„Projekt dofinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego z Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020”.

Scenariusz warsztatów:

Komunikacja w grupie, współpraca i budowanie zespołu

1. **Nazwa** (rodzaj formy doskonalenia) : warsztaty.

2. **Tematyka**: Komunikacja w grupie, współpraca i budowanie zespołu

3. **Autor scenariusza**: Mirosław Urban.

4. **Liczba godzin**: 8.

5. **Adresaci warsztatów**: młodzież uczestnicząca w projekcie, grupy po 4-6 osób.

6. **Cel ogólny warsztatów**: rozwój umiejętności komunikacji, prezentacji na forum oraz umiejętności współpracy pomiędzy osobami w grupie.

7. **Cele szczegółowe**:

- rozwój umiejętności precyzyjnego przekazywania zwięzłych komunikatów

- rozwój umiejętności sztuki wystąpień publicznych, prezentowania treści

- rozwój umiejętności współpracy pomiędzy stworzona grupą

- analiza i świadome wykorzystanie umiejętności i kompetencji poszczególnych uczestników

8. **Materiały pomocnicze**: prezentacja, kartki samoprzylepne post-it, tablica, markery, arkusze papieru, przygotowane wzory dokumentów np. pytania Postmana, pytania Osbourna, filmy video, zdjęcia.

9. **Sposoby realizacji**: ćwiczenia komunikacyjne, zadania konstrukcyjne, praca w zespołach oraz praca indywidualna, sesje burzy mózgów, case study, wykład, dyskusja.

10. **Ramowy program zajęć:**

RAMOWY PROGRAM ZAJĘĆ ORAZ REALIZACJA

<u>Godz. 10.00-10.30 – ROZPOCZĘCIE WARSZTATU</u>

1. **Przedstawienie się osoby prowadzącej.**

REALIZACJA. Przedstawienie się przy wykorzystaniu techniki storytellingu – historia doświadczenia i pracy trenera w oparciu o zdjęcia i opowieść lub wykorzystanie innego sposobu, odpowiedniego dla trenera

2. **Prezentacja celów warsztatów oraz programu zajęć.**

REALIZACJA. Przedstawienie celu głównego i celów szczegółowych warsztatów. Dokładne omówienie jakie zadania mają do wykonania uczestnicy warsztatów oraz jakie korzyści wyniosą z warsztatów - w jaki sposób wiedza i

umiejętności podczas nich zdobyte będą mogły być wykorzystanie w ich życiu zawodowym lub prywatnym. Omówienie ramowego programu zajęć.

3. **Przedstawienie się osób uczestniczący w warsztatach.**

REALIZACJA. Uczestnicy po kolei mówią o sobie, odpowiadając na trzy pytania:

- Kim jestem – zawodowo (gdzie studiuję, jakie kursy i szkolenia przeszedłem, doświadczenie zawodowe itp.)
- Kim jestem – prywatnie (co lubię robić, zainteresowania, hobby, itp.)
- Moje mocne strony (jakie moje umiejętności mogą się przydać grupie w projekcie?)

4. **Zebranie oczekiwań osób uczestniczących w warsztatach.**

REALIZACJA. Uczestnicy wypowiadają się, dlaczego chcą uczestniczyć w projekcie, jakie mają konkretne oczekiwania (rozwój…., wzrost umiejętności…., poszerzenie wiedzy odnośnie…. Itp.)

5. **Ustalenie zasad współpracy.**

REALIZACJA. Uczestnicy, wspólnie z trenerem prowadzącym spisują w punktach zasady pracy podczas warsztatów (dotyczące m. in.: punktualności, wyciszenia telefonów, wzajemnej komunikacji, zabierania głosu, itp.)

6. **Przedstawianie „Modelu uczenia przez doświadczenie" Dawida A. Kolba.**

REALIZACJA. Zaprezentowanie i omówienie w/w modelu w odniesieniu do pracy warsztatowej. Niemal każdy z modułów będzie zawierał ćwiczenia, które będą podstawą dyskusji, burzy mózgów i analizy tego, czego doświadczyli uczestnicy podczas ćwiczenia. Zaleca się uświadomienie uczestnikom, że warsztaty mają na celu jedynie przekazać wiedze oraz dać doświadczenie pewnych zachowań i mechanizmów. Następnie uczestnicy sami, w toku kolejnych doświadczeń będą pogłębiać swoje umiejętności i uczyć się.

