lokalnym*, która na przykładzie konkretnej grupy wprowadza nas w tematykę i narzędzia diagnozy lokalnej;
- ➔ zbiór scenariuszy działań pt. *Pomysły do zrobienia*, w którym znajdują się instrukcje do prostych narzędzi diagnostycznych, które jednocześnie aktywizują społeczność lokalną.

## NAZWIJ SWÓJ CEL

Diagnoza już za nami. Teraz czas, żeby sformułować swój cel oraz wstępny projekt działania. Odpowiedz sobie na kilka pytań. W ten sposób uporządkujesz zebraną wiedzę i otrzymasz matrycę projektu:

- ➔ dlaczego Ci na tym zależy?
- ➔ czy jesteś przekonany do słuszności swojego pomysłu?
- ➔ jaki problem rozwiązują Twoje działania i jaki mają cel?
- ➔ do kogo kierujesz swoje działania, kto jest Twoją grupą docelową?
- ➔ co chcesz zrobić? Jakie działania planujesz?
- ➔ co będzie rezultatem Twojej pracy?
- ➔ ile potrzebuję na to czasu i pieniędzy?

## WCIĄGNIJ DO DZIAŁANIA INNYCH

W grupie siła. Razem łatwiej działać, choć czasami trudniej podejmować decyzje. W zespole możemy podzielić się obowiązkami i odpowiedzialnością. Praca w grupie to też większa wiedza, potencjał twórczy, różne umiejętności i predyspozycje, które mogą się przydać na kolejnych etapach realizacji projektu – od pisania wniosku po organizowanie konkretnych działań. To też więcej rąk do pracy nad wnioskiem i więcej par oczu, które sprawdzą i przejrzą jego zawartość po to, aby uniknąć błędów, która mogą nas dyskwalifikować.

Na początku warto zastanowić się, kogo zaprosić do współpracy? Owszem zupełnie naturalne jest poszukiwanie sojuszników w najbliższych kręgach przyjaciół, znajomych, współpracowników. Jest to dobry trop, ale warto zdywersyfikować nieco nasz zespół. Dlaczego?

Przyczyny prozaiczne są takie – na etapie wniosku możesz potrzebować partnera instytucjonalnego, tj. organizacji pozarządowej, jednostki edukacyjnej, firmy prywatnej, instytucji publicznej (np. biblioteka). Czasami takie partnerstwo jest dodatkowo punktowane. Poza tym musisz zadbać o to, żeby ktoś pomógł

Musisz się zastanowić nad tym, co chcesz osiągnąć, zanim zaczniesz namawiać innych do współdziałania. Tak spisany projekt możesz przedstawić komuś, kto Cię wysłucha i szczerze odpowie, czy taka propozycja (jako całość) jest dla niego zrozumiała. Kiedy jesteś już pewien, że jesteś w stanie przekonać innych do wspólnego działania zacznij szukać sojuszników. Tutaj określasz problem i grupę docelową, które są punktem wyjścia dla Twojego działania. Pamiętaj, że bez określenia problemu/braku/potencjału, który warto rozwijać i nazwania konkretnej grupy odbiorców działań nie ma projektu.

Ci w realizacji zadań – nie musisz być samotnym wilkiem, współpraca jest opłacalna i ułatwia działania. Jeśli nie należysz do żadnej organizacji lub chcesz zrealizować swój pomysł poza nią, musisz poszukać ram instytucjonalnych. Obecnie większość grantodawców ogłasza konkursy, które są skierowane do instytucji, a nie do osób indywidualnych. Jeśli koniecznie chcesz uzyskać dofinansowanie jako osoba prywatna, jedyna możliwość to minigranty lub stypendia.

Przyczyna merytoryczna – ktoś może posiadać większą lub inną wiedzę na temat problemu, którym chcesz się zająć, a im więcej punktów widzenia, tym lepszy



Gimnazjum w Bieżuniu

wniosek. To szczególnie ważne na etapie diagnozy, ale również na etapie opisu działań proponowanych po to, aby rozwiązać problem. Może to być również szansa na pogłębienie swojej wiedzy.

