

# Program WARSZTATY PSYCHOLOGICZNE - WSPARCIE GRUPOWE

Grupa  
25-40 lat



Program powstał w ramach projektu „Pomocna dłoń” – realizacja działań statutowych w obszarze poradnictwa psychologicznego, realizowanego przez Spółdzielnię Socjalną „Active GO” w Białymstoku ([www.activego.pl](http://www.activego.pl)) - dostępny na licencji [CC BY 4.0 Polska](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

## **INFORMACJE OGÓLNE O PROGRAMIE WARSZTATÓW**

### **PROGRAM WARSZTATÓW – DZIEŃ 1**

I. WSTĘP DO WARSZTATÓW

II. MYŚLI I PRZEKONANIA

III. MOJE ZASOBY

IV. PODSUMOWANIE I ZAKOŃCZENIE 1 DNIA WARSZTATÓW

### **PROGRAM WARSZTATÓW – DZIEŃ 2**

I. SYTUACJE PROBLEMOWE I SPOSOBY ICH ROZWIĄZYWANIA

II. KOMUNIKACJA INTERPERSONALNA

III. RELACJE

IV. PODSUMOWANIE I ZAKOŃCZENIE WARSZTATÓW

## INFORMACJE OGÓLNE

**Czas trwania zajęć:** 12 godzin zegarowych tj. 2 spotkania po 6 godzin.

**Odbiorcy zajęć:** Odbiorcami warsztatów są osoby w wieku 24-40 lat.

**Ilość uczestników:** Grupa warsztatowa dla 10 osób obojga płci.

Program daje możliwość zrealizowania warsztatu w formie stacjonarnej i niestacjonarnej.

Proponowane techniki/metody pracy:

- Burza mózgów
- Aktywne sposoby prowadzenia zajęć: praca w grupach i praca w parach
- Praca indywidualna
- Psychoedukacja

Materiały potrzebne do realizacji spotkań:

- Karty pracy, Pisaki, Markery, Karteczki samoprzylepne, Papier Flipchart, Kartki A4, Długopisy.

### **Cel warsztatów:**

Głównym celem jest budowanie poczucia własnej wartości, sprawczości, odkrywanie swoich zasobów. Efektem będzie wzmocnienie kompetencji w zakresie wykorzystania własnego potencjału, umiejętności identyfikowania swoich mocnych i słabych stron oraz wykorzystania tej wiedzy do budowania satysfakcjonujących opartych na akceptacji, szacunku i zaufaniu relacji społecznych.

### **Cele szczegółowe:**

- Budowanie poczucia własnej wartości, sprawczości, odkrywanie swoich zasobów.
- Poszerzenie wiedzy i umiejętności z zakresu transformowania przekonań, by stawały się one wspierającymi w radzeniu sobie z trudnościami.
- Usprawnienie komunikacji interpersonalnej.
- Budowanie satysfakcjonujących relacji z otoczeniem oraz osobami bliskimi.
- Poznanie istoty radzenia sobie w sytuacjach kryzysowych.

## **PROGRAM WARSZTATÓW – DZIEŃ 1**

### **I WSTĘP DO WARSZTATU – 2 godziny**

#### **1. Przystawienie się prowadzącego zajęcia.**

Powitanie, imię, nazwisko, wykształcenie, doświadczenie zawodowe, zainteresowania zawodowe/ osobiste.

#### **2. Przedstawienie logistyki warsztatów.**

Czas trwania, przerwy, zakończenie.

#### **3. Przedstawienie celów warsztatów.**

#### **4. Przedstawienie metod pracy na warsztatach.**

#### **5. Przedstawienie się uczestników grupy „Poznajmy się”.**

Prowadzący prosi uczestników, aby osoba chętna rozpoczęła rundę pt. Poznajmy się. Każdy uczestnik kończy zdanie. Runda trwa do momentu, aż wszyscy uczestnicy, łącznie z prowadzącym opowiedzą o sobie zgodnie ze wzorem. Prowadzący może przygotować flipchart i na karcie wypisać to, co poniżej. Może także wydrukować na kartkach A4 tekst i rozdać poszczególnym uczestnikom po jednej kartce.

#### **Dokończ zdanie:**

Mam na imię .....

Jestem tu, bo chcę .....

Lubię .....

Nie lubię .....

Ludzie cenią mnie za.....

W grupie czuję się .....

Mój ulubiony kolor .....

Nie wiecie o mnie, że .....

#### **6. „Znajdź osobę, która ...”**

Prowadzący może przygotować flipchart i na karcie wypisać to, co poniżej. Może także wydrukować na kartkach A4 tekst i rozdać poszczególnym uczestnikom po jednej kartce.