„Model uczenia przez doświadczenie" Dawida A. Kolba.

Godz. 10.30-12.00. PODSTAWY KOMUNIKACJI

1. **Ćwiczenia na skupienie i uwagę z repertuaru technik improwizacji teatralnej.**

REALIZACJA. Trener wykorzystuje znane sobie ćwiczenia na uwagę i skupienie lub korzysta z technik teatru improwizacji: http://www.impro.info.pl/tag/koncentracja/

2. **Burza mózgów i dyskusja: „Przekonania i nawyki komunikacyjne".**

REALIZACJA. Wprowadzenie definicji i przykładów czym jest przekonanie i nawyk komunikacyjny. Omówienie roli przekonań i nawyków komunikacyjnych, które nieświadomie stosujemy w kontakcie z drugą osobą.

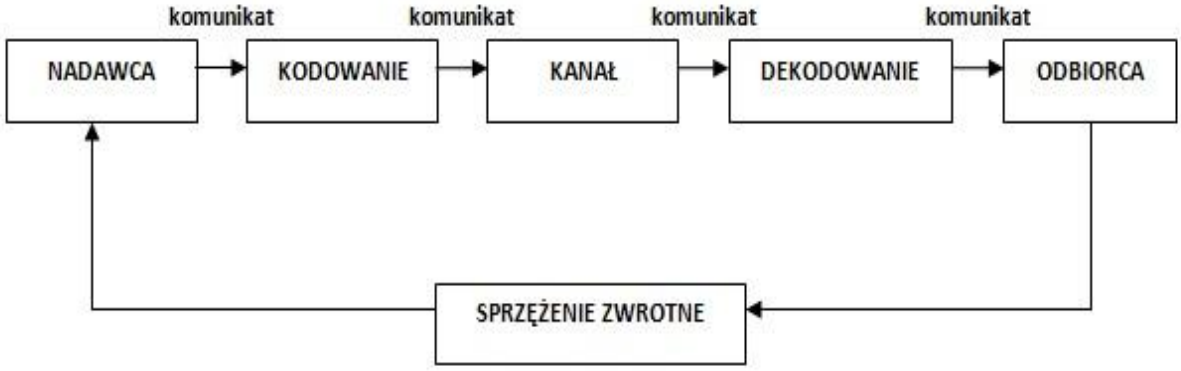
Dyskusja ma na celu analizę naszych nawyków i zwrócenie uwagi na świadome komunikowanie i słuchanie drugiej strony.

3. Definicje komunikacji.

REALIZACJA. Przegląd najważniejszych definicji komunikacji - m.in.: . z łacińskiego: communico - oznaczające „czynić wspólnym, coś z kimś dzielić", a także „komuś czegoś użyczyć, udzielić, dopuścić do udziału"

4. Model przekazywania komunikatu.

REALIZACJA. Omówienie i analiza podstawowego modelu komunikacji i sprzężenia zwrotnego. Model ma za zadanie uświadomić uczestnikom jak wielce złożonym zadaniem jest komunikowanie się oraz zwrócić uwagę na to, które z aspektów modelu mogą sprzyjać/utrudniać komunikację.



5. Podsumowanie modułu.

REALIZACJA. Podsumowanie najważniejszych elementów modułu, wnioski i praktyczne zastosowanie nowo zdobytej wiedzy/ umiejętności.

Godz. 12.15-13.45 - PRECYZYJNA KOMUNIKACJA I PRWDZIWE SŁUCHANIE

1. Urywek filmu: „Mocna kawa wcale nie jest taka zła".

REALIZACJA. Wykorzystanie fragmentu wyżej wymienionego filmu, dotyczącego trudności w komunikacji. krótka rozmowa i dyskusja. Anegdotyczne oraz

humorystyczne wprowadzenie do trudności w komunikacji z drugą osobą oraz precyzyjnego przekazywania informacji.
https://www.youtube.com/watch?v=V8LXHgwe1S4

2. Ćwiczenie: „Rysunek figur geometrycznych".

