



# СПІВПРАЦЯ БІБЛІОТЕК І МУЗЕЇВ МЕЛІТОПОЛЬЩИНИ ЯК РЕСУРС РОЗВИТКУ ОСВІТИ ДОРΟΣЛИХ





**Свген Червоний** добавил 11 новых фото — с Натальей Ивановой и еще 2.

30 августа · Львовская область, Львов · 🌐

Про МУЗЕЙ з Мелітополя Мелітопольський краєзнавчий музей / Melitopol' Museum Of Local Lore. Музей з великої букви, невеликого міста. Тут відбувається таке, чому треба повчитись найбільшим музеям країни. Є ще над чим працювати і досконалості немає меж, але головне у них є чудова команда і чудовий лідер, які працюють на спільне благо... а це вже багато значить



**Ольга Данилина** Молодцы!!! Так держать! Спасибо за интересную презентацию!

Нравится · Ответить · 👍 1 · 29 ноября в 17:30



**Zariema Ibrahimova** Огромное спасибо! Нам очень важно быть интересными и нужными ))

Нравится · Ответить · 👍 1 · 29 ноября в 18:40



**Инна Ефименко** Отдельное спасибо Наталье Ивановой и Центру Образования Взрослых Мппу

Нравится · Ответить · 👍 2 · 27 августа в 19:51



село Спасское - место, где я вырос

📄 20 ноя ▾

[Присоединиться](#)

Вот и создан альбом выпускников нашей школы под названием "Живая история нашего села". Было потрачено не мало времени на сбор фотографий, информации по фотографиям и конечно же изготовление самого альбома. Спасибо всем, кто откликнулся и поделился своими фотографиями. Особую благодарность хочу выразить Еременко Татьяне и Любышко Татьяне за помощь в изготовлении нашего альбома. Без их полного участия, без их советов у меня ничего б не получилось. И отдельную благодарность Руденькому Василию Ивановичу за дофинансирование альбома. А также проект «Сотрудничество библиотек и музеев Мелитопольщины как ресурс развития образования взрослых», благодаря которому осуществилась моя мечта по созданию такого альбома. В альбоме собрано 58 фотографий выпусков, начиная с 1939 года по сегодняшнее время, и оставлены страницы для будущих выпускников. Это память на долгие годы.



БЛАГОДІЙНЕ ОБ'ЄДНАННЯ  
**СОЦІАЛЬНИЙ ФОНД**



**vhs**  
DVV International



# СПІВПРАЦЯ БІБЛІОТЕК І МУЗЕЇВ МЕЛІТОПОЛЬЩИНИ ЯК РЕСУРС РОЗВИТКУ ОСВІТИ ДОРОСЛИХ

Проект за підтримки  
Міністерства закордонних  
справ Німеччини



Auswärtiges Amt

**УДК 374.7: [023+069] (477.64 - 21 Мелітополь)**  
**ББК 74.4 (4 Укр - 4 Зап - 2 Мел)**  
**С 72**

Рекомендовано до друку Вченою радою  
Науково-методичного центру освіти доросли МДПУ ім. Богдана Хмельницького  
(Протокол № 4 від 5 грудня 2016 р.)

**С 72                    Співпраця бібліотек і музеїв Мелітопольщини як ресурс розвитку освіти дорослих** / Авт. колектив; за заг. ред. С. Прийми. – Мелітополь: МДПУ ім. Богдана Хмельницького, 2016. – 50 с.

ISBN 978-617-7346-57-8

Видання містить інформацію про досвід упровадження проекту «Співпраця бібліотек і музеїв Мелітопольщини як ресурс розвитку освіти дорослих», який є частиною міжрегіонального проекту «Замінімо мури відкритими вікнами» й реалізується Благодійним об'єднанням «Соціальний фонд» спільно з Науково-методичним центром освіти дорослих Мелітопольського державного педагогічного університету імені Богдана Хмельницького за підтримки Інституту міжнародного співробітництва Німецької асоціації народних університетів (DVV International), Міністерства закордонних справ Німеччини й Громадської організації «Інформаційно-дослідницький центр «Інтеграція і розвиток».

ISBN 978-617-7346-57-8

© DVV International, 2016  
© Авторський колектив, 2016  
© Видавництво МДПУ  
ім. Богдана Хмельницького, 2016

## ЗМІСТ

<b>Прийма С. Професіоналізація бібліотек і музеїв – новий напрям діяльності Центру освіти дорослих</b> .....	4
<b>Іванова Н. Співпраця бібліотек і музеїв Мелітопольщини як ресурс розвитку освіти дорослих</b> .....	6
<b>Учасники проекту</b> .....	8
<b>Освітня програма професіоналізації співробітників бібліотек і музеїв</b> .....	9
Тренінг «Сучасні бібліотечні та музейні практики» .....	10
Тренінг «Лідер. Спікер. Партнер» .....	12
Тренінг «Основи фандрейзингу та написання проектних заявок» .....	14
Тренінг «PR-технології та комунікація з громадою».....	16
Тренінг «Основи міжкультурної компетентності» .....	18
<b>Культурні події</b> .....	21
Ніч у музеї.....	22
Жива бібліотека.....	24
Конкурс міні-проектів .....	26
Виставка «Ярмарок сучасних ініціатив бібліотек і музеїв Мелітопольщини» .....	28
<b>Історії успіху</b> .....	33
Заповідник «Кам'яна Могила» – територія пізнання та творчості .....	34
Музей – творець новітніх ідей .....	36
Бібліотека – територія добра й милосердя .....	38
Moja rodzina .....	40
Село Спаське – місце, де я виріс.....	42
З Україною в серці .....	44
Петриківка: спадщина чи сучасність? .....	46
<b>Висновки та перспективи</b> .....	48