Zadaniem uczestników jest odnalezienie osób posiadających te same cechy i preferencje oraz wpisanie ich imion obok wymienionych kategorii. Aby zrealizować zadanie, uczestnicy muszą

przemieszczać się po sali i zadawać pytania a następnie wpisywać imiona na kartkach. Po zakończeniu zadania prowadzący prosi o przedstawienie wyników pracy w formie zadawania pytań według schematu: Kto ma taki sam kolor oczu co osoba x – osoba czyta swoje odpowiedzi.

### **Znajdź osobę, która .....**

Ma taki sam kolor oczu co Ty

Ma taki sam rozmiar dłoni co Ty

Ma ten sam znak zodiaku co Ty

Ma ten sam kolor włosów co Ty

Lubi spędzać wolny czas w podobny sposób co Ty

### **7. Zebranie oczekiwań uczestników warsztatów**

Prowadzący rozdaje karteczki samoprzylepne i prosi o zapisanie swoich oczekiwań na karteczkach. 1 oczekiwanie – 1 karteczka. Po skończeniu spisywania oczekiwań, uczestnicy wieszają karteczki na flipcharcie. Następnie prowadzący, czyta zapisane oczekiwania omawiając je na forum grupy.

### **8. Ustalenie zasad panujących w grupie - kontrakt**

W celu zapewnienia bezpieczeństwa, komfortu oraz budowania zaufania podczas realizowanych warsztatów stworzony powinien zostać kontrakt, czyli zasady pracy w grupie. Prowadzący prosi o stworzenie grup 3 osobowych. W małych grupkach uczestnicy generują pomysły odpowiadając na pytanie jakich zasad potrzebują, żeby czuć się dobrze i bezpiecznie w grupie przez 12 godzin warsztatów. Następnie prowadzący zbiera pomysły wygenerowane przez małe grupki, dzięki czemu powstanie zbiór zasad i wartości, które staną się kierunkowskazem w czasie trwania zajęć. Zasady i wartości zapisywane są na bieżąco przez prowadzącego. Zapisywane zasady na arkuszu flipchart, umieszcza się w widocznym i dostępnym miejscu dla wszystkich uczestników. Ważne jest, aby zasady były zapisane w formie „co robimy” np. jesteśmy punktualni, słuchamy siebie nawzajem.

**Przerwa min. 15 minut**

## II MYŚLI I PRZEKONANIA – 2 godziny

### 1. „Rozgrzewka”.

Ćwiczenie na pobudzenie myślenia płynnego po przerwie. Dzielimy uczestników na grupy 3 osobowe, każda z grup losuje 1 zadanie. Zadaniem grup jest wypisanie nazwy wszystkich przedmiotów, które są jednocześnie:

- żółte i okrągłe;
- delikatne i białe;
- okrągłe i mniejsze od piłeczki pingpongowej.

Po ukończeniu pracy w grupach, grupy odczytują swoje pomysły. Osoby z pozostałych grup uzupełniają pracę swoimi pomysłami.

### 2. „Dokończ zdania“

Uczestnicy otrzymują karty pracy.

Zadaniem jest dokończenie zdań. Ważne jest, aby nie zastanawiać się nad odpowiedziami, tylko wypisywać pierwsze słowa, skojarzenia, które się pojawiają po przeczytaniu pytania.

Po ukończeniu zadania prowadzący zaprasza, by uczestnicy podzielili się swoimi spostrzeżeniami. Zadaje pytania:

- Jakie są pierwsze wrażenia po wykonaniu tego zadania?
- Czy coś was zaskoczyło? Co to było?
- Czy było coś szczególnie trudnego? Co to było?

Prowadzący prosi, aby na podsumowanie ćwiczenia każdy zapisał swój wniosek odpowiadając na pytanie:

- Czego dowiedziałem/am się o sobie na podstawie dokończonych zdań i jak wykorzystam to w swoim życiu.

## Karta pracy

Jestem

Szczęście

Nie chcę

Marzę

Rodzina

Przyjaźń

Satysfakcję mam z

Najbardziej motywuje mnie

Cenię u innych

Cenię u siebie

Na pierwszym miejscu jest dla mnie

Nigdy nie zrezygnuję z

Za 10 lat chcę

Każdego dnia

Uśmiecham się, bo

Złoszczę się, kiedy

Moje mocne strony to

Moje słabe strony to

Mój charakter

Jestem dumny/a z

Brakuje mi

Chcę zmienić

Ludzie

Najgorszy

Przyszłość

Przeszłość

Wnioski

.....  
.....

