

WARSZTAT 1

TEMAT

Słuchać, aby zrozumieć, a nie, aby odpowiedzieć.

WPROWADZENIE

Słuchanie jest bazą debaty. Słuchanie jest bazą relacji. Ten, kto potrafi słuchać innych, kto potrafi zadbać o zrozumienie perspektywy drugiego człowieka, buduje relacje, jest z ludźmi i ludzie są z nim. Według Stephena Coveya, autora bestsellerowej książki „7 nawyków skutecznego działania”, nawyk „STARAJ SIĘ NAJPIERW ZROZUMIEĆ, POTEM BYĆ ZROZUMIANYM” to jeden z tych, które pomagają nam odnieść zwycięstwo publiczne.

Debata jest pewnego rodzaju relacją. Opiera się na dwóch ważnych umiejętnościach. Z jednej strony podczas debaty formułujemy i wyrażamy naszą opinię, a z drugiej strony słuchamy tego, co mówią nasi rozmówcy.



Cele

CELE ZAJĘĆ

- Poznanie rodzajów słuchania i narzędzi aktywnego słuchania
- Doświadczenie różnych typów słuchania
- Refleksja nad rolą słuchania w budowaniu relacji podczas debaty

PRZEBIEG WARSZTATÓW

ZADANIE 1 PO CO SŁUCHAMY? – znaczenie i rola słuchania podczas debaty i w życiu

REFLEKSJA

Poproś uczniów, aby dobrali się w małe zespoły 4–5-osobowe i poproś, aby odpowiedzieli na pytanie znajdujące się na karcie pracy „Po co słuchamy?”.

PYTANIE 1 Po co słuchamy?

Na forum całej grupy zbierzcie wnioski wypracowane przez wszystkie zespoły.

Zauważcie te elementy, które pojawiają się we wszystkich zespołach, ale też to, co pojawia się jednostkowo.

WIEDZA/TEORIA

Na forum całej grupy zbierzcie wnioski wypracowane przez wszystkie zespoły.

Zauważcie te elementy, które pojawiają się we wszystkich zespołach, ale też to, co pojawia się jednostkowo.

1. **jest sygnałem ważności** – skoro cię słucham, to jest dla mnie ważne to, co mówisz, a więc i ty jesteś dla mnie ważny;
2. **jest sygnałem ciekawości** – słucham, bo chcę poznać twój punkt widzenia, chcę zrozumieć.

Słucham po to, aby zrozumieć perspektywę innej osoby, jej świat, jej opinie, jej sposób widzenia rzeczywistości.

Słucham też po to, aby odpowiedzieć, aby dać sygnał, jak słyszę to, co do mnie mówisz, i jak to odbieram przez pryzmat swoich doświadczeń.

W debacie znaczenie ma odnoszenie się do wypowiedzi innych rozmówców, ponieważ dajemy sygnał o podobieństwach, możemy też pokazywać różnice i rozbieżności, ale każdorazowo odnosząc się do wypowiedzi innych osób, pokazujemy ich ważność dla nas.

Sformułowania takie, jak „widzę”, „rozumiem to podobnie”, „tu widzę to inaczej”, wprowadzają do debaty element wymiany nie tylko dla osób słuchających debaty, ale także dla osób uczestniczących w debacie.

Przyznanie, że myślimy podobnie, zwiększa zaufanie, buduje poczucie łączności i bezpieczeństwa – niezwykle ważnych aspektów relacji.

Chętniej wypowiem się, wiedząc, że ktoś mnie słucha, jest ciekaw mojego zdania, niż kiedy moje zdanie zostanie zaatakowane, ocenione lub zanegowane.

PRAKTYKA

PODSUMOWANIE ZADANIA

Zbierając opinie od zespołów, możesz na koniec zadać pytanie: Czy w tym doświadczeniu mieliście wrażenie, że ja was słucham, że słuchamy siebie wzajemnie?

PYTANIE 2 Po czym poznajecie, że ktoś was słucha?

PYTANIE 3 Po czym poznajecie, że ktoś was nie słucha?

Wskazówka: Zapisujcie wnioski. Twórzcie listę zachowań, nie cech – np. zachowaniem jest patrzenie w oczy, zadawanie pytań, potakiwanie, a cechą jest zaangażowanie, ciekawość itp.

Po pracy w zespołach na forum całej klasy podsumujcie wasze wnioski.



Praca w grupach

ZADANIE 2 RODZAJE SŁUCHANIA

DOŚWIADCZENIE+REFLEKSJA

Ćwiczenie „Moje wielkie marzenie”

Połącz uczniów w pary. W parze osoba A opowiada o swoim marzeniu. Osoba B losuje sposób słuchania (materiał dodatkowy na końcu scenariusza oraz na załączonej płycie) i zachowuje się zgodnie z opisem danego sposobu słuchania (typy słuchania w części WIEDZA). Po 3 minutach osoba A zgaduje, w jaki sposób była słuchana i udziela informacji zwrotnej osobie B dotyczącej tego, co ona robiła i jak się zachowywała, że osoba A tak właśnie oceniła jej słuchanie. Po wypowiedzi osoba B ujawnia swój wylosowany sposób słuchania.