## ЛІДЕР. СПІКЕР. ПАРТНЕР

### Прокоф'єва Олеся

(м. Мелітополь)

кандидат  
психологічних наук,  
доцент, психодрама-  
терапевт (Pife,  
Німеччина), тренер,  
психолог Центру  
психологічної  
допомоги «Гармонія»

### Царькова Ольга

(м. Мелітополь)

кандидат  
психологічних наук,  
доцент, арт-терапевт,  
засновник, тренер,  
психолог Центру  
психологічної  
допомоги «Гармонія»

#### «ЛІДЕР»

Енергетика - це один з найважливіших параметрів, що визначають успіх виступу лідера. На енергетику мови впливає висока внутрішня енергетика, що зазвичай виявляється й ззовні: у позах, жестах, голосі, міміці.

Коли оратор починає рухатися – ходити, жестикулювати – енергетика виступу збільшується. Кожен крок до слухачів – це посилення енергетичного впливу на аудиторію. Бажано бути якомога ближче до аудиторії, щоб заряджати її своєю енергетикою. Широкі жести – ознака впевненого господаря, сильної людини, яку краще уважно слухати.

Звичайно, чим гучніший голос, тим сильніша енергетика, а чим тихіший – тим вона менша. Важливо пам'ятати, що за потреби можна говорити й пошепки, але завдяки переміщенням, наближенню до аудиторії, жестикуляції все одно можна створити високу енергетику. Бажано дивитись в очі слухачам, звертатися саме до них, і тоді, завдяки особистому контакту, вдасться поділитися з ними своєю енергетикою!

Структура переконувального виступу. Переконувальний виступ повинен містити чітку, ясну, зрозумілу тезу, що запам'ятовується: головна думка, провідна ідея (2-3 словами). Бажано сформулювати тезу виступу у вигляді яскравого слогана, що запам'ятовується, і озвучувати її в перші ж секунди виступу.

Аргументів має бути від 3 до 5. Вони повинні бути вагомими, зрозумілими й короткими. Аргумент у п'ять пропозицій зрозуміють і запам'ятають набагато краще, ніж аргумент в десять пропозицій.

Що робити з аргументацією «противника»? Одна з ефективних стратегій – розбити аргументи противника ще до того, як вони прозвучать («Мій опонент може заперечити, що це дуже дорого. Насправді ...»).

Наприкінці переконувального виступу слухачам необхідно нагадати основну тезу, причому у вигляді заклик.

#### «СПІКЕР»

Подолання страху перед виступом. Вправи: «Дихання», «Жест, що "заводить"», «Внутрішній діалог (афірмація)».

Рекомендації для розуміння інших:

- не засудуйте людей, коли спілкуєтесь з ними;



- негативні почуття потрібно відкрито виявляти; вибачення за пережиті почуття не доречні;
- претензії висловлюються до конкретної поведінки, подій, нерозуміння, дій партнера, а не до його особистості;
- минуле й майбутнє не слід обговорювати, знаходьте конкретне рішення в конкретній ситуації;
- уникайте бар'єрів спілкування;
- відкрито висловлюйте свої бажання;
- скажіть, що ви конкретно зробите для свого партнера за умови, що він виконає ваші бажання;
- запитайте партнера, чи бачить він який-небудь інший вихід з проблеми.

### «ПАРТНЕР»

Позитивна реакція на критику:

- не заперечувати й не оскаржувати погляди партнера;
- уважно вислухати претензії або докори партнера;
- якщо партнер роздратований – дати йому можливість висловитися;
- переказати його слова, з якими можна погодитися. Очевидні речі краще визнати одразу;
- виявити реальні одиничні висновки за загальними формулюваннями і розпитати про це;
- переформулювати критику й помилки в завдання на майбутнє;
- не відповідати різко на прояви невихованості.

Переваги парної роботи для аудиторії:

- легше утримати увагу на тому, що відбувається;
- слова й приклади хоча б одного з ведучих виявляються зрозумілими;
- набагато вищою стає енергетика в залі;
- охоплюється більший обсяг аудиторії.

Переваги парної роботи для партнерів:

- можливість розподіляти ролі;
- можливість подумати, про що говорити далі;
- відчуття впевненості в собі;
- можливість виправити ситуацію.

- перш ніж висловлювати свої погляди, намагайтеся зрозуміти людей;
- не переривайте співрозмовника;
- спостерігайте за жестами, виразом обличчя, діями інших людей, щоб зрозуміти їхні почуття;
- прагніть отримувати пояснення від інших з приводу того, які емоції вони щоразу відчувають;
- спостерігайте за поведінкою тих людей, які, на вашу думку, мають чуйність, і намагайтеся наслідувати їх.

Рекомендації щодо ведення конфліктної розмови:

- об'єктивно окресліть ситуацію й проблему, що міститься в ній;