### 3. „Przekonania”

Prowadzący rozpoczyna burzę mózgow pytając uczestników czym są przekonania. Zapisuje najważniejsze hasła na flipcharcie. Grupa wspólnie z prowadzącym stara się stworzyć definicję czym są przekonania.

**Przekonanie** - sąd, zdanie oparte na przeświadczeniu o prawdziwości, słuszności czegoś. Słownik języka polskiego PWN\*

Przykład:

Ograniczające: Jestem beznadziejna. Nigdy nie spotka mnie nic dobrego.

Wspierające: Mam umiejętności, żeby to zrobić. Jestem zdolny.

Prowadzący informuje, że w dalszej części zadania uczestnicy będą korzystać z efektów pracy poprzedniego ćwiczenia i karty pracy.

Rozdaje uczestnikom czyste kartki A4.

Prowadzący prosi, aby uczestnicy przyjrzeni się zapisanym zdaniom i wnioskom, a następnie odszukali zawarte w nich przekonania na własny temat i wypisali je na czystych kartkach, zaznaczając przy tym, które są wspierające, a które ograniczające.

Po skończonej pracy prowadzący zaprasza do podzielenia się refleksjami.

### 4. „Praca z przekonaniem”

Prowadzący na bazie karty pracy z pytaniami Sokratejskimi pokazuje, jak można rozpracować szkodliwe przekonanie. Następnie uczestnicy mają za zadanie wybrać jedno przekonanie szkodliwe, które udało im się zidentyfikować w poprzednim ćwiczeniu i rozpracować pisemnie dane przekonanie według wzoru z karty pracy.

Po ukończeniu zadania prowadzący zaprasza do dyskusji i podzielenia się wnioskami.

Zadaje pytania:

- Jakie obserwacje macie po wykonaniu zadania?
- Czego się o sobie dowiedzieliście?
- Jak zmieniły się wasze przekonania?
- Jakie myśli i emocje Wam towarzyszyły przy wykonywaniu zadania?
- Co się zmieniło w sposobie waszego myślenia o sobie?
- Jak oceniacie przydatność dialogu sokratejskiego w transformacji przekonań?



## Karta pracy z przekonaniami

1. Co przemawia za tym, że ta myśl jest prawdziwa?
2. Co przemawia za tym, że ta myśl NIE jest prawdziwa?
3. Co spowodowało, że zacząłeś tak myśleć?
4. Co może się zdarzyć w najgorszym wypadku w konsekwencji tej myśli?
5. Co może się zdarzyć najlepszego w konsekwencji tej myśli?
6. Co wynika dla Ciebie z wiary w prawdziwość tej myśli?
7. Jakie inne myślenie bardziej by Ci się przydało w tej sytuacji?
8. Jaki mógłby być rezultat zmiany sposobu myślenia?
9. Co innego możesz zrobić w tej sytuacji?

## Przerwa min. 15 minut

### III. MOJE ZASOBY – 2 godziny

#### 1. „Rozgrzewka”

Ćwiczenie na rozgrzewkę po przerwie, wprowadzające w kolejny obszar tematyczny warsztatów.

Prowadzący rozpoczyna ćwiczenie od pytania:

„Co jest potrzebne do...?” i rzuca piłeczkę do jednego z uczestników. Osoba, która złapie piłeczkę podaje jedną rzecz, która jest potrzebna do zrealizowania zadania, następnie rzuca piłeczkę do kolejnej osoby. Ćwiczenie toczy się do momentu wymienienia wszystkich niezbędnych rzeczy do wykonania tego zadania. Ważne, aby uczestnicy nie powtarzali raz wypowiedzianych pomysłów.

- zbierania grzybów,
- zdobycia największego szczytu w górach,
- napisania e-booka,
- podróży do Australii,
- odkrycia nowego wynalazku,
- zrobienia naleśników,
- zdobycia nagrody Nobla itp.

Osoba prowadząca podsumowuje ćwiczenie.

#### 2. „Osoby, które mnie inspirują”

Praca indywidualna. Prowadzący podaje polecenie:

Pomyśl o 2 osobach, które Cię inspirują, które podziwiasz i odpowiedz na pytania:

- Kto jest Twoją inspiracją?
- Jakie cechy mają te osoby?
- Za co podziwiasz te osoby?

Po skończeniu odpowiadania na pytania, prowadzący prosi uczestników o podzielenie się na forum swoimi wypowiedziami. Następnie prosi o odpowiedź na jeszcze jedno pytanie.

- Czy posiadasz jakieś podobne cechy do tych osób, czy możesz coś zrobić, aby takie cechy rozwinąć u siebie?