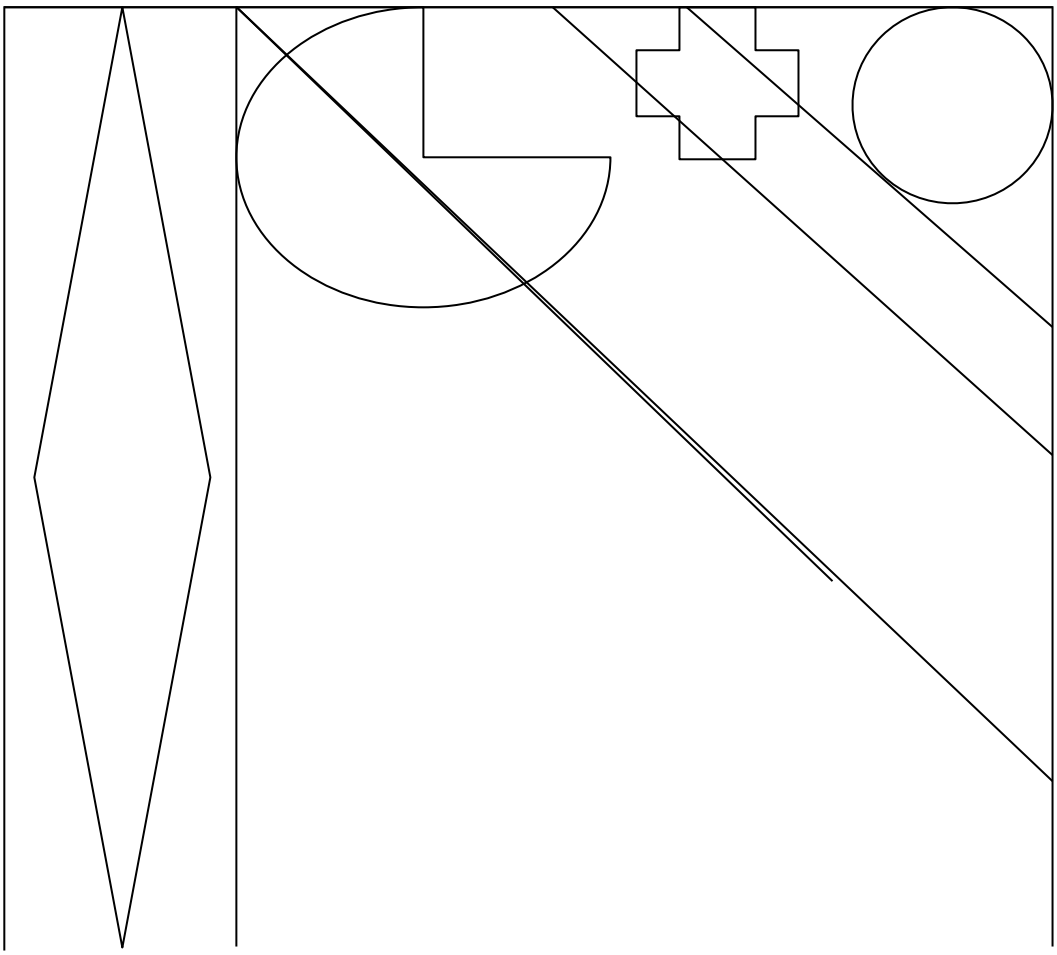
REALIZACJA. Ćwiczenie pozwala uczestnikom doświadczyć tego, jak ważne jest precyzyjne przekazywanie informacji. Uczestnicy słuchając wskazówek i poleceń jednej osoby, mają za zadanie narysować/odwzorować rysunek figur geometrycznych, który osoba mówiąca ma przed sobą.

ĆWICZENIE. Pomoce. Kartki papieru, podkładki do pisania, flamastry lub długopisy, przygotowany rysunek (na przykład figury geometryczne w różnej konfiguracji).

Przebieg. Trener wybiera jedną osobę lub prosi o zgłoszenie się ochotnika. Osoba ta siada naprzeciwko grupy na krześle i otrzymuje kartkę z rysunkiem. Jej zadaniem jest opisanie tego rysunku w jak najbardziej zrozumiały sposób, tak aby pozostali uczestnicy mogli narysować na swoich kartkach taki sam układ obiektów, jaki znajduje się na oryginalnym rysunku. Na początku,

opisujący jedynie przekazuje informacje, nie odpowiada na żadne pytania grupy, nie może posługiwać się mową niewerbalną. Uczestnicy rysują to, co rozumieją. Za drugim razem – uczestnicy ponownie rysują ten sam rysunek, ale mogą zadawać pytania a prowadzący odpowiada na nie.

