



Program ERASMUS+

„Wstań z kanapy! Rozwijanie kompetencji społecznych i przedsiębiorczych dla młodzieży NEET”

Numer projektu 2018-1-SK-01-KA204-046335



Scenariusz warsztatu

Debatuj, zabieraj głos i przekonuj

Ogólne informacje na temat warsztatu

Nazwa kompetencji społecznej	Przekonywanie innych
Nazwa warsztatu	Debatuj, zabieraj głos i przekonuj
Cele nauczania	<ul style="list-style-type: none">• Właściwa komunikacja w różnych kontekstach• Tworzenie uporządkowanej argumentacji• Tworzenie postulatu i przygotowanie odpowiedzi• Zabieranie głosu• Refleksja się nad własnymi wyborami• Rozwijanie umiejętności słuchania
Czas trwania	4 godz.
Wymagane materiały dydaktyczne	<ul style="list-style-type: none">• tablica flipchart• papier, długopisy• zegar
Innowacyjna metoda	<p>Porady na temat bycia świetnym mówcą publicznym z odpowiednimi umiejętnościami i właściwą postawą ciała są udzielane w języku angielskim na prelekcjach TED Talks.</p> <p>Sprawdź kluczowe elementy dobrego wystąpienia:</p> <p>-TED sekret świetnych wystąpień publicznych https://www.ted.com/talks/chris_anderson_teds_secret_to_great_public_speaking</p> <p>-TED jak stworzyć świetną prezentację https://www.ted.com/playlists/574/how_to_make_a_great_presentation</p>



	<p>-TED jak mówić, by ludzie chcieli nas słuchać https://www.ted.com/talks/julian_tr easure_how_to_speak_so_that_people_wa nt_to_listen</p> <p>- 9 kryteriów dobrej debaty!</p> <p>http://iidebate.org/the-9-principles-to-be-a-go od-debater/</p> <p>-Dowiedz się więcej o postulatach i ich różnych rodzajach:</p> <p>https://debateable.org/debate_topics/motions/</p> <p>-Aby dowiedzieć się więcej, zobacz 9 lekcji na temat wystąpień publicznych z najlepszych na świecie prelekcji TED talks</p> <p>https://www.forbes.com/sites/carminegallo/2014/03/04/9-public-speaking-lessons-fro m-the-worlds-greatest-ted-talks/#18d01f76 4a9d</p> <p>-Dowiedz się więcej o uważności i praktykuj ją za pomocą tego 6-minutowego ćwiczenia: https://www.youtube.com/watch?v=xTv-BuiOVv Y</p>
Efekty/wyniki nauczania	<ul style="list-style-type: none">• Zapoznanie się z metodą debatowania.• Wyrażanie zgody i braku zgody za pomocą odpowiednich argumentów.• Pewność siebie i zdolność do publicznego przemawiania• Zdolność do zabierania głosu i obrony własnych opinii
Wykaz załączników	brak



Program warsztatu

1. Metoda debatowania i definicja postulatu
 - 1.1. Nauka patrzenia z różnych perspektyw
 - 1.2. Debata i postulat: teoria
2. Budowanie argumentów
 - 2.1. Teoria
 - 2.2. Konstrukcja argumentu
3. Postawy i zachowania podczas wystąpień publicznych
 - 3.1. Sposób 1
 - 3.2. Sposób 2
 - 3.3. Sposób 3
4. Dyskusja i podsumowanie
5. Ocena i zakończenie

Opis zajęć

Ćwiczenie 1	Metoda debatowania i definicja postulatu
Wymagane materiały dydaktyczne	<ul style="list-style-type: none">• tablica flipchart• papier, długopisy• zegar
Typ zajęcia	Lekcja i ćwiczenia w grupie

Opis

Prowadzący przedstawia grupie teorię, a następnie przechodzi do ćwiczenia

A/ Nauka patrzenia z różnych perspektyw

Rozpocznij to ćwiczenie od siebie, odpowiadając na następujące pytania:

1. Opisz siebie z własnego punktu widzenia. Nie ma znaczenia, co napiszesz, byleby oddawało Twoją perspektywę.
2. Następnie opisz siebie z punktu widzenia swojej matki. Odnieś się do tych samych cech, co w pierwszym punkcie, ale tym razem skup się na tym, jak postrzega je Twoja matka.

3. Opisz siebie z punktu widzenia swojego nauczyciela z przeszłości

Czego się uczysz, opisując siebie z różnych perspektyw?