### 3. „Zawsze może być lepiej”

Ćwiczenie na rozgrzewkę przed kolejnym ćwiczeniem, pobudzająca kreatywne myślenie i pomagające wychodzić z utartych schematów myślowych. Prowadzący prosi, by uczestnicy podawali nowe i użyteczne pomysły na:

- Co można zmienić lub usprawnić w hulajnodze elektrycznej, żeby była bardziej przyjazna i wygodniejsza w użyciu dla starszych ludzi?
- Co można zmienić lub usprawnić w podręczniku szkolnym, żeby był łatwiejszy w obsłudze dla dzieci?
- Co można zmienić lub usprawnić w telefonie komórkowym, żeby był wygodniejszy w użyciu dla starszych ludzi?
- Co można zmienić lub usprawnić w opłacie za parkometr, żeby była wygodniejsza dla wszystkich?
- Co można zmienić lub usprawnić w wysyłaniu e-maila, żeby było to prostsze i szybsze?
- Co można zmienić lub usprawnić w słuchawkach bezprzewodowych, żeby były wygodniejsze w użyciu?

### 4. „Moje silne strony”

Praca indywidualna. Prowadzący zapisuje pytania na flipcharcie lub rozdaje wydrukowane karty pracy i prosi o udzielenie odpowiedzi na podane pytania.

Po ukończeniu zadania prowadzący zaprasza do dyskusji i podzielenia się wnioskami.

Zadaje pytania:

- Jakie obserwacje macie po wykonaniu zadania?
- Czego się o sobie dowiedzieliście?
- Jak zmieniły się wasze przekonania?
- Jakie myśli i emocje Wam towarzyszyły przy wykonywaniu zadania?
- Co się zmieniło w sposobie waszego myślenia o sobie?

## ANKIETA – „MOJE SILNE STRONY”<sup>1</sup>

**Co umiesz robić najlepiej?** Wymień wszystkie swoje umiejętności, nie pomijając nawet drobnych, takich jak np. gotowanie czy pisanie na komputerze.

**1. W jakiej dziedzinie masz najlepiej wiadomości, doświadczenia?**

Może to być ta sama dziedzina, mogą też być dwie różne – jedną znasz najlepiej teoretycznie, a drugą praktycznie.

**2. Co w sytuacji, w jakiej się znajdujesz (żyjesz), można by zaliczyć do czynników ułatwiających Ci osiągnięcie sukcesu?**

Możą to być np. znajomości, bogata biblioteka, przyjaźń z mądrym człowiekiem, środowisko itp.

**3. Co mógłbyś robić bardzo dobrze (lepiej niż przeciętnie), gdyby zostały spełnione pewne warunki, takie jak uzyskanie środków na działania, przeszkolenie, nabycie nowych doświadczeń, umiejętności itp.?**

**4. Do jakich funkcji (stanowisk) czy zadań nadajesz się najlepiej?** Zapomnij przez chwilę o rzeczywistości, puść wodze fantazji – jeżeli uważasz, że powinienesz być generałem lub modelką – napisz to!

**5. Wymień zdolności, cechy charakteru, które uważasz za swoje zalety oraz walory fizyczne.**

**6. Czy masz jakieś dodatnie cechy rzadko spotykane?** Nie muszą one osiągać poziomu nieprzeciętnego, wystarczy, że są rzadkie w Twoim środowisku.

---

<sup>1</sup> B. Czerniawska, W. Nocuń, J. Szmagański: *Kierowanie w kulturze – perspektywa sukcesów*. COMUK, Warszawa 1985.

## **IV PODSUMOWANIE I ZAKOŃCZENIE 1 DNIA WARSZTATÓW**

Prowadzący podsumowuje pierwszy dzień warsztatów, przypominając wszystkie zrealizowane obszary w trakcie warsztatu. Na koniec prosi uczestników o podzielenie się swoimi refleksjami w formie rundki kończącej.

### **PRORAM WARSZTATÓW – DZIEŃ 2**

#### **I SYTUACJE PROBLEMOWE I SPOSOBY ICH ROZWIĄZYWANIA – 2 godziny**

##### **1. „Wstęp i powitanie”**

Prowadzący wita uczestników, przypomina logistykę warsztatu oraz zasady obowiązujące na warsztacie.

Rozpoczyna rundkę wstępną pytaniami:

- z czym dziś przychodzę?
- w jakim nastroju jestem?
- jakie mam przemyślenia po poprzednim dniu warsztatowym?
- czego oczekuję od dnia dzisiejszego?

Po zakończeniu rundki podsumowuje wypowiedzi.

##### **2. „Przywitaj się z grupą”**

Zadaniem uczestników jest podejść do każdej osoby na sali przypomnieć swoje imię i przywitać się przy pomocy słowa i gestu przy założeniu, że z każdą osobą witam się w odmienny sposób. Np. mówić cześć i podając dłoń lub mówiąc dzień dobry i machając ręką itp....

