

SŁÓWKA



SPOSODY UŻYCIA

Narzędzie proste i skuteczne. Dzięki niemu ubogacisz swój warsztat pracy z klientami podczas sesji indywidualnych (coachingowych czy terapeutycznych), warsztatów, szkoleń, procesów w organizacjach i nie tylko.

Co znajdziesz w woreczku? Ponad setkę słów, reprezentujących emocje, uczucia, stany, wartości itp.

A TERAZ DO DZIEŁA!

NIŻEJ POKAŻĘ WAM PRZYKŁADOWE SPOSOBY PRACY ZE SŁÓWKAMI

SPOSÓB 1

Pierwszy z opisywanych sposobów użycia SŁÓWEK wykorzystasz podczas pracy z Klientem, który ma już wizję swojego celu/wyzwania, wie co chce osiągnąć. Proszę, by wylosował od 3 do 5 SŁÓWEK. Pytam osobę, z którą pracuję, jak te słowa poszerzają perspektywę w realizacji tego wyzwania, co widzi jako rezultat w osiągnięciu tego celu, do czego go inspirują.

Czasami klienci odpowiadają: „To słowo ma dla mnie duże znaczenie, bo chcę w swym działaniu brać pod uwagę „ryzyko”. To słowo również ma duże znaczenie, bo chcę brać pod uwagę „kreatywność”. W momencie, kiedy klient ma już określone obszary, dodatkowe 3-5 słów mogą poszerzyć perspektywę tego, na co ma jeszcze zwrócić uwagę: „czego chcę i czego zdecydowanie nie chcę?”. Niekiedy słyszę odpowiedzi, że nie brali do tej pory tych słów, perspektyw, obszarów pod uwagę. To dobry znak. Klienci zwracają też czasami uwagę na coś, czego wcześniej nie dostrzegali. Jakies słowo inspiruje ich do tego, czego do tej pory nie brali pod uwagę.

Może tak się zdarzyć, że wylosowane słowa nie są w zgodzie z ich wartościami. Wylosowane słowa budzą wtedy opór. Nie martw się. To doskonała okazja do rozmowy o tym: z jakiego powodu budzą opór, co by było, gdyby to miało wpływ na ich wybrany cel, jak zmieniłoby się ich podejście do realizacji celu, gdyby wzięli pod uwagę również to, co budzi opór?

SPOSÓB 2

Proszę klientów, aby wylosowali po prostu 3-4 słowa i napisali, czy też opowiedzieli bajkę, historię, używając wylosowanych SŁÓWEK. Opowieści mają być kreślone w kontekście przepracowywanego celu, wyzwania. Może to być kreatywna praca podczas spotkania, może to być zadanie domowe. SŁÓWKA mają wesprzeć proces twórczy, inspirować.



SPOSÓB 3

Kolejny sposób użycia SŁÓWEK. Rozkładam na podłodze wszystkie SŁÓWKA. Pytam następnie klienta, które słowa przykuwają jego uwagę, są związane z obszarem, nad którym pracuje. Proszę, żeby wybrał kilka słów, na które najszybciej zwrócił uwagę. Niech to będzie zgodne z zasadą: pierwsze skojarzenie, to najlepsze skojarzenie. Np. słowa związane z obszarem: zmiana stylu życia albo zmiana nawyków. Dla jednego z klientów to były słowa: *inspiracja, analogia, innowacja i kontrakt*.

Dla klienta pracującego z relacjami były to słowa: *żarty, łączyć, podświadomość, równość, symbol, szacunek*.

Można z klientem omawiać, dlaczego wybrał właśnie te słowa, jak to klient postrzega. A można pozostawić bez omówienia.

SPOSÓB 4

Kolejny sposób użycia SŁÓWEK dotyczy pracy zespołowej. Można ją wykorzystać np. podczas opisywania strategii marketingowej jakiegoś produktu.

Zadaj wtedy pytanie: z jakimi słowami kojarzy wam się ten produkt? Po postawieniu takiego pytania poproś, żeby każdy z zespołu wybrał wszystkie słowa z rozsypanych na stole lub podłodze, które im się kojarzą z produktem, dla którego budują strategię marketingową. Jeśli ludzie wybrali bardzo dużo słów, w dyskusji mają zdecydować i wybrać 3-5-7 najważniejszych.

Można rozpocząć dyskusję o tym, co te słowa mówią o produkcie, o przygotowywanej strategii marketingowej. Jakiego rodzaju doświadczenie używania, obcowania z produktem gwarantują, dają te słowa?

SPOSÓB 5

Kolejny sposób użycia SŁÓWEK, który można wykorzystać w pracy z zespołem. Rozsypuję cały zestaw słów na podłodze albo na stole i proszę członków zespołu, aby wybrali wszystkie słowa, które kojarzą im się z ich zespołem, w najlepszy sposób go opisują. Później proszę, aby każdy z nich wybrał 1-2-3 słowa spośród tych wybranych SŁÓWEK i zapisał je na własnej karteczce typu post-it. Kolejny krok: członkowie zespołu swoje karteczki umieszczają na ścianie albo w jakimś innym miejscu tak, by były widoczne dla wszystkich. Wtedy możemy porównać czy jakieś wybrane słowa się powtarzają, a może każdy wybrał inne słowo opisujące zespół. Dzięki temu porównujemy jak członkowie zespołu postrzegają zespół. Może to być początek dyskusji o różnorodności. Dlaczego tak właśnie jest? Możemy dopytać również co to znaczy, że postrzegają zespół poprzez właśnie takie skojarzenie. Pracujemy nad tym, co jest podobne w postrzeganiu tego zespołu przez różne osoby, a co jest różne. Jakie są podobieństwa, a jakie są różnice w postrzeganiu zespołu. Dalszym krokiem byłoby pytanie o to, jak chcą postrzegać swój zespół, jak mogą to zrobić, jak mogą to osiągnąć. Mogą zdecydować jakie kroki chcieliby podjąć, aby postrzegać swój zespół i czuć się w nim tak, jak chcą.

Upraszczając ten rodzaj pracy, zadajcie zespołowi pytanie: Czego chcielibyście więcej w waszym zespole? Poproście o wybranie słów. Poproście o określenie kroków, działań – jak zespół to osiągnie?

SPOSÓB 6

To mój ulubiony sposób korzystania ze SŁÓWEK. Na koniec spotkania z klientem albo zespołem wyciągam i pokazuję mój czarny woreczek. Mówię: jest ponad 100 różnych słów. To taka zabawa. Proponuję, aby wylosowanym pierwszym słowem było takie, które doskonale opisuje to, co spotkanie dało, jakie było dla nich. Proszę, aby sprawdzili czy to wylosowane słowo pasuje jako podsumowanie spotkania, czy też może chcieliby wylosować inne. Czasem te osoby same z siebie losują jedno, dwa, a czasami trzy słowa. Czasami to pierwsze wylosowane słowo pasuje im od razu, czasami mówią, że to zdecydowanie nie o to chodziło, ale o rzecz przeciwną, niż to słowo, które widnieje na wylosowanej kartce. Proponuję wtedy, aby wylosowali raz jeszcze. Są też chwile, gdy mówią, że i to słowo podsumowujące, i to też jest dla nich ważne.

Bez względu na udzieloną odpowiedź, taka formuła pozwala na rozmowę i stwarza dodatkową perspektywę refleksji nad spotkaniem.

W czasie spotkań zespołu „Droga do zmiany- akcja społeczna” losowanie słówek na koniec spotkania jest już rytuałem.

**Życzę wielu sukcesów
Agnieszka Marlińska**

www.coachspace.com www.zmarzyciele.pl +48501041769

