



ValuesPoker

Zastosowanie piramidy Diltsa w Twoim życiu

Aby zrozumieć jak funkcjonujemy warto sięgnąć do modelu Roberta Diltsa. Piramida opisuje funkcjonowanie człowieka, a także przedstawia schemat dokonywania zmian. Jest narzędziem pomocnym w pracy coacha, ale Ty sam/a też możesz sprawdzić jak wygląda Twój cel pod kątem obszarów z piramidy. Dzięki temu poszerzysz perspektywę, co pozwoli Ci lepiej przygotować się do zmiany.

W takim razie do dzieła! Znajdź chwilę dla siebie, weź czystą kartkę, długopis i:

1. Wybierz swój cel – jeśli go nie masz, zastanów się, co jest w tej chwili ważnego w Twoim życiu, jakie masz przed sobą wyzwanie?

2. Podziel kartkę na dwie części (tabelę), jedną kolumnę nazwij “stan obecny”, drugą “stan docelowy”.

3. Uzpełnij tabelę zgodnie z poziomami modelu Diltsa, odpowiadając sobie na pytania:

ŚRODOWISKO – stan obecny

Z kim przebywasz? Jaki to ma wpływ na Twój cel? Jakich doświadczasz sytuacji? Jak one wspierają realizację celu? Jaki wpływ na cel ma Twoje otoczenie?

ŚRODOWISKO – stan docelowy

Z kim powinienes przebywać by osiągnąć cel? Jakich powinienes doświadczać sytuacji by ten cel osiągnąć? Jak możesz wpłynąć na swoje otoczenie, żeby wspomóc realizację Twojego celu?

ZACHOWANIA – stan obecny

Co robisz obecnie? Czym się zajmujesz? Jak Cię to wspiera w realizacji Twojego celu?

ZACHOWANIA – stan docelowy

Co powinienes robić, by zrealizować ten cel? Czym powinienes się zajmować?





ValuesPoker

UMIEJĘTNOŚCI – stan obecny

Co potrafisz? Jak Cię to wspiera w realizacji Twojego celu?

UMIEJĘTNOŚCI – stan docelowy

Czego potrzebujesz się nauczyć? Z których umiejętności możesz skorzystać, aby zrealizować swój cel?

PRZEKONANIA I WARTOŚCI – stan obecny

W co obecnie wierzysz w kontekście tego celu? Dlaczego to jest dla Ciebie ważne by go zrealizować? Jaka Twoja wartość popycha Cię w tym kierunku?

PRZEKONANIA I WARTOŚCI – stan docelowy

W co potrzebujesz uwierzyć, by móc zrealizować swój cel? Z jakich Twoich wartości zrodzi się ta wiara? Które z Twoich przekonań popychają Cię do przodu, a które wstrzymują? Które przekonania potrzebujesz zmienić i co da Ci ta zmiana?

TOŻSAMOŚĆ – stan obecny

Kim jesteś? Jak to, kim jesteś wpływa na potrzebę realizacji Twojego celu?

TOŻSAMOŚĆ – stan docelowy

Kim potrzebujesz się stać, żeby ten cel osiągnąć?

MISJA/DUCHOWOŚĆ/WIZJA – stan obecny

Co jest Twoją misją życiową? Jaka jest Twoja rola w świecie? Jak to wpływa na cel, który sobie postawiłeś?

MISJA/DUCHOWOŚĆ/WIZJA – stan docelowy

Jak realizacja celu wpłynie na Twoją misję? Jak realizacja celu wesprze Twoją rolę w świecie?

Gotowe? W takim razie przeznacz chwilę na refleksję, po czym przejdź do działania wykonując action plan na najbliższy czas.

Najlepiej konkretny z dokładnie określonymi w czasie zadaniami, jakie wykonasz, żeby zbliżyć się do swojego celu.