Przygotuj wyniki diagnozy lokalnej, którą zrealizowałeś – to dobry punkt wyjścia. Przyjmij za pewnik, że pomysł, który pojawił się w twojej głowie na początku, zostanie przebudowany, rozszerzony, zawężo-

ny lub zmieni nieco kierunek. Warto pójść na twórczy kompromis i zacząć pracę nad już przedyskutowanym pomysłem, dzięki temu zyskujesz sojuszników.

Jeśli znalezienie partnerów się udało, to podzielcie się pracą. Trzeba napisać harmonogram, skonstruować budżet, opisać działania. Zastanówcie się wspólnie, kto z Was ma najlepsze predyspozycje do tego typu zadań.

#### INSPIRACJA DO WYKORZYSTANIA:

##### „Departament propozycji”, czyli burza mózgów dla mojego pomysłu

W miejscu, w którym mieszkasz na pewno nie brakuje osób aktywnych, dbających o jego rozwój. Mieszkańcy są dobrymi obserwatorami tego, co dzieje się wokół nich i często mają własne pomysły na ulepszenia. „Departament propozycji” jest kierowany właśnie do takich osób. Ta forma współdziałania została wymyślona przez Muzeum Sztuki Nowoczesnej w Warszawie. To otwarte spotkania, na których każdy może zgłosić pomysł na poprawę warunków życia w miejscowości i ma nieprzekraczalne 10 minut na przedstawienie go w dowolnej formie (prezentacji, przemowy, itp.). Pomysły bywają różne: od najprostszych po te wymagające kosztownych inwestycji, od możliwych do wprowadzenia od zaraz po całkowicie utopijne, padają od lepiej lub słabiej przygotowanych mówców. „Departamenty propozycji” są cykliczne, a każdy z nich poświęcony jest innemu zagadnieniu. Osoba prowadząca spotkanie przygotowuje temat, ogłasza go oraz moderuje dyskusję, dając wszystkim uczestnikom możliwość wypowiedzenia się.

Takie przedsięwzięcie możesz zrealizować w swojej miejscowości, wysyłając zaproszenie do szerokiego grona osób, które chcesz zaprosić na dyskusję dotyczącą twojego po-

mysłu. Pamiętaj, że to tylko przykład – *burza mózgów* nie musi dotyczyć miasta, jej tematem może być sytuacja jednej z grup społecznych, którą chcesz się zająć w swoim projekcie, np. młodzieży. Wszystko zależy od treści zaproszenia i pomysłu, jaki zaproponujesz. Pozostając przy tematyce młodzieży zastanówmy się, kogo możemy zaprosić? Bibliotekarzy, innych nauczycieli, rodziców, pracowników domu kultury, animatorów z Orlika; właściciela klubu, w którym młodzież spędza czas wolny; przedstawicieli urzędu miasta/gminy, którzy zajmują się tematyką młodzieży; lokalnego lidera – może członka zespołu muzycznego – któremu młodzież ufa oraz który zna jej sytuację.

Spotkanie ma służyć zebraniu pomysłów, poznaniu się – może przy okazji znajdziesz partnerów, którzy pomogą w napisaniu wniosku? Zauważ też, że takie spotkanie to kopalnia wiedzy na temat sytuacji wybranej grupy społecznej. Wnioski płynące ze spotkania mogą się przydać w uzasadnieniu realizacji zadania. Mogą uzupełniać wcześniej zrobioną diagnozę o pogłębione (i co ważne: dotyczące lokalnego kontekstu) wnioski i przykłady

Więcej o inicjatywie [Departament Propozycji](#).

## ZAPLANUJ DZIAŁANIA: BUDŻET, HARMONOGRAM

Twój plan musi być realistyczny. Zaznacz w kalendarzu wszystkie ważne wydarzenia, które mają się odbyć w trakcie trwania projektu. Planuj w systemie tygodniowym mając na uwadze, że pierwszy i ostatni miesiąc działań poświęcasz na promocję oraz na sprawozdanie się z projektu. Dlatego to co najważniejsze musisz umieścić tak, aby unikać skrajnych dat. Harmonogram musi być zaplanowany rozsądnie – zbyt duża liczba wydarzeń może Ci skomplikować realizację całości; warto stawiać na jakość, a nie ilość i stosować realistyczne odstępy czasowe. No i odpowiedzieć sobie na pytanie: czy na pewno jestem w stanie to zrobić?