Przykładowy rysunek:



3. Burza mózgów i dyskusja: „Czym jest precyzyjna komunikacja".

REALIZACJA. Podsumowanie ćwiczenia poprzez analizę trudności i problemów komunikacji jedno i dwukierunkowej. Dyskusja na podstawie poprzedniego ćwiczenia lub/i na podstawie doświadczeń uczestników.

4. Ćwiczenie: „Dwugłowy profesor".

Ćwiczenie pozwala uczestnikom doświadczyć trudności w słuchaniu drugiej osoby. **REALIZACJA – INSTRUKCJA**. Dwójka uczestników ma za zadanie odpowiadać na pytania innych uczestników ale mają możliwość wypowiadania tylko po jednym słowie za każdym razem, kiedy mogą się wypowiedzieć (na zmianę).

5. Burza mózgów i dyskusja: „Aktywne słuchanie".

REALIZACJA. Podsumowanie ćwiczenia poprzez analizę trudności i problemów aktywnego słuchania. Omówienie wiedzy na temat aktywnego słuchania:

AKTYWNE SŁUCHANIE

Koncentracja – skupienie na rozmówcy

Wzrok – kontakt wzrokowy z mówiącym

Postawa – zwrócona do rozmówcy

Potakiwanie – wskazujące na rozumienie słuchanych treści

Parafraza – ujęcie w inne słowa wypowiedzi rozmówcy

Pauza - służąca podkreśleniu rozmowy,

Pytania – wskazujące na aktywne współuczestnictwo

Odzwierciedlanie – wyrażanie naszych uczuć

6. Spisanie „Złotych zasad komunikacji".

REALIZACJA. Uczestnicy spisują kilka najważniejszych zasad komunikacji i aktywnego słuchania.

7. Podsumowanie modułu.

REALIZACJA. Podsumowanie najważniejszych elementów modułu, wnioski i praktyczne zastosowanie nowo zdobytej wiedzy/ umiejętności.

Godz. 13.45 -15.15 – PRACA ZESPOŁOWA

1. Omówienie modelu: „Role Belbina" z akcentem na różnorodność ról, umiejętności i kompetencji poszczególnych członków zespołu.

REALIZACJA. Przedstawienie modelu: „Role Belbina" z akcentem na różnorodność ról, które mogą prezentować poszczególni członkowie zespołu. Podkreślenie wagi tego, że każdy z członków może a nawet powinien mieć różne umiejętności, kompetencje i wiedzę, co w toku pracy pozwala na różne pomysły, nowe podejścia i różnorodny wkład w pracę zespołu.

Wiedza na temat ról Belbina: https://mfiles.pl/pl/index.php/Model_Belbina
Polecane **książki** na ten temat:
https://merlin.pl/twoja-rola-w-zespole-meredith-belbin/1886257/
https://ksiegarnia.pwn.pl/Zespoly-zarzadzajace,68449136,p.htmlREALIZACJA.

2. Ćwiczenie: „Budowanie domu".

REALIZACJA. Uczestnicy doświadczają pracy grupowej przy ściśle określonych kompetencjach każdego z nich.

ĆWICZENIE. Grupy 6 osobowe. 2 osoby to obserwatorzy (zapisują co wspomaga a co utrudnia współpracę i wykonanie zadania. 2 osoby mają utrudnione widzenie (opaska na oczach), 2 osoby ma utrudnione posługiwanie się rękami (grube rękawice ogrodnicze na rękach). Zadaniem jest zbudować dom z klocków LEGO, wykorzystując wzajemne role i umiejętności. Tylko współpraca, wzajemna pomoc i dobra strategia pozwolą na odniesienie sukcesu.

Klocki lego o długości: 2x2, 4x2, 8x2.

Wymiary domu: długość 3 klocki 8x2 – 2 klocki 8x2.

Wysokość: 5 klocków

Zbudowanie: 4 ściany + dach

3. Burza mózgów i dyskusja: „Jak wykorzystać potencjał poszczególnych osób w pracy zespołowej".

REALIZACJA. Podsumowanie poprzedniego ćwiczenia poprzez analizę trudności i problemów wynikających z pracy zespołowej, wzajemnej komunikacji i wykorzystania poszczególnych ról uczestników.

4. Spisanie: „Złotych zasad współpracy".

REALIZACJA. Uczestnicy spisują kilka najważniejszych zasad współpracy zespołowej.