Modyfikacje:

1. Ćwiczenie można dostosowywać do tematyki szkolenia, np. podczas szkolenia dla managerów ćwiczyć przekazywanie feedbacku pracownikowi opartego na jego wartościach; podczas szkolenia sprzedażowego ćwiczyć sprzedaż produktu/usługi opartą o wartości potencjalnego klienta; podczas szkolenia dla działu PR i marketingu ćwiczyć treść reklamy opartej na wartościach odbiorcy itp.
2. Modyfikacja: uczestnik losuje 3 karty wartości nie przekazując ich grupie. Jego zadaniem jest poprzez komunikację werbalną i niewerbalną przekazać grupie jakie wartości wylosował nie używając wylosowanych słów. Ma na to 3 minuty. Każdy pozostały uczestnik szkolenia zapisuje na kartce 3 wartości, które według niego zostały wylosowane. Po upływie czasu uczestnicy po kolei czytają swoje przypuszczenia, po czym grupa wspólnie omawia komunikat pod kątem przekazu informacji. Co było jasne, co nie? Która wartość od razu została wyłapana, a z którą uczestnicy mieli trudność? Na końcu swoje odczucia przedstawia osoba,



ValuesPoker

Wartościowy komunikat

Cel

Dopasowanie stylu komunikacji do systemu wartości odbiorcy.

Materiały

Karty wartości Values Poker lub małe karteczki i długopis

Czas trwania

Różny w zależności od wielkości grupy.
Okolo 5 minut na jednego uczestnika.



Procedura

Przygotowanie do szkolenia:

Przygotuj 1 talię kart Values Poker lub na karteczkach zapisz
ok 50 różnorodnych wartości.

W nawiązaniu do tematu szkolenia przygotuj prostych kilka scenek,
w których jedna osoba komunikuje coś drugiej lub grupie osób np.:

- jesteś żoną i pokłóciłaś się z mężem o to, że zapomniał kupić mleko,
- jesteś pracownikiem i podpadłeś szefowi, bo nie wysłałeś raportu na czas,
- jesteś managerem i masz zakomunikować pracownikowi zwolnienie.

Możesz również przygotować scenki wraz z uczestnikami szkolenia.



Przebieg

Uczestnik losuje 3 karty wartości z talii Values Poker.

Uczestnik ma za zadanie wczuć się w sytuację i dobrać komunikat
do systemu wartości odbiorcy, który określają wylosowane karty.

Po wykonaniu ćwiczenia uczestnik otrzymuje feedback od grupy,
a następnie od trenera.



Przykład

Uczestnik wylosował: **miłość**, **zaangażowanie**, **szczerść**.

Komunikat żony do męża po kłótni o mleko mógłby brzmieć np.: "Przyznaję, że mnie poniosło. Moja reakcja była nieadekwatna do sytuacji. Wiem, jak bardzo starasz się pomagać mi w domu i doceniam to, a każdemu może zdarzyć się zapomnieć.



Krok 4 - mocne strony

Stwórz listę swoich mocnych stron.

W czym jesteś dobry? Co przychodzi Ci łatwo i naturalnie?

Krok 5 - zasoby

Podziel zasoby na wewnętrzne i zewnętrzne.

Wewnętrzne:

Co masz w sobie wspierającego, co może pomóc Ci w osiągnięciu celu?

Zewnętrzne:

Co lub kto może pomóc Ci w Twojej drodze do celu?

Krok 6 - łączenie kropek

Jak podane przez Ciebie wartości, cel i mocne strony mają się do Twojej sytuacji zawodowej/kariery?

Jakie widzisz punkty wspólne, gdy patrzysz na swoje wartości, cel i mocne strony?

Jeśli w tym momencie się nie łączą, to jak mógłbyś je połączyć?

Krok 7 - domknięcie

Co Ci dało to ćwiczenie?

Krok 8 - plan

Jaki krok podejmiesz w związku z refleksją, którą właśnie wykonałeś?



ValuesPoker

Remanent osobowości

Do wykonania samodzielnie lub wykorzystania podczas indywidualnej sesji coachingowej czy szkoleń. To refleksyjne ćwiczenie bierze na warsztat wartości, cele, mocne strony, zasoby i pozwala połączyć je uzyskując szerszy obraz swojej osobowości.

W przeprowadzeniu ćwiczenia pomocne będą karty Values Poker.

Krok 1 - wybór

Zidentyfikuj sześć swoich podstawowych wartości.

Następnie przetestuj każdą wartość pytaniem:

Czy nadal będę sobą bez tej wartości?

Jeśli odpowiedź brzmi "tak", to nie jest to Twoja wartość podstawowa.

Spędź na tym kroku tyle czasu ile trzeba, by dojść do 6 wartości podstawowych.