##### **3. „Co można ...?”**

Prowadzący zadaje pytania na forum grupy. Zadaniem uczestników jest wygenerowanie jak największej liczby kreatywnych pomysłów.

- Co można potrącić?
- Co można pominąć?
- Co można zauważyć?
- Czego nie można zauważyć?
- Czego dziecko ma za dużo?
- Czego dziecko ma za mało?
- Co można odkryć?

- Czego człowiek nie jest w stanie odkryć?
- Co da się wyczuć?
- Czego nie da się wyczuć?
- Co da się zawiązać?
- Czego nie można zawiązać?

#### 4. „Sztuka szukania rozwiązań”

Ćwiczenie pobudzające twórcze myślenie oraz umiejętność szukania rozwiązań i zasobów w sytuacjach, które wydają się niesprzyjające. Prowadzący dzieli uczestników na pary. Każda otrzymuje jedną sytuację i ma za zadanie wygenerować minimum 3 możliwe rozwiązania.

- Odkryliście nową substancję, która ma zdolność sklejania wszystkiego, ale tylko przez 24 godziny. Jakie dostrzegacie możliwe zastosowania tej substancji?
- Odkryliście farbę, która maluje na kolor biały. Kolor jednak znika po jednym dniu. Jakie może mieć zastosowanie ta farba?
- Odkryliście nowy aromat, który przypomina jednocześnie zapach świeżo upieczonego chleba i bryzy morskiej. Jakie dostrzegacie możliwe zastosowania tego aromatu?
- Wynaleźliście nowy dzwonek, który brzmi bardzo cicho. Jakie dostrzegacie zastosowania tego dzwonka?
- Wyhodowaliście nową roślinę, której liście nigdy nie więdną i rosną do gigantycznych rozmiarów. Jakie dostrzegacie zastosowania tych liści?

Po skończonej pracy, pary czytają swoje odpowiedzi na forum, reszta uczestników przysłuchuje się odpowiedziom i dodaje swoje pomysły.

Po zebraniu wypowiedzi prowadzący podsumowuje ćwiczenie, mówiąc, że często w życiu mamy świetny pomysł, zaś w trakcie realizacji okazuje się, że napotykamy na określone trudności. Jest to moment, gdzie ludzie często się poddają i porzucają swoje pomysły. Zaś tak naprawdę jest to dobry moment, w którym należy się zatrzymać i pomyśleć co mogą zrobić inaczej i jak wykorzystać to, co już mam do zrealizowania swojego pomysłu.

#### 5. „Żeby nie utknąć – co pomaga radzić sobie w kryzysie”.

Ćwiczenie indywidualne.

Prowadzący prosi uczestników, aby przypomnieli sobie sytuację z życia, kiedy mieli jakiś trudny problem, który starali się długo rozwiązać i pomimo wielu komplikacji udało się go pomyślnie rozwiązać. Zadaniem uczestników jest wypisanie:

- wszystkich barier, które stanęły na drodze do rozwiązania problemu oraz

- wszystkich pomocnych zasobów, które umożliwiły rozwiązanie.

Po skończeniu pracy indywidualnej Prowadzący zbiera odpowiedzi uczestników i zapisuje na flipcharcie w dwóch rzędach: bariery, zasoby wspierające. Omawiając ćwiczenie prowadzący wskazuje, że w każdej sytuacji dysponujemy zasobami pomocnymi do rozwiązania problemów, tylko często ich sobie nie uświadamiamy.

Zasoby wewnętrzne to:

- Biologiczne (OUN, odporność)
- Cechy indywidualne (zewnętrzne, wewnętrzne)
- Wiedza
- Umiejętności
- Doświadczenia
- Zasoby energetyczne (siła, stan zdrowia, witalność)

Zasoby zewnętrzne to:

- Materialne (przedmioty, pieniądze)
- Warunki, okoliczności (miejsce zamieszkania, warunki społeczno – kulturowe)
- Wsparcie społeczne (towarzyskie, profesjonalne)

Na zakończenie ćwiczenia prosi, aby, każdy uczestnik dokończył zdanie:  
**W sytuacji trudnej/ kryzysowej zawsze mogę ..... (wymień 3 zasoby, z których mogę najszybciej skorzystać).**

**Przerwa min. 15 minut**

## II KOMUNIKACJA INTERPERSONALNA - 2 godziny

### 1. „Rozwijanie wypowiedzi”

Ćwiczenie wprowadzające do skutecznej komunikacji.