Następuje zamiana ról w parach.

Po drugiej rundzie przez 3 minuty uczniowie podsumowują, na ile trafnie ocenili sposób słuchania i co ułatwiło im tę ocenę, a co utrudniło.

Wnioski zbieramy na forum.

Dysponując większą ilością czasu, możemy przeprowadzić tyle rund pracy w parach, żeby każdy doświadczył każdego rodzaju słuchania.

WIEDZA

Stephen Covey wyodrębnił następujące rodzaje słuchania:

1. **ignorowanie** – nie słuchamy tego, co ktoś mówi, np. patrzymy w telefon, szukamy czegoś w plecaku, odwracamy się do innej osoby i interesujemy się jej wypowiedzią, a nie mówiącej do nas osoby itp.
2. **udajemy, że słuchamy** – myślami jesteśmy już w innej rzeczywistości – np. formułujemy odpowiedź, oceniamy rozmówcę, planujemy swoje zajęcia po rozmowie itp.
3. **słuchamy selektywnie** – koncentrujemy się np. tylko na tych częściach wypowiedzi, które są dla nas interesujące.
4. **słuchamy uważnie** – w pełni koncentrujemy się na rozmówcy, na treści jego wypowiedzi.
5. **słuchanie empatyczne** – najwyższa forma słuchania: koncentrujemy się na zrozumieniu intencji rozmówcy, jego potrzeb, emocji i wartości, które są nieraz pod treścią, którą wypowiada. W tym typie słuchania na chwilę zostawiamy naszą perspektywę i całkowicie dążymy do przyjęcia perspektywy rozumienia drugiej osoby, chcąc zrozumieć jej świat. Słuchanie empatyczne nie zakłada zgody z wypowiedzią rozmówcy, ale zakłada zrozumienie na poziomie emocjonalnym i intelektualnym tego, co mówi druga osoba. To, co myślę i czuję ja, jest w tym momencie drugoplanowe. Ten rodzaj słuchania ma ogromne znaczenie dla tworzenia więzi i budowania bliskich relacji.

PRAKTYKA

PODSUMOWANIE: Jak chcecie być słuchani?

Zebranie opinii od Uczestników.

Realizacja powyższej części scenariusza wypełnia co najmniej 45 minut. Jeśli chcesz kontynuować zajęcia innego dnia, nie zapomnij o podsumowaniu pierwszej części warsztatów.



Praca w grupach

ZADANIE 3 EMPATYCZNE SŁUCHANIE.

WIEDZA

Jedną z technik empatycznego słuchania jest parafraza.

Parafraza to powtórzenie swoimi słowami wypowiedzi, której słuchamy.

Parafraza nie zawiera ocen i osądów.

Parafraza odnosi się do treści wypowiedzi, emocji i potrzeb rozmówcy.

PARAFRAZA

Co słyszę na poziomie TREŚCI?

O czym mówi rozmówca?

Co słyszę na poziomie UCZUĆ?

Co czuje osoba mówiąca?

Co słyszę na poziomie POTRZEB?

Czego potrzebuje rozmówca?

Co jest dla niego ważne?

Jaka wartość jest u podstaw jego wypowiedzi?

Na czym zależy mojemu rozmówcy?

PRAKTYKA+DOŚWIADCZENIE

Obejrzyjcie wybrany fragment serialu dokumentalnego „Efekt Domina”.

Zaproponuj, aby uczniowie w grupach 3–4-osobowych sformułowali odpowiedź empatyczną (parafrazę) – używając karty pracy. Odczytajcie odpowiedzi na forum.

Podsumujcie, jakie wartości dla słuchającego i mówiącego ma parafraza.

Wskazówka: Celowo wybraliśmy fragment filmu do ćwiczenia parafrazy. Jest to prawdziwa sytuacja, adekwatna do życia. Kiedy podczas debaty słuchamy, mamy zaangażowany słuch i dana wypowiedź jest jednorazowa. Umiejętność skoncentrowania się na rozmówcy, usłyszenie i wypowiedzenie parafrazy wydarza się w przepływie, w czasie „tu i teraz”. Nie możemy cofnąć wypowiedzi ani jej odczytać. Potrzebujemy być skoncentrowani i otwarci na rozmówcę. Metody tworzenia parafrazy do pisanego tekstu wydały się nam mało adekwatne do celu, w jakim w tym materiale ćwiczymy użycie parafrazy.

ZAKOŃCZENIE

Zapytaj uczestników zajęć, co dla nich było ważne podczas tych zajęć?

DOŚWIADCZENIE

Czego doświadczyli?

REFLEKSJA

Co odkryli?

WIEDZA

Czego się dowiedzieli?

PRAKTYKA

Co wykorzystają w życiu?

BIBLIOGRAFIA

Stephen R. Covey „7 nawyków skutecznego działania”



Podsumowanie