5. Podsumowanie modułu.

REALIZACJA. Podsumowanie najważniejszych elementów modułu, wnioski i praktyczne zastosowanie nowo zdobytej wiedzy/ umiejętności.

<u>Godz. 15.30-16.45 – PREZENTACJA, WYSTAPIENIE</u>

1. Analiza umiejętności prezentacyjnych poszczególnych uczestników.

REALIZACJA. Uczestnicy, pojedynczo, prezentują krótkie mowy na określony temat przed grupą (1 min. na uczestnika). Po każdym wystąpieniu poszczególni uczestnicy dostają informacje zwrotne od pozostałej części grupy i trenera (mocne i słabe strony wystąpienia).

2. Jak zaciekawić odbiorców – podstawowe techniki.

REALIZACJA. Przykłady i omówienie podstawowych technik zaciekawienia i zaangażowania słuchaczy, takie jak: storytelling, cytaty, metafora, użycie rekwizytu, zdjęcia, video, zadanie pytania itp. Uczestnicy w grupach tworzą pomysły do wybranych punktów

PRZYKŁADOWE PROPOZYCJE:

Jak zacząć prezentację / jak zaciekawić odbiorcę podczas prezentacji?

OPOWIEDZ HISTORIĘ LUB PRZYKŁAD Z ŻYCIA

- Np. Co Cię ciekawego dzisiaj spotkało? Czy jest jakaś ciekawostka dotycząca miasta, w którym jesteś?
- Opowiedz historie w formie storytellingu

WYKORZYSTAJ REKWIZYT.

- Przedstaw siebie lub sytuację za pomocą rekwizytu.
- Wykorzystaj rekwizyt jako metaforę, analogie sytuacji, problemu itp.

POWIEDZ O CZYMŚ WSPÓLNYM DLA CIEBIE I SŁUCHACZY

- Znajdź wspólny obszar z publicznością
- Nie naciągaj faktów!

PRZEDSTAW DANE STATYSTYCZNE.

- Przedstaw liczby zrozumiale i/lub zaskakująco
- Zaskocz wynikami

OPOWIEDZ ANEGDOTĘ LUB ŻART.

- Śmieszna i inteligentna historia
- Krótka i związana z tematem

ROZPOCZNIJ CYTATEM.

- Postaraj się, aby cytat był związany z wystąpieniem
- Omów cytat, nawiąż do prezentacji

ZADAJ PYTANIE.

- Ujmij istotę zagadnienia w pytaniu
- Prosto czy niebanalnie?

POKAŻ INSPIRUJĄCY OBRAZ LUB FILM

- Pokaż zdjęcia/e lub krótki film związany z tematem
- Nawiąż w ciekawy sposób do pokazanych obrazów

ZADANIE DO WYKONANIA DLA SŁUCHACZY

- Krótki quiz, pytania pokazane na slajdach
- Rozmowa w parach pomiędzy uczestnikami

3. Strategie prezentacji informacji.

REALIZACJA. Przedstawienie podstawowych, praktycznych strategii prezentacyjnych, które mogą być przydatne do finalnej prezentacji projektu.

1. STRUKTURA KLASYCZNA– LINEARNA.

Wstęp – rozwinięcie – zakończenie.

Struktura ta składa się z trzech części: wstępu, rozwinięcia i zakończenia. Niewątpliwą jej zaletą jest strukturalizacja informacji, niezwykle przydatna w sytuacji, w której audytorium ma nieuporządkowaną wiedzę na temat danego zagadnienia.

Wstęp rozumiem jako przedstawienie agendy spotkania. Mówca wprowadza audytorium w temat - informuje w jakim celu się pojawił, ile czasu zajmie go wystąpienie, dlaczego to on właśnie zabiera głos. Dobry wstęp powinien odpowiadać na pięć podstawowych pytań kto co gdzie kiedy dlaczego?

Rozwinięcie. Po wprowadzeniu mówca przechodzi do pierwszej tezy i podaje uzasadnienie oraz argumenty przemawiające za tym stwierdzeniem. I tak z kolejnymi argumentami.

Na **zakończenie** mówca powinien powtórzyć wszystkie argumenty oraz dokonać ich podsumowania i raz jeszcze w skrócie przytoczyć najistotniejsze myśli.