Prowadzący przeprowadza zadanie w dwóch wariantach najpierw indywidualnym a następnie grupowym:

**Indywidualny:** w pięciu kolejnych etapach uczestnicy rozwijają proste zdanie, aż uzyskają rozbudowaną i ciekawą wypowiedź.

- Pani Teresa podskoczyła.
- Pani Teresa podskoczyła ze szczęścia.
- Pani Teresa podskoczyła ze szczęścia, kiedy otworzyła drzwi.
- Pani Teresa podskoczyła ze szczęścia, kiedy otworzyła drzwi do swojego mieszkania.
- Pani Teresa podskoczyła ze szczęścia, kiedy otworzyła drzwi do swojego mieszkania, w którym czekała na nią wielka niespodzianka.

- **Grupowy** — prowadzący rozdaje karki papieru uczestnikom. Zadaniem uczestników jest zapisanie prostego zdania, składającego się z 2 słów następnie kartki przekazuje się zgodnie z ruchem wskazówek zegara. Zadaniem kolejnej osoby jest rozwinięcie zdania o kolejne słowa i przekazanie kartki dalej.

### 2. „Skuteczna komunikacja”

Przy pomocy burzy mózgów uczestnicy tworzą definicję skutecznej komunikacji w małych grupkach np. 3 osobowych. Czytają swoje propozycje. Następnie cała grupa ustala wspólną definicję skutecznej komunikacji.

**Komunikacja** - «przekazywanie i odbieranie informacji w bezpośrednim kontakcie z drugą osobą» Słownik języka polskiego PWN\*

**Skuteczna komunikacja** ma miejsce wtedy, gdy nasz rozmówca odbiera treść komunikatu, który jest zgodny z intencją nadawcy.

Po stworzeniu wspólnej definicji prowadzący pyta:

- co było niezbędne, aby móc stworzyć wspólnie definicję?

Zbiera na forum odpowiedzi od uczestników, które umożliwiły stworzenie wspólnego pojęcia skutecznej komunikacji oraz zarazem pokazują zasady skutecznej komunikacji. Odpowiedzi zapisuje na flipcharcie.



### 3. „Obszary skutecznej komunikacji - test”

Uczestnicy wypełniają test na komunikację.

Następnie wyznaczają 3 obszary, z których są najbardziej zadowoleni oraz 3 obszary, które wymagają poprawy.

Cała grupa zastanawia się a prowadzący zapisuje na flipcharcie, co można zrobić, aby poprawić skuteczność każdego z obszarów komunikacji. Prowadzący wspomaga uczestników pomysłami na usprawnienie każdego z obszarów komunikacji.

Każdy uczestnik kończy zdanie, aby usprawnić swoją komunikację będą częściej .....

## Test na komunikację:

Określ na skali częstotliwość występowania: Zawsze – 4 Zazwyczaj - 3 Rzadko- 2 Nigdy - 1

1. Umiem osiągać swój cel w trakcie rozmowy.
2. Potrafię opanować emocje w trakcie trudnej rozmowy.
3. Mówię zwężle i w odpowiednim tempie (nie za wolno i nie za szybko).
4. Potrafię wczuć się w sytuację rozmówcy.
5. Upewniam się, czy wszystko, co mówię jest dobrze zrozumiałe dla mojego rozmówcy.
6. Odpowiednio reaguję na objawy zmęczenia u rozmówcy.
7. Mówię wyraźnie i zrozumiale.
8. Podkreślam intonacją głosu, to, co jest szczególnie ważne w mojej wypowiedzi.
9. Posługuję się konkretnymi przykładami w trakcie rozmowy.
10. Zazwyczaj trzymam się głównego wątku wypowiedzi.
11. Potrafię kontrolować swoją gestykulację i mimikę w trakcie rozmowy.
12. Urozmaicam swoje wypowiedzi żartami i anegdotami.
13. Mówiąc, utrzymuję nienachalny kontakt wzrokowy.

Jeśli w większości przypadków zaznaczyłeś odpowiedź zawsze lub przeważnie – posiadasz bardzo dobre nawyki związane ze skuteczną komunikacją.

#### 4.. „Aktywne słuchanie”

Uczestnicy dzielą się na pary, zadaniem jest aktywne słuchanie. Pierwsza osoba odpowiada na pytanie: co najbardziej lubię robić w wolnym czasie. Zadaniem drugiej osoby jest aktywne słuchanie i zapamiętanie jak największej ilości informacji. Następnie osoba słuchająca parafrazuje wypowiedź swojego partnera. Rozpoczynając od słów, jeśli dobrze Cię zrozumiałem to w wolnym czasie najbardziej lubisz .... i wymienia usłyszane treści.

