

студенты, которые не боятся самого факта выступления перед аудиторией, ну и те, конечно, которым есть, что сказать, т.е. существует своя точка зрения.

Я предлагаю для эффективности раскрытия всех проявлений того или иного студента, для всех первокурсников проводить так называемые «КОНФЕНИНГИ», это что-то общее между тренингом и конференцией. Цель «конфенингов» состоит в том, чтобы:

- заинтересовать каждого студента,
- дать понять, что любое проявление, будь-то лидерство, исполнение или хорошая идея, очень важны и будут приняты и оценены при работе в студенческом самоуправлении,
- дать понять студентам, что для работы в самоуправлении не обязательно обладать качествами лидера, а важно желание и настрой.

Суть конфенингов такова: объединить конференцию и тренинг. На «конфенинге» присутствуют и докладчики, и тренеры. Цель доклада – донести возможности и перспективы самоуправления. Цель тренинга – проявить и выявить определенные способности у студентов.

Темами докладов могут выступать, например, такие как: -

1. Лидерство.
2. Цели и задачи студенческого самоуправления.
3. Роль студенческого самоуправления в решении проблем студентов.

Допустим, после выступления докладчика на определенную тему тренер проводит практическое занятие в игровой форме со студентами с предложением смодулировать или обыграть ситуации и темы, прозвучавшие в докладе. При этом очень важно, чтобы в игровой форме задействовать максимальное количество студентов – слушателей, чтобы каждый смог проявить себя и определить свое место в процессе самоуправления.

Результат «конфенинга» - дать возможность найти студенту свое место в студенческом самоуправлении и то, что для любого, даже при малой самооценке своих возможностей, есть перспектива развития себя как личности и даже как лидера в студенческом самоуправлении.

**Сумський державний університет
ШИМАРІНА А. К.**

ПРИРОДА ГРОШЕЙ ТАКА, ЩО ЇХ ЗАВЖДИ НЕ ВИСТАЧАЄ

У головах молодих ініціативних людей зароджується маса цікавих проєктів, які, на превеликий жаль, в нашій реальності, важко реалізувати без фінансової підтримки. А процес пошуку спонсорських засобів забирає багато часу й передбачає здійснення багатьох кроків. Але сам він може привести до продуктивного й тривалого співробітництва зі спонсорами.

Як показує практика, більшість студентських, молодіжних громадських організацій займаються пошуком або збором спонсорських засобів для здійснення соціально значущих проєктів, програм й акцій.

Існує ряд способів, прийомів та інструментів залучення засобів для некомерційної діяльності. Проте не існує ніякої магічної формули для успішного пошуку спонсорів й ніякого гарантованого способу одержати гроші у відповідь на прохання.

Однак, якщо ви будете завзяті у своєму бажанні діяти, якщо ваша організація буде відома широкому колу, якщо ви правильно підготуєте звернення до потенційних спонсорів і доведете їм, що вашій організації дійсно необхідні гроші - то, швидше за все, ви їх одержите.

Насамперед потрібно переконати інших у тому, що діяльність вашої організації заслуговує на увагу і підтримку. Успішність залучення засобів багато в чому залежить від того, наскільки представники, що співпрацюють зі спонсорами, володіють професійними навичками й вірять самі у те, у чому намагаються переконати інших.

Одним із найпоширеніших способів залучення коштів є подача заявок на гранти. Як правило, фонди підтримують певні проекти через подання цільового фінансування – гранти (безоплатні цільові субсидії на підтримку некомерційних проектів). У кожного фонду є пріоритетні напрямки або програми. Для реалізації цих програм фонди на конкурсній основі відбирають проекти, що найбільше повно відповідають їхнім вимогам.

Знаючи пріоритети фондів, що надають допомогу, й їхні вимоги до написання заявок, громадські організації можуть успішно залучати засоби міжнародних організацій для вирішення актуальних завдань суспільства.