Czy jesteś w stanie odpowiedzieć na pytanie, dlaczego wyglądają one tak, a nie inaczej? Z czego naprawdę wynikają niektóre z powyższych opinii?

Ćwiczenie!

B/ Debata i postulat: teoria

Często ludzie myślą pojęcia dyskusji, dialogu i debaty. Z tego powodu przedstawiamy krótkie omówienie tych trzech rodzajów komunikacji. Dyskusje charakteryzują się większą różnorodnością dyskutowanych tematów, są mniej uporządkowane, odbywają się bez jasnego planu, przedstawia się więcej stanowisk, często nie ma ram ani zasad dyskusji.

Dialogi prowadzone są przez moderatora, który pomaga grupie nie opowiadać się od razu po żadnej ze stron, tylko odkrywać, gdzie może leżeć wspólna płaszczyzna porozumienia i traktować to jako punkt wyjścia do rozwiązania problemu. Dialogi często odbywają się w kontekście pokoju i konfliktu, kiedy trzeba znaleźć porozumienie.

Debaty często odbywają się w kontekście bardziej politycznym. Jednak, jak wcześniej wspomniano, podczas debat można nauczyć się wielu umiejętności, które są również bardzo przydatne podczas dialogu lub w trakcie dyskusji. W tej części skupimy się na debacie, ponieważ nacisk kładziony w niej na struktury stwarza optymalne warunki do nauki.

Słowa „debata” zazwyczaj używa się w znaczeniu „obradowania” nad stanowiskiem, które ktoś w niej przedstawia. Zawsze istnieje propozycja na rzecz tego stanowiska i opozycja przeciwko niemu. Stanowisko debaty (jej temat lub zagadnienie) określa się mianem „postulatu”.

Istnieje kilka kryteriów prowadzenia dobrej debaty.

** Dobra debata odbywa się między równymi przeciwnikami

Dwie debatujące drużyny rozwijają mocne i przekonujące argumenty prowadzące do logicznych wniosków. Argumentacja oparta jest na klarowności myśli i jasności przekazu. Argumenty są dobrze skonstruowane. Dobra debata odbywa się między dobrymi rozmówcami, którzy potrafią przedstawić swoje argumenty w klarownej i przekonującej kolejności.

** Obie strony rozwijają dobrze skonstruowane i głębokie „repliki”. Replika odnosi się do aktu logicznego obalania argumentu wywiedzionego ze stanowiska, z którym się nie zgadzamy. Stworzenie przestrzeni na obalenie argumentu jest bardzo ważne, ponieważ oznacza otwartość na sprzeciw, na krytyczną refleksję nad rozumowaniem swoim i drugiej strony.

** Dobra debata składa się z trzech podstawowych poziomów.



- Pierwszy poziom skupia się na pytaniu: „Czy twierdzenie przeciwnej strony jest poprawne?”. Musisz mieć pewność, że dowody potwierdzające Twoje twierdzenie są poprawne. Zweryfikuj przytaczane fakty, kiedy próbujesz poprzeć swoje twierdzenie dowodami!
- Drugi poziom skupia się na pytaniu „Czy podstawowe wartości stojące za twierdzeniem drugiej strony są dobre, czy złe?”. Innymi słowy, miej świadomość, że przeciwna strona (albo Ty sam lub sama) może nawiązać swoimi dowodami do pewnego zestawu kulturowych, społecznych, politycznych czy religijnych wartości. Warto mieć to szczególnie na uwadze podczas pracy w kontekście wielokulturowym. Warto więc prezentować otwarte i krytyczne spojrzenie na systemy wartości obu stron.
- Trzeci poziom skupia się na pytaniu „Jakie jest rozwiązanie?”. To wyzwanie, polegające na poszukiwaniu rozwiązań, jest bardzo istotne. Pozwala ono na przyjęcie proaktywnej postawy wobec swojego twierdzenia. Wywiera to lepsze wrażenie i jest bardziej przekonujące niż narzekanie na problem bez rozwiązywania. Kiedy przychodzimy z propozycją rozwiązania problemu, otwiera ono przed nami i stroną przeciwną możliwość przeanalizowania wartości i efektów tego rozwiązania. Obie strony muszą odkryć sedno głębszych przyczyn, problemów i możliwości, aby dojść do najskuteczniejszego rozwiązania.