Budżet/preliminarz projektu powinien się odnosić do harmonogramu, tj. działania zaplanowane w harmonogramie powinny być finansowane na bieżąco. Np. okres realizacji warsztatów powinien pokrywać się ze środkami przeznaczonymi na wynajem sali, materiały czy wynagrodzenie instruktora/trenera. Preliminarz musi być oparty o realistyczne stawki – nie za wysokie, które mogą Cię zdyskwalifikować na etapie konkursu i nie za niskie, które przysporzą Ci kłopotów już w trakcie realizacji projektu. Zanim zaczniemy budować budżet, warto sobie wypisać to, co będziemy musieli sfinansować (np. wynagrodzenia dla zespołu, materiały warsztatowe, opłaty za media (np. telefon), przejazdy, wydanie i napisanie publikacji, etc.).

## ➔ OD TEORII DO PRAKTYKI

Pomysł już mamy, co dalej? Teraz czas zmierzyć się z wnioskiem o dofinansowanie. Każdy z grantodawców ma swój wzór i sposób aplikacji o środki. Poziom trudności zależy od tego, na co się zdecydujesz. Być może najłatwiej wziąć udział w konkursie o środki gminne/miejskie, ponieważ wtedy wzory nie są aż tak rozbudowane, ale to też zależy od formuły

i ilości środków, jakie można pozyskać. Wyjątkowym przypadkiem jest aplikowanie o środki prywatnych sponsorów. Wydaje się, że tutaj liczy się nasza inwencja twórcza i umiejętność przekonywania do swoich racji, ale też sztuka pokazania możliwych korzyści i po prostu tego, że opłaca się nas wspierać.

## PISZEMY WNIOSEK – O CO ZADBAĆ?

Pracę nad wnioskiem warto sobie dobrze zaplanować. Co to znaczy? Otóż na napisanie aplikacji będziemy mieć około miesiąca w przypadku konkursów ogłaszanych przez ministerstwa i organizacje pozarządowe lub trochę mniej czasu, jeśli będziemy się ubiegać o środki gminne i miejskie (zdarza się, że tydzień). Dobre planowanie polega na:

- ➔ stworzeniu harmonogramu pisania wniosku: kiedy zaczynamy, kiedy kończymy, ile czasu zostawiamy, żeby sprawdzić wniosek i czy bierzemy pod uwagę problemy techniczne – wolno działający generator wnioskowy, zepsutą drukarkę w naszym biurze, awarię na poczcie. Kiedy

zostawiamy dokończenie wniosku na ostatnią chwilę, możemy być pewni, że coś przestanie działać, więc warto być jeden krok do przodu i skończyć chwilę przed ostatecznym terminem,

- ➔ podziale obowiązków – powinniśmy się kierować predyspozycjami zespołu, np. jeśli ktoś z nas uczy matematyki lub mamy w zespole księgowego, to chyba takie osoby powinny zająć się budżetem,
- ➔ uważajmy na język – niestety formularz wniosku nie pozwoli nam na pisanie długich, kwiecistych wypracowań, tutaj liczy się język syntetyczny – powinno być krótko, zwięźle i na temat.

Przypominają o tym ograniczenia znaków w poszczególnych okienkach (np. 1000 znaków), przekroczenie ich jest tożsame z błędem formalnym, a niektórych z nich nie da się po prostu przekroczyć, bo generator wniosku wyklucza takie możliwości. Warto przeciwyczyć pisanie „na brudno”, a potem już tylko przeklejać gotowy tekst do formularza wniosku,

→ czas na sprawdzenie wniosku – zostawmy sobie czas na to, aby już wprowadzony w formularz wniosek jeszcze raz przejrzeć, sprawdzić błędy, zobaczyć, czy wszystkie wymagane załączniki są dołączone, czy budżet nam się zgadza, czy w harmonogramie nie ma błędów. W miarę możliwości powinny to zrobić dwie osoby.

## PISZEMY WNIOSEK – Z CZYM SIĘ SPOTKAMY?

Na początku tej drogi warto sobie wyjaśnić kilka pojęć, na które natkniemy się w prawie każdym formularzu wnioskowym. Na początek wyjaśnijmy sobie po krótko, czym jest właściwie ten wniosek? To formularz, na podstawie którego staramy się o dofinansowanie

działań, które chcemy zrealizować, tj. według określonych kategorii przelewamy nasz pomysł do formularza, który tworzy pełną całość i następnie jest oceniany przez grantodawców pod względem formalnym i merytorycznym.

