

JAK SKUTECZNIE SPRZEDAĆ EDUKACJĘ LEŚNĄ „BEZ BARIER”?

Honorata Ogonowska-Chrobowska

HOW TO SUCCESSFULLY SELL FOREST EDUCATION WITHOUT BARRIERS?

Abstract

In the article there is presented Forest Integration Educational Garden run by Sieraków Forest Inspectorate – the place adjusted to natural forest education for disabled and older people. There are described the methods of the suitable promotion for the executed project, among others advertising campaign in press, local TV and several radio stations.

Key words / Słowa kluczowe: disabled / niepełnosprawni, educational offer / oferta edukacyjna, project promotion / promocja projektu

Las jest specyficzną klasą lekcyjną. To miejsce niecodzienne. Chłoniemy tam wiedzę wszystkimi zmysłami. Na pewno, prowadząc zajęcia edukacyjne wśród dzieci i młodzieży, gościmy również tych, dla których los nie był łaskawy. Według szacunków około 4% wszystkich dzieci w wieku szkolnym to dzieci ze szczególnymi potrzebami edukacyjnymi.

Dzieci niepełnosprawne, ze specjalnymi potrzebami edukacyjnymi coraz częściej odwiedzają leśne ścieżki edukacyjne, izby i ośrodki edukacji leśnej. Zajęcia z tą grupą odbiorców są dla nas wyzwaniem i dają jednocześnie wiele satysfakcji.

Osoby na wózkach inwalidzkich czy też z różnymi innymi niepełnosprawnościami są przecież takimi samymi odbiorcami z jakimi mamy do czynienia najczęściej, czyli z pełnosprawnymi.

A jak zorganizować zajęcia w lesie czy izbie edukacyjnej dla niewidomych czy słabo widzących? W jaki sposób pokazać im las?

Ci którzy mieli okazję pracować z tą grupą niepełnosprawnych, na początku na pewno zadawali sobie wiele pytań: Jak przeprowadzić zajęcia? Jakich metod czy „narzędzi” użyć? Jaki scenariusz przygotować? i pełni obaw o pomyślność przeprowadzali zajęcia.

Od dwóch lat w Nadleśnictwie Sieraków działa Integracyjny Leśny Ogród Edukacyjny. Jest adresowany również do osób niepełnosprawnych: niewidomych, słabo widzących, głuchoniemych, upośledzonych umysłowo i ruchowo oraz osób starszych. Projekt przystosowania infrastruktury edukacyjnej dla w/w grup jest w trakcie reali-

zacji, ale praktycznie jest już na ukończeniu. Jednak samo przystosowanie i infrastruktury edukacyjnej nie jest wystarczające.

W jaki sposób skutecznie dotrzeć do odbiorców i na co należy zwrócić szczególną uwagę?

Żeby zainteresować naszą ofertą edukacyjną, działania promocyjne winny być skierowane na grupy docelowe odbiorców bezpośrednich i pośrednich..

Odbiorcami bezpośrednimi są dzieci, młodzież i osoby starsze z następujących miejsc: ośrodków szkolno-wychowawczych dla dzieci niewidomych, warsztatów terapii zajęciowej, szkół dla dzieci ze specjalnymi potrzebami edukacyjnymi, domów dziecka, stowarzyszeń zajmujących się niepełnosprawnymi, domów pomocy społecznej, uniwersytetów III wieku.

Odbiorcami pośrednimi są: dyrektorzy placówek oświatowych, wychowawcy, społeczność lokalna, firmy sponsorujące, lokalne instytucje i samorządy.

Sposobów dotarcia do grup odbiorców z informacją i ofertą o Leśnym Ogrodzie Edukacyjnym jest wiele. Warto podkreślić, że media same zainteresowały się naszym projektem i nie trzeba było większych wysiłków, żeby zachęcić wszystkich zainteresowanych do współpracy. Do tej pory udało się zorganizować kampanię reklamową w prasie, regionalnej TV i w kilku rozgłośniach radiowych.

Skuteczne okazało się również rozsyłanie informacji na płytach CD i drukach ulotnych oraz kampania mailingowa wśród szkół i instytucji.

Izby i ścieżki edukacyjne powinny być zaopatrzone w informacje dostępne w piśmie Brajla. Rysunki i grafiki powinny być przetworzone do postaci dotykowej. Opisy w druku płaskim należy wykonać powiększoną czcionką. Należy odpowiednio przystosować strony internetowe, aby były czytelne dla systemów mówiących komputerów (WC3). Należy wydać broszury i informatory w druku powiększonym i piśmie brajla, następnie rozesać do placówek oraz instytucji zajmujących się kształceniem niepełnosprawnych. Osoby niewidzące otrzymują mało ofert o charakterze edukacyjnym, które byłyby skierowane bezpośrednio do nich.

To co zrobiono w Nadleśnictwie Sieraków w pełni nadaje się dla każdej grupy wiekowej. Najmłodszy poznają przyrodę dzięki różnym zabawkom interaktywnym przystosowanym dla nich, gier edukacyjnych i innych (najczęściej dotykowych) leśnych rekwizytów. Dorośli natomiast mogą w pełni poznawać ofertę edukacyjną Leśnego Ogrodu Edukacyjnego, zarówno dotykiem jak i słuchem. Mogą spędzić interesująco czas, uczestnicząc w wykładach edukacyjnych. Tym bardziej, że ogród oferuje znane im narzędzia dydaktyczne: specjalny mówiący komputer, drukarkę brajlowską, brajlowskie tabliczki do notowania oraz podkładki i papier brajlowski do rysowania.

Wnioski

Edukacji „bez barier” nie da się sprzedać bez pasji, zaangażowania, znajomości problemu, kontaktów ze środowiskiem niepełnosprawnych, współpracy z mediami, lu-

dźmi ze środowisk niepełnosprawnych, a przede wszystkim z decydentami i firmami sponsorującymi.

Najbogatsza i najlepsza oferta edukacyjna źle „sprzedana” pozostaje tylko i wyłącznie „pustą” ofertą. Podobnie jak bogata i nowatorska infrastruktura obszarów edukacyjnych bez odpowiedniej promocji pozostanie pustą przestrzenią.



Ryc. 1. I można zrobić, żeby było tak jak u nas w Puszczy Noteckiej: Gęsto! Tłocznie!
Radośnie!

*Fig. 1 It is possible to make it as it is in our place - Notecka Primary Forest. Densely!
Crowdy! Cheerfully!*

Honorata Ogonowska-Chrobowska

Nadleśnictwo Sieraków

h.ogonowska-chrobowska@poznan.lasy.gov.pl

Marek Jakubowski

Ośrodek Szkolno-Wychowawczy dla Niewidomych
i Słabo widzących w Owińskach
biuro@niewidomi.com.pl