** Dobra debata opiera się na mocnym postulatcie (temacie debaty).

Postulat to rdzeń debaty. Postulat napędza debatę – o ile to dobry postulat. Dobry postulat motywuje debatujących i publiczność.

Jak to działa? Skupmy się najpierw na pytaniu: czym jest dobry/silny postulat? Charakteryzuje się on kilkoma elementami:

- Klarowność: musi być jasne, czego dotyczy postulat/temat, bez wieloznaczności
- Równowaga/równość: kiedy debata skupia się na publiczności, upewnij się, że postulat ma uzasadnione podstawy, by go poprzeć lub się mu sprzeciwić, oraz że wśród publiczności będą osoby o różnych poglądach.

** W dobrej debacie obie strony przedstawiają mocne argumenty.

Teraz gdy znamy już siłę postulatu, warto zrozumieć, co sprawia, że argument jest silny, ponieważ argumenty są podstawą, która pozwala na poparcie lub odrzucenie postulatu.

Argument to twierdzenie poparte logicznym uzasadnieniem i dowodem (zobacz poniżej, jak stworzyć argument). Różni się od opinii, która jest twierdzeniem niekoniecznie popartym dowodami.

** Dobra debata odbywa się między osobami mówiącymi klarownie i na temat. Przekaz, który przedstawiają uczestnicy debaty, musi być jasny i dotyczyć poruszanej kwestii. Gdy mówcy nie trzymają się tematu i zaczynają brnąć w argumenty i dygresje zupełnie z nim niezwiązane, debata staje się nudna. Trzymaj się swojego tematu, ponieważ jest on zazwyczaj wystarczająco trudny i głęboki.

** W dobrej debacie, uczestnicy „mają plan” i są sobą



W dobrej debacie uczestnicy mają przygotowany plan. Ważne także, by byli sobą. Autentyczność oznacza: bądź sobą, nie naśladowaj innych, tylko zacznij od tego, kim jesteś lub co wiesz. Oto pierwsza ważna lekcja w nauce debatowania: nie sięgaj zbyt daleko, lecz sprowadzaj swoją wypowiedź do podstawowych punktów, które do Ciebie pasują.

** W dobrej debacie obie strony przekonują osoby trzecie

Ostatnią kwestią jest to, by debatujący zrozumieli, że nie przekonują siebie nawzajem, jak to ma miejsce w dyskusji. Osoby trzecie mogą sędziować, jeśli debata odbywa się w kontekście współzawodnictwa.

** Dobra debata NIGDY nie dotyczy osoby, lecz ZAWSZE tematu. Oznacza to, że należy unikać ataków osobistych, a jeśli się pojawią, natychmiast je korygować.

Ćwiczenie 2	Budowanie argumentów
Wymagane materiały dydaktyczne	<ul style="list-style-type: none">• tablica flipchart• papier, długopisy• zegar
Typ zajęcia	Lekcja i ćwiczenia w grupie

Opis

A/ Teoria

Istotą dobrej debaty są dobre argumenty. Kiedy masz opracowane własne argumenty i potencjalne argumenty przeciwnika, możesz być przygotowany lub przygotowana na dobrą debatę. Oczywiście kluczowym elementem jest praktyka. Pomoże Ci ona lepiej reagować na inne argumenty, a im lepiej będziesz przygotowany lub przygotowana, tym lepiej poradzisz sobie z całym różnorodnym wachlarzem argumentów. To podstawowa wiedza, którą musisz przyswoić, aby móc umiejętnie brać udział w dobrej debacie.

Dlaczego potrzebujesz argumentów?

Debaty składają się z argumentów.

Celem argumentów jest przekonanie innych do swojego stanowiska.

Jak zbudować argument?

Istnieją cztery główne etapy konstruowania argumentu.

Argument musi spełniać wszystkie te wymogi:

Argument to twierdzenie z uzasadnieniem popartym dowodami.

Twierdzenie: twierdzenie to Twój punkt widzenia/wniosek, do którego chcesz doprowadzić słuchaczy.

Wyjaśnienie: podajesz powody, dla których inni powinni uwierzyć w dane twierdzenie. Wyjaśniasz, dlaczego jest ono prawdziwe.

Ilustracja: dowody to informacje, które wspierają twierdzenie lub wniosek. Zasadniczo wykazujesz skuteczność swojego twierdzenia za pomocą dowodów.