### Słownik pojęć:

#### 1. **Zawartość merytoryczna:**

- **Cel** – to, do czego się dąży, co chce się osiągnąć przez Twój projekt. Jedno zdanie opisujące w sposób zwięzły Twoje zamiary i stan, do którego chcesz doprowadzić po realizacji działań. Cel jest przeciwstawny do problemu. Musi odnosić się do priorytetów grantu, do którego chcesz napisać wniosek. Priorytety, grupy docelowe są określane w regulaminach konkursów – przed przystąpieniem do pisania wniosku należy to sprawdzić.
- **Rezultat** – efekt Twoich działań. Koresponduje z celami. Jest korzyścią uzyskiwaną przez uczestników projektu już w trakcie jego trwania. Dzielimy je na rezultaty ilościowe i jakościowe, kolejno np.: 50 uczestników weźmie udział w warsztatach lub wzrost umiejętności uczestników z zakresu organizowania wolnego czasu.
- **Działania** – są niezbędne do osiągnięcia celu. To wszystkie czynności, które kierujesz do odbiorców działania, które będą dla nich

wsparciem, ofertą, formą uczestnictwa i podniesienia wiedzy lub poprawy sytuacji, z którą zmierzyłeś się w diagnozie.

- **Grupa docelowa/odbiorcy działań** – to grupa, której sytuacja ma się zmienić pod wpływem projektu, to ci ludzie, do których kierujesz swoje działania. Grupa odbiorców projektu jest maksymalnie jednorodna, a jeśli tak nie jest należy wskazać na przyczyny i znaczenie tej sytuacji dla wniosku.
- **Diagnoza potrzeb/uzasadnienie realizacji zadania** – wiedza, która wskazuje na istotność, powagę problemu i skalę problemu, na to, że warto go rozwiązać.
- **Budżet** – zestawienie wydatków, które ponieśiesz w trakcie realizacji projektu uporządkowane według kategorii, które ustala grantodawca oraz według źródeł finansowania (dotacja, wkład własny).
- **Harmonogram** – układ działań, które zaplanowałeś w projekcie określony na osi czasu z zaznaczeniem dat granicznych.



- **Dotacja** – środki, które otrzymujesz od grantodawcy na realizację projektu.
  - **Wkład własny** – środki, które Ty (lub partnerzy) zapewniasz, może mieć formę wkładu finansowego lub rzeczowego (sprzęt, miejsce realizacji projektu).
  - **Ewaluacja projektu** – systematyczne badanie wartości lub cech Twojego projektu z punktu widzenia przyjętych w tym celu kryteriów (trwałości, użyteczności) w celu jego usprawnienia, rozwoju. To pokazanie plusów i tego, co można następnym razem poprawić, ale też wskazanie na stopień realizacji celów.
2. **Wokół wniosku – terminologia techniczna:**
- **Błędy formalno-prawne** – niedopatrzona, które dyskwalifikują wniosek, np. brak podpisów osób reprezentujących instytucję ubiegającą się o środki, niewypełnienie wszystkich pól, brak odpowiednich załączników.
  - **Błędy merytoryczne** – dyskwalifikują wniosek na późniejszym etapie; mogą wynikać z braku ciągłości w merytorycznym wywodzie, np. cele mogą nie odpowiadać rezultatom lub działaniom; brak rzetelnego uzasadnienia realizacji wniosku.
  - **Sprawozdanie finansowe i merytoryczne** – formularz, który musisz wypełnić na zakończenie projektu. Stanowi zapis wszystkich operacji finansowych oraz działań i rezultatów projektu. Jego zaakceptowanie stanowi o oficjalnym zakończeniu projektu.
  - **Generator wniosków** – strona internetowa, za pośrednictwem której wypełniasz i wysyłasz wniosek o dofinansowanie; żeby to zrobić musisz założyć sobie konto.