Prowadzący podaje definicję parafrazy - Parafrazowanie Pozwala sprawdzić, czy interpretacja słuchającego jest zgodna z intencją nadawcy oraz upewnić się, czy przekazywane treści są trafnie rozumiane; polega ona na powiedzeniu własnymi słowami tego, co najistotniejsze w wypowiedzi partnera.

Po zakończeniu parafrazowania przez osobę słuchającą następuje zamiana w parach.

Po ukończeniu zadania prowadzący zaprasza do dyskusji i podzielenia się wnioskami.

Zadaje pytania:

- Jakie są pierwsze wrażenia po wykonaniu tego zadania?
- Czy coś was zaskoczyło? Co to było?
- Czy było coś szczególnie trudnego? Co to było?
- W jakich sytuacjach warto jest używać parafrazy w komunikacji?

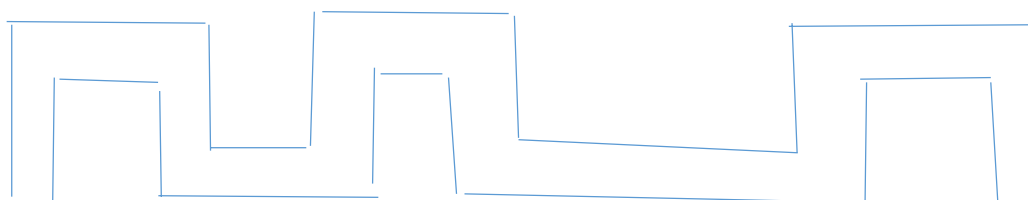
Przerwa min. 15 minut

### III RELACJE

#### 1. „W labiryncie relacji”

Każda osoba przygotowuje na kartce mało skomplikowany labirynt, który druga osoba będzie musiała pokonać długopisem nie wychodząc za linie z zamkniętymi oczami.

Przykład:



Uczestnicy dzielą się na pary i w parach wykonują zadanie. Jedna osoba stawia długopis na początku labiryntu i zamyka oczy. Zadaniem drugiej osoby jest przeprowadzenie jedynie przy pomocy komunikatów (bez dotykania długopisu) partnera przez labirynt w taki sposób, aby nie wyszedł za linię. Po wykonaniu zadania następuje zamiana.

Po ukończeniu zadania następuje omówienie na forum.

Prowadzący zadaje pytania:

- Jakie są pierwsze wrażenia po wykonaniu tego zadania?

- Czy coś was zaskoczyło? Co to było?
- Czy było coś szczególnie trudnego? Co to było?
- Komu udało się przejść labirynt bez wychodzenia za linie?
- Jakie komunikaty ze strony partnera umożliwiły wykonanie zadania?
- Jakie komunikaty zachęcały a jakie zniechęcały do wykonania zadania?
- Co jest najważniejsze w relacjach z ludźmi, aby inni chcieli z nami współpracować?

Odpowiedzi z ostatniego pytania prowadzący zapisuje na flipcharcie.

## 2. „Bariery w komunikacji, które rujnują relacje”

Prowadzący rozdaje uczestnikom przygotowane karty pracy z 12 barierami komunikacji. Zadaniem uczestników jest przypisanie uczuć i myśli jakie mogą towarzyszyć osobie, która słyszy tego typu komunikat od swojego rozmówcy jak również konsekwencje dla relacji, w której stosuje się często tego typu komunikaty.

Po ukończeniu pracy przez uczestników.

Prowadzący zadaje pytania:

- Jakie są pierwsze wrażenia po wykonaniu tego zadania?
- Czy coś was zaskoczyło? Co to było?
- Czy było coś szczególnie trudnego? Co to było?

Każdy uczestnik odpowiada na pytanie: Co mogę zrobić, aby w przyszłości unikać stosowania barier komunikacji w swoich relacjach z najbliższymi?