Wpływ: wyjaśnij konsekwencje swojego argumentu i powiedz, dlaczego uważasz, że te następstwa mają znaczenie dla udowodnienia Twojego twierdzenia w debacie. Przedstaw konsekwencje w kategoriach liczby dotkniętych osób, rodzaju efektu i prawdopodobieństwa jego wystąpienia.

Istotność: Na koniec powiąż dowody z twierdzeniem. Połącz argument z tematem: „dlatego też...”.

B/ Budowanie argumentu

Ćwiczenie!

Poniżej znajduje się seria postulatów:

- 1) „Młodzi ludzie skazani za wyznawanie ekstremistycznych poglądów powinni ponosić surowe kary”.
- 2) „Władze lokalne powinny zapewniać zatrudnienie wszystkim młodym osobom, które przerwały naukę”.
- 3) „Prawo do głosowania powinno przysługiwać od 16 roku życia”.

Krok 1: Dla każdego postulatu spróbuj opracować co najmniej dwa argumenty za i dwa przeciw.

Krok 2: Uszereguj je w najbardziej logicznej kolejności przyczynowo-skutkowej. Od najbardziej nadrzędnego argumentu, obejmującego inne argumenty, do bardziej podrzędnych argumentów (bardziej szczegółowych), wynikających z innych argumentów. Czyli: przyczyna – skutek.

Krok 3: Stwórz dwa jak najbardziej przekonujące argumenty za i przeciw zgodnie z zaprezentowanym powyżej czterema etapami tworzenia argumentu.

Krok 4: Rozpocznij na debatę!

Stwórz dwie grupy: jedną za a drugą przeciw.

Pierwsza zawsze zaczyna i prezentuje swoje argumenty; druga słucha.

Druga prezentuje swoje argumenty, a pierwsza słucha.

Następnie obie grupy zastanawiają się nad usłyszczanymi argumentami i przygotowują odpowiedzi.

Druga grupa zaczyna i odpowiada pierwszej na wszystkie argumenty lub tylko jeden wybrany; pierwsza słucha.

Następnie pierwsza odpowiada drugiej na wszystkie argumenty lub tylko jeden wybrany; druga słucha.

Wnioski i omówienie w sesji plenarnej:

- *kto zmienił stanowisko w stosunku do przypisanej grupy?*
- *kto znalazł argumenty za stanowiskiem, z którym się nie zgadza?*
- *kto znalazł odpowiedzi / musiał wycofać się z argumentu, z którym ostatecznie się zgadza?*
- *czy argumenty poruszyły Cię i Twe uczucia?*
- *czy udało Ci się klarownie wyrazić swoje zdanie?*
- *czy grupie przeciwnej udało się przekonać Cię do swojego stanowiska?*
- *czy zdajesz sobie sprawę z tego, jak ważny jest szacunek, umiejętność słuchania i spokojnego mówienia, kiedy rozmawiasz z kimś, z kim się nie zgadzasz?*

Ćwiczenie 3

Postawy i zachowania związane z wystąpieniami publicznymi

Wymagane materiały dydaktyczne

- tablica flipchart
- papier, długopisy
- zegar

Typ zajęcia

Lekcja i praktyka w grupie

Opis

Dlaczego warto ćwiczyć wygłaszanie przemówień?



Umiejętność przekonującego przemawiania jest istotna dla głośnego wyrażania swoich argumentów i twierdzeń oraz skutecznego przekazywania swojego przesłania. Istnieje wiele sposobów dzielenia się swoim przesłaniem: na przykład poprzez rap, wiersze, opowiadania lub debaty. Tutaj przedstawiamy kilka sposobów na to, jak wygłosić przemówienie w kontekście debaty.

A/ Sposób 1: 9 zasad dobrej przemowy na podstawie prelekcji TED Talks „Zasady Przemawiania”

1. Bądź pełen lub pełna pasji. Bardzo ważne jest, abyś przemawiał lub przemawiała na tematy, którymi się pasjonujesz. Nie można inspirować innych, jeśli Ty nie jesteś zainspirowany lub zainspirowana. Masz znacznie większe szanse na przekonanie i zainspirowanie słuchaczy, jeśli wyrazisz entuzjastyczny, pełen pasji i istotny związek ze swoim tematem.