2.STRUKTURA PODAWCZA.

Problem–rozwiązanie.

Jest ona nieco bardziej skuteczna od struktury klasycznej, dla audytorium będzie również nieco ciekawsza. Początek pozostaje taki sam jak w poprzednim modelu. Zamiast przechodzić do rozwinięcia i poszczególnych argumentów potwierdzających tezę, mówca nakreśla problem którego dotyczy wystąpienie. Problem powinien być przedstawiony w sposób wyrazisty oraz realnie dotyczyć słuchaczy.

Następnie prelegent podsuwa potencjalne rozwiązania – od trzech do pięciu, który naprowadzają słuchaczy na tok jego myślenia. Każde z sugerowanych rozwiązań problemu powinno być klarowne oraz wygłoszone dosłownie. Jeśli interesuje cię

naprowadzenie słuchaczy na jeden konkretny tok myślenia – metoda podawcza jest doskonała, ponieważ pozwala od razu wykluczyć zbędne alternatywy. Tego typu krótkie prezentacje bardzo dobrze sprawdzają się podczas spotkań menadżera z podwładnymi, gdy synchronizowana jest wiedza na temat bieżących wyzwań stojących przed danym zespołem. Sygnalizują ona istnienie problemu oraz od razu wskazują możliwy scenariusz jego rozwiązania. To bardzo skuteczna metoda, ponieważ zmusza mówcę raz audytorium do szukania związków przyczynowo - skutkowych.

3. STRUKTURA PREZENTACJI KRYTERIÓW.

Wyzwanie– Kryteria – rozwiązania.

Jeśli posłużylibyśmy się metaforą - struktura klasyczna przypomina: drabinę. Jeśli chcesz wejść na szóste piętro budynku, to oczywiście możesz to zrobić za pomocą drabiny, jednak będzie cię to kosztowało wiele wysiłku. Struktura podawcza przypomina klasyczne schody. Podróż nie jest już tak wymagająca, jednak wejście dalej wiąże się z dużym wydatkiem energetycznym. Struktura prezentacji kryteriów przypomina schody ruchome – jest znacznie bardziej efektywna I ten sposób prowadzenia prezentacji rekomendują każdemu profesjonaliście.

Pierwszym elementem jest nakreślenie problemu lub wezwania. Np. „Jak zwiększyć udział w rynku?”

Następnym krokiem jest podanie kryteriów rozwiązania które muszą towarzyszyć pokonaniu trudności. np. „Jaki jest budżet, jakim czasem dysponujemy. jakie zasoby mamy do dyspozycji?”

Następnym krokiem jest zaproponowanie wachlarzy rozwiązań – od dwóch do czterech. Każde z nich trzeba przeanalizować poprzez wystawienie go z wcześniejszej z wcześniej przyjętymi kryteriami. W ten sposób przedstawiasz oraz odrzucasz kolejne warianty. Jako ostatni powinien pojawić się ten, który twoim zdaniem jest faktycznym rozwiązanie danego wyzwania lub problemu.

Przed ostatnim etapem należy opisać korzyści i zagrożenia ostatniego rozwiązania.

Prezentacje trzeba skończyć sesją pytań i odpowiedzi, aby ustalić czy członkowie

audytorium dobrze zrozumieli wystąpienie oraz czy zgadzają się zaproponowanym rozwiązaniem.
Struktura prezentacji kryteriów wymaga dużo interakcji obu stron. Dzięki transparentności przedstawionych rozwiązań audytorium rozumie dlaczego mówca dokonał takich a nie innych wyborów.

4. Stworzenie zarysu prezentacji na potrzeb projektu.

REALIZACJA. Uczestnicy w dwóch grupach tworzą przykładową prezentację na zadany temat i pod wybraną strategię prezentacji, a następnie prezentują ją na forum grupy.

5. Podsumowanie modułu.

REALIZACJA. Podsumowanie najważniejszych elementów modułu, wnioski i praktyczne zastosowanie nowo zdobytej wiedzy/ umiejętności.

Literatura:

„Storytelling" Marek Stączek
„TED. Jak wygłosić mowę życia" Jeremey Donovan
„Prezentuj z pasją" Jacek Rozenek
„Porozmawiajmy o komunikacji. Mów, pisz, prezentuj skutecznie" Piotr Bucki
„Techniki teatru improwizacji w programach szkoleniowych" Kat Koppett