## 12 barier komunikacyjnych wg T. Gordona<sup>2</sup>:

1. **Rozkazywanie:** nakazywanie drugiej osobie robienia tego co ma być zrobione. Masz natychmiast to zrobić.
2. **Grożenie:** próba przejęcia kontroli nad działaniem drugiej osoby przez grożenie jej negatywnymi konsekwencjami. Jeśli tego nie zrobisz to...
3. **Moralizowanie:** mówienie drugiej osobie, co powinna zrobić. Nie powinienes się tak zachowywać. Powinnaś... Musisz...
4. **Doradzanie:** podawanie drugiej osobie rozwiązania dla jej problemów. Na Twoim miejscu zrobiłabym.... To całkiem łatwa sprawa, najpierw trzeba...
5. **Pouczanie:** próba przekonania drugiej osoby poprzez odwołanie się do faktów lub logiki, bez uwzględniania emocjonalnego aspektu sprawy, robienie wyrzutów. Jeśli nie kupiłbyś nowego komputera, nie było by teraz kłopotów finansowych. Kiedy Ja byłam w twoim wieku, to musiałam...
6. **Krytykowanie:** osądzanie, obwinianie, wyrażanie negatywnych ocen o drugiej osobie, jej działaniach lub postawach. Masz co chciałaś – możesz za to winić tylko siebie. Nie wiesz o czym mówisz.
7. **Chwalenie:** aprobowanie, wydawanie pozytywnego osądu o drugiej osobie, jej działaniach lub postawach. Zawsze jesteś taka uczynna. Stać cię na wiele więcej. Jesteś wspaniała.
8. **Etykietowanie:** przezywanie, nadawanie etykiety, ośmieszanie, zawstydzanie, No, prawdziwy facet! Co za idiota! Zachowujesz się jak świnia.
9. **Interpretowanie:** analizowanie motywów, dlaczego osoba zachowuje się w określony sposób, dawanie do zrozumienia, że się przejrzało rozmówcę. Robisz to właśnie po to, żeby mnie wkurzyć. W rzeczywistości sama w to wszystko nie wierzysz.
10. **Uspokajanie:** sztuczne pocieszanie i podtrzymywanie na duchu, próba złagodzenia, pominięcia negatywnych emocji odczuwanych przez drugą osobę. Nie przejmuj się, jutro będzie lepiej. Wszystko się dobrze ułoży. Prześpisz się i będziesz inaczej o tym myśleć.
11. **Wypytywanie:** stawianie zbyt wielu lub niewłaściwych pytań, często zamkniętych - takie, na które można odpowiedzieć w kilku słowach - często przez zwykłe „tak” lub „nie”. Czy jest ci wstyd, że tak zrobiłaś? Kto cię tego nauczył – bo nie ja! A dlaczego tak myślisz? Z kim o tym rozmawiałaś wcześniej?
12. **Odwracanie uwagi:** kierowanie uwagi w inną stronę, rozweselanie, zabawianie, próba odsunięcia na bok problemu drugiej osoby. Nie ma po co wracać do przeszłości. Pogadajmy o czymś weselszym. Przestań już się tym zamartwiać.

---

<sup>2</sup> Na podstawie: Gordon T. Wychowanie bez porażek. Warszawa 1993.

### 3 „Słowa mają moc”

Prowadzący rozdaje każdej osobie kartkę A4. Prosi, by każdy napisał w górnej części kartki swoje imię, a następnie przekazał ją siedzącemu po prawej stronie uczestnikowi.

Prowadzący wyjaśnia, że zadanie polega na tym, aby każdy z uczestników napisał na dole kartki coś miłego dla osoby, której imię widnieje na górze. Chodzi o odpowiedzi na pytanie:

Co lubię / cenię / co mi się podoba w tej osobie?

Po zapisaniu informacji kartę należy zgąć, tak aby napisane słowa nie były widoczne i podać ją sąsiadowi po prawej stronie.

Ćwiczenie dobiega końca, kiedy kartki wrócą do właścicieli.

Uczestnicy zapoznają się z treściami zapisanymi na kartkach.

Prowadzący zadaje pytania:

- Jak się czuliście czytając tekst z kartki?
- Co was zaskoczyło?
- Czego się o sobie dowiedzieliście?
- Jak te dobre słowa, które otrzymaliście od innych wpłynęły na wasze samopoczucie?

Prowadzący podsumowuje ćwiczenie stwierdzeniem – Słowa mają moc. To co możemy podarować drugiemu człowiekowi każdego dnia to dobre słowo, które kosztuje nas tak nie wiele a sprawia tak wiele.

## IV PODSUMOWANIE I ZAKOŃCZENIE WARSZTATÓW

Prowadzący podsumowuje pierwsze dwa dni warsztatów, przypominając wszystkie zrealizowane obszary w trakcie warsztatu. Prosi uczestników o wypełnienie karty pracy. Po ukończonej pracy prosi uczestników o podzielenie się swoimi refleksjami w formie rundki kończącej.

## **Czego się nauczyłem i jak to wykorzystam:**

Czego się nauczyłem na warsztatach:

Jak wykorzystam to w swoim życiu:

## Literatura:

1. Sylvie Naar-King Steven A. Safren, Dialog motywujący i terapia poznawczo-behawioralna, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego 2020
2. B. Czerniawska, W. Nocuń, J. Szmagałski: *Kierowanie w kulturze – perspektywa sukcesów*. COMUK, Warszawa 1985.
3. Gordon T. Wychowanie bez porażek. Warszawa 1993.
4. Słownik języka polskiego PWN\*