2. Przekaż trzy rzeczy/opowiedz trzy historie. Nie wybieraj więcej niż trzech argumentów i użyj ich, aby wytłumaczyć, dlaczego Twoje stanowisko jest ważne, a następnie zilustruj je, opowiadając historię. Na koniec przemówienia opowiedz trzy historie, które pomogą słuchaczom zrozumieć i zapamiętać Twoje przesłanie. Połączenie przekazu z wyjaśnieniami i ilustracjami pomaga dotrzeć do ludzkich serc i umysłów. Bądź ostrożny z używaniem zbyt wielu faktów i liczb, ponieważ większość odbiorców nie będzie nadążać za przemówieniem przy ich nadmiarze. Używaj opowieści, to one nas łączą. Opowiadaj ich więcej.

3. Ćwicz, zanim zaczniesz mówić. Ćwicz intensywnie i w pełni opanuj swoje wystąpienie. Pomoże to uniknąć wpadek i sprawi, że Twoja przemowa będzie bardziej naturalna.

4. Naucz swoją publiczność czegoś nowego. Ludzki umysł uwielbia nowe informacje lub perspektywy na dany temat. Nieznany, nietypowy lub nieoczekiwany element prezentacji pobudza umysły. Możesz inspirować tylko wtedy, gdy dajesz ludziom nowy sposób patrzenia na świat, w którym żyją.

5. Wprowadzaj przyciągające uwagę momenty. Jest to wszystko, co budzi silną reakcję emocjonalną, taką jak radość, strach, szok, smutek czy zaskoczenie. Przykuwa to uwagę słuchacza i zostaje zapamiętane na długo po zakończeniu prezentacji.

6. Używaj humoru bez opowiadania żartów. Poczucie humoru łączy, publiczność zaczyna Cię lubić, ich sceptycyzm zmienia się w sympatię i stają się bardziej otwarci na Twój przekaz. Najlepszy sposób na wplatanie humoru to pokazanie wagi swojej pracy w perspektywie, przełożenie jej na „ludzką skalę”. Nie traktuj siebie (ani swojego tematu) zbyt poważnie.



7. Trzymaj się zasady 18 minut. Prezentacja nie może trwać dłużej niż 18 minut. Osiemnaście minut to idealny odcinek czasu na przedstawienie swojego punktu widzenia. Kurator TED Chris Anderson [stwierdził](#), że 18 minut to „wystarczająco długo, aby być poważnym i wystarczająco krótko, aby utrzymać uwagę ludzi”.

8. Wybieraj obrazy zamiast tekstu. PowerPoint nie jest Twoim wrogiem. Wrogiem są listy punktowe. Przy pomocy obrazów można zilustrować i powiedzieć wiele, a do tego wnieść humor, empatię czy emocje.

9. Zostań na swoim torze. Bądź sobą. Najbardziej inspirujący mówcy są otwarci, autentyczni i czasami bezbronni.

B/ Sposób 2: 4 kroki do stworzenia przemówienia

Przemówienie z zasady opiera się na bardzo silnym przekazie, który jest Twoim postulatem, oraz na argumentach, które go wspierają. Jeśli chcesz, możesz uwzględnić w swoim wystąpieniu potencjalne kontrargumenty. Zalecamy stosowanie tej sugestii tylko bardziej doświadczonym mówcom.

Jakie są podstawowe elementy dobrego przemówienia?

Krok 1: Zdecyduj, co będzie Twoim postulatem, wnioskiem z opowieści, Twoim stanowiskiem. Nie może być to dłuższe niż jedno lub dwa krótkie zdania.

Krok 2: Opracuj dla tego postulatu/przekazu 2-3 argumenty, aby przekonać publiczność do swojego przesłania.

Krok 3: Pomyśl o bardzo dobrej historii, dowcipie, anegdocie, która przedstawi Twój postulat/przekaz/stanowisko. Często dotyczą one problemu lub ważnego powodu, przez który dotarłeś lub dotarłaś do tego stanowiska.

Krok 4: Zaplanuj swoje przemówienie.

Składa się ono z trzech elementów: Głowy, czyli wstępu, początku. Korpusu, czyli dania głównego. I ogona, czyli konkluzji, słów końcowych.

Głowa: Poinformuj publiczność o temacie, który chcesz zaprezentować.

Zacznij od anegdoty, historii, żartu itp., aby przygotować publiczność na Twój postulat (kluczowe przesłanie).

Przedstaw swoje przesłanie jako odpowiedź na problem, który właśnie zobrazowałeś lub zobrazowałaś.

Poinformuj publiczność o argumentach, których użyjesz, i nazwij je.

Korpus: Przedstaw i wyjaśnij swój główny przekaz.