## PISZEMY WNIOSEK – GDZIE SZUKAĆ ŚRODKÓW NA DZIAŁANIA?

Przedstawiamy kilka źródeł finansowania, które zostały skonsultowane z naszym ekspertem Grzegorzem Sipą, animatorem Orlika w Dąbrowie nad Czarną i pedagogiem, który zdobył już nie jeden grant na swoje działania. Oto nasze typy:

### 1. Instytucje publiczne:

- *Fundusz Inicjatyw Obywatelskich* – szeroko rozumiany rozwój społeczeństwa obywatelskiego;
- *Konkursy Ministerstwa Kultury i Dziedzictwa Narodowego* – działania kulturalne i edukacja kulturalna;
- *Ministerstwo Edukacji Narodowej* – działania edukacyjne;
- *Narodowe Centrum Kultury* – program Kultura Interwencje – szerokokorozumiane działania kulturalne, wydarzenia, w tym sportowe.

2. **Instytucje samorządowe:** w budżecie każdego urzędu gminy lub miasta znajdują się środki na sport, kulturę oraz działania edukacyjne. Urząd jest zobowiązany do dostarczenia informacji na ten temat. Wystarczy kontakt z odpowiednim departamentem, np. dotyczącym spraw obywatelskich lub organizacji pozarządowych. Na szczeblu lokalnym wsparciem mogą się okazać Gminne/Miejskie Komisje Rozwiązywania Problemów Alkoholowych, które posiadają fundusze np. na profilaktykę, a co za tym idzie na promocję zdrowego stylu życia.

Warto również sprawdzić jakimi środkami dysponują Marszałkowie województw.

### 3. Organizacje pozarządowe:

- *Fundacja Batorego* – działania obywatelskie, antydyskryminacyjne, młodzież;
- *Fundacja Orange* – innowacyjne i wykorzystujące nowe technologie działania edukacyjne;
- *Towarzystwo Inicjatyw Twórczych „ę”* – działania międzypokoleniowe skierowane do młodszych i starszych, np. program Seniorzy w Akcji;
- *Fundacja PZU* – działania nastawione na dzieci i młodzież, np. program „PZU po lekcjach”;
- *Fundacja Sport Support* – konkurs Lider Animator oferujący wsparcie działań rekreacyjnych, promujących sport, zdrowy styl życia oraz imprez sportowych. Skierowany do nauczycieli wychowania fizycznego, instruktorów sportu, trenerów oraz wszystkich, którzy prowadzą i organizują projekty oparte na aktywności fizycznej.

4. **Lokalne Grupy Działania**, czyli partnerstwa terytorialne tworzone na obszarach wiejskich; zrzeszają lokalnie działające organizacje z sektora publicznego, prywatnego i pozarządowego oraz mieszkańców danego obszaru. Poszczególne LGD udzielają mikrograntów na inicjatywy oddolne – szeroka tematyka działań objętych grantem. Warto śledzić LGD na swoim terenie.

5. **Program „Erasmus +”** – program Komisji Europejskiej, który kładzie duży nacisk na projekty młodzieżowe i edukację pozaformalną z naciskiem na integrację europejską, w tym wymianę międzynarodową.

6. **Prywatni sponsorzy** – lokalnie działające firmy i przedsiębiorstwa, którym może zależeć na wsparciu naszej grupy docelowej. Wspieranie projektów społecznych to forma budowania pozytywnego wizerunku w społeczności lokalnej. Warto postarać się o małe dofinansowanie np. na zakupy potrzebnego do naszych działań sprzętu lub na wykonanie remontu sali, w której chcemy organizować działania projektowe. Z prywatnym sponsorem warto zawrzeć porozumienie, które jeszcze przed przystąpieniem do współpracy będzie określało jej warunki.

*Do dzieła!*

*Eliza Gryszko – socjolożka o specjalizacji antropologia współczesności/animacja działań lokalnych oraz polityka społeczna/specjalista ds. organizacji pozarządowych. Od kilku lat związana zawodowo oraz hobbystycznie z NGO-sami. Obecnie koordynatorka Sieci Latających Animatorów i Socjologów w Towarzystwie Inicjatyw Twórczych „ę”; współpracuje również z Fundacją Obserwatorium Żywej Kultury – Sieć Badawcza i Centrum Edukacji Obywatelskiej, gdzie złapała bakcyła do nowych technologii.*