Крім фондів, які лише фінансують проекти, існують благодійні агентства, які не лише видають гранти приваблюючи некомерційні громадські організації для участі в спільних проектах.

Для пошуку спонсорів прибігають також до особистих зустрічей. Незважаючи на те, що даний спосіб вимагає більших витрат часу, такі зустрічі є високоефективним інструментом, тому що допомога виявляється не організацією організації, а людиною людині. На чолі будь-якої організації, потенційного донора, стоїть людина зі своїми духовними цінностями, культурними й релігійними традиціями.

Чим краще представник громадської організації знає інтереси потенційного донора, тим вище його шанси на успіх. Мимоволі потенційний донор у бесіді з представником ототожнює його з організацією. Тому успіх особистої зустрічі багато в чому залежить від того, наскільки представник готовий переконливо розповісти про цілі, завдання проекту, про необхідність підтримати саме цей проект або організацію, завоювати його довіру. Тому до зустрічі варто готуватися заздалегідь, продумати сценарій бесіди, підібрати переконливі аргументи, підготувати матеріали про діяльність громадської організації, рекомендаційні листи, позитивні відгуки в пресі.

Великої уваги заслуговують спеціальні заходи щодо збору засобів: благодійні вечори, аукціони, концерти, спортивні змагання. Їхній успіх багато в чому залежить від оригінальності ідей і від здатності команди організаторів зробити цю подію незабутньою для його учасників.

Позитивний бік цього інструмента в тім, що він дає можливість одночасно зустрітися з багатьма потенційними донорами, залучити однодумців.

Спеціальні заходи вимагають часу й засобів на підготовку. Як правило, працює ціла команда організаторів, що продумує програму заходу, готують список учасників, розміщують оголошення й розсилають запрошення учасникам.

Останнім часом участь у проектах, фінансованих державою, стали активно використовувати громадські організації. Їх перевага в тім, що вони створюють основу для соціального партнерства між державними структурами й некомерційним сектором, розвиваючи взаємний інтерес і розуміння необхідності довгострокового співробітництва. Для некомерційних громадських організацій участь у таких проектах - не тільки інструмент залучення засобів, а й насамперед одержання визнання суспільної необхідності їхньої діяльності з боку держави, посилення їхньої соціальної значущості й можливість розвитку програм у майбутньому.

Під час пошуку спонсорської допомоги потрібно пам'ятати про можливість використання ресурсів Internet. Застосування сучасних технологій як інструментів пошуку підтримки ззовні одержало в останніми роками широке поширення. Розвиток нових інформаційних технологій пред'являє до представників громадських організацій спеціальні вимоги: уміння орієнтуватися в Internet й ефективно використати його переваги для пошуку потенційних донорів, розміщення власних Web - сторінок з описом цілей і програм організації й т.д. У мережі Internet створено ряд баз даних потенційних донорів для некомерційних громадських організацій.

З метою встановлення більш тісних контактів з учасниками благодійних заходів варто надсилати листи подяки. Ціль подібних листів - залучити осіб, що виявили інтерес один раз, до співробітництва на регулярній основі.

Можна з упевненістю сказати, що підтримка ідеї залежить від активності та бажання представників громадської організації. Оскільки можливостей для залучення засобів велика кількість, тож напевно, ще не всі з них відомі та використовуються пошуковцями спонсорів!

Сумський державний університет
ГУМЕННИЙ М. В.

Сумський національний аграрний університет
ДЯЧЕНКО Ю. А.

4 РОЛЬ ОРГАНІВ СТУДЕНТСЬКОГО САМОВРЯДУВАННЯ У ПРОЦЕСІ САМОРЕАЛІЗАЦІЇ СТУДЕНТІВ

На сьогоднішній день у суспільстві все частіше лунає думка про байдуже ставлення молоді до всього, що її оточує. Студенти стають все менш активними, безвідповідальними. Вони проявляють апатію та відчуження від суспільних подій.