W tej części musisz wytłumaczyć, co chcesz powiedzieć, a to oznacza, że przedstawiś swoje argumenty w uporządkowany sposób.

Argument 1, używasz 4-etapowego procesu, by wyjaśnić swój pierwszy argument i poprzeć go dowodami, zilustrować go przykładem, itd.

Argument 2, j.w., Argument 3, j.w.

Aby ta sekcja była mocna, upewnij się, że łączysz swoją argumentację z kluczowym przesłaniem, zachowaj ostrość i rygor, aby słuchacze mogli łatwo nadążać za Twoimi myślami. Łączenie jest bardzo ważne w przemowie, w przeciwnym razie publiczność traci zainteresowanie głównym przesłaniem.

Ogon przemówienia, wniosek: co chcesz, aby publiczność wyniosła z tego przemówienia?

Wniosek jest powtórzeniem głównego przesłania/postulatu/stanowiska oraz głównych argumentów przytoczonych na jego poparcie. Ważne jest, aby zrobić to w sposób angażujący słuchaczy, ponieważ nie prezentujesz już nowych dla nich informacji. Celem zakończenia jest rozbawienie publiczności i wsparcie jej w zapamiętaniu kluczowego przesłania.

Dobrym sposobem na zakończenie jest użycie „konstrukcji kołowej”, czyli zamknięcie przemówienia tą samą anegdotą (lub drobną jej wariacją), od której się zaczęło.

C/ Sposób 3: 10 sposobów na mówienie ze spokojem i nawiązanie kontaktu z publicznością

Zanim wyjdiesz na scenę i zaczniesz mówić, postaraj się mieć na uwadze poniższe rady. Zrelaksuj się i nie spiesz się.

Weź głęboki wdech i wydech, czując, jak powietrze dociera aż do Twoich płuc.

Stój obiema stopami na ziemi, poczuj podłoże, bądź świadom lub świadoma tego, jak stoisz.

Bądź sobą i bądź szczery lub szczerą, także w swoim przemówieniu oraz prezentowanej postawie, doborze słów, całym przesłaniem. Bądź autentyczny lub autentyczna.

Bądź świadom lub świadoma napięcia w trakcie wystąpienia; w ramionach, w dłoni, plecach. Weź oddech i spróbuj rozluźnić te grupy mięśni, jeśli zauważysz jakieś napięcie.

Nawiąż kontakt z publicznością: to nie dzięki zwierzę, to Twoi przyjaciele, którzy lubią z Tobą przebywać. Nie bój się ich i bądź z nimi.

Jesteś częścią publiczności; nie jesteś ich przeciwnikiem. Postaraj się z nimi połączyć w tej przestrzeni, w tej chwili.

Rozmawiaj z publicznością, nie przemawiaj do nich, tylko rozmawiaj z nimi, nawet jeśli jesteś jedyną osobą, która mówi.

Słuchaj publiczności, nawet kiedy nic nie mówisz; gdzie jest energia, kiedy się pojawia, jak wygląda kontakt, jak oddychają, czy jesteś w stanie zrozumieć ich perspektywę?

Nie bój się ciszy, w końcu cisza była, jest i będzie, a Ty jesteś tam po to, by wypełnić ją ważnymi i mądrymi słowami. Poczuj pokorę i wdzięczność za tę możliwość podzielenia się swoją mądrością.

Ciesz się tymczasem i chwilą, a będzie płynąć z humorem, pasją, wiedzą, mądrością i poczuciem kontaktu.

Ćwiczenie 4	Dyskusja i podsumowanie
Wymagane materiały dydaktyczne	<ul style="list-style-type: none">• tablica flipchart• długopisy
Typ zajęcia	Dyskusja w grupie

Opis

Poświęć czas na ustne podsumowanie w grupie. Każdy uczestnik powinien zabrać głos.

Oto kilka otwartych pytań na początek (alternatywnie uczestnicy mogą też zacząć od podzielenia się tym, czym będą chcieli)

Jak się czują?

Które elementy najbardziej im się podobały? Które najmniej? I dlaczego?

Czy czuli się wzmocnieni? I dlaczego?

Czy są gotowi debatować, negocjować i przekonywać?



Ćwiczenie 5	Ocena i zakończenie
Wymagane materiały dydaktyczne	<ul style="list-style-type: none">• długopisy i kwestionariusz
Typ zajęcia	Ocena indywidualna na papierze

Opis

Uczestnicy otrzymują kwestionariusz i czas na wypełnienie go.