Krok 2 - refleksja

Ponownie sprawdź każdą z wymienionych wartości, tym razem zadaj sobie pytania:

Kiedy zrobisz coś dla każdej z Twoich wartości?

Jak łączą się ze sobą poszczególne wartości?

Jak wspierają Cię Twoje wartości?

Krok 3 - cel

Mając już swoje wartości, które czujesz, w które wierzysz i z którymi się identyfikujesz – w jednym zdaniu sformułuj swój cel w oparciu o podane wartości.



ValuesPoker

4 strony wartości

ĆWICZENIE COACHINGOWE

Kontekst:

Podczas coachingu zespołowego / warsztatu zespołowego

Cel:

Rozpoczęcie dyskusji o wartościach i komunikacji w zespole

Podziel talię Values Poker na kolory: czerwony, zielony, żółty, niebieski (w każdym kolorze jest 10 kart). Odłóż na bok wartości uniwersalne w kolorze "tęczowym" i karty Joker. Wybierz 4 lokalizacje w sali warsztatowej, w których uczestnicy będą mogli swobodnie pracować w grupach. W każdej lokalizacji rozłóż karty jednego koloru. Karty powinny być rozłożone w sposób umożliwiający uczestnikom łatwe zapoznanie się z nimi.

Rozpocznij ćwiczenie:

1. Poproś uczestników, by stanęli przy grupie wartości / kolorze kart, z którymi utożsamiają się najbardziej.
2. Następnie poproś, by w grupach przedyskutowali, dlaczego wybrali grupę wartości danego koloru.
3. W kolejnym kroku poproś ich do podzielenia się refleksją na ten temat na forum zespołu. Zapytaj o to czy zauważyli jakieś prawidłowości (np. przewagę jakiegoś koloru), jakie widzą zależności między tym, jak wygląda komunikacja i współpraca w zespole a przynależnością do danej grupy, etc.





ValuesPoker

Czas Wartości

ĆWICZENIE COACHINGOWE

Kontekst:

Podczas coachingu indywidualnego / rozwojowego

Cel ćwiczenia:

Pozwala klientowi zweryfikować na ile na co dzień żyje w zgodzie ze swoimi wartościami

Poproś klienta o to, by zastanowił się jak w swoim codziennym życiu realizuje swoje wartości. Następnie poproś go, by przypomniał sobie jak wyglądał jego poprzedni dzień godzina po godzinie. Swoje zajęcia może spisać na kartce lub zwizualizować na zegarze (np. narysowanym na kartce). Następnie poproś, by do konkretnych zajęć dopasował wartości z talii Values Poker, które wspiera dane zajęcie.

Zapytaj klienta:

1. Czy wartości, które widzi na zegarze, są tożsame z jego wartościami życiowymi?
2. Czy proporcje poszczególnych wartości są takie, jak by sobie życzył?
3. Jakich wartości brakuje?
4. Jak się czuje, widząc taki obraz swoich wartości realizowanych na co dzień?
4. Co może zmienić, by lepiej realizować swoje wartości na co dzień?

Zaproś uczestników do kolejnego ćwiczenia. Zaznacz, że będą pracować w tych samych grupach.

1. Na tablicy zapisz treść typowego zadania, które jest realizowane w zespole np. przygotowanie video, zaprojektowanie nowej funkcjonalności, dodanie buttona xyz na stronie WWW. Zadanie może być realne.
2. Poproś zespoły, by przygotowały wiadomość / maila z treścią zadania tak, by jak najlepiej trafiło do ich grupy.
3. Następnie poproś zespoły, by przygotowały treść zadania tak, by jak najlepiej trafiło do innej grupy (np. żółtych dla niebieskich, niebieskich dla czerwonych, etc.). Wyznacz adekwatny dla nich limit czasowy (jeśli zespół się dobrze zna to może być to 5 minut).
4. Następnie poproś o to by kolejno przedstawiły to zadanie. Po każdej prezentacji zapytaj grupę, do której zadanie było przeznaczone, jak je zrozumiała, i by zestawiała opracowaną treść z tym, jak przygotowała tą wiadomość dla siebie.
5. Na koniec poproś zespoły o podzielenie się refleksją płynącą z tego ćwiczenia dla nich.

Wskazówki:

- ćwiczenie najlepiej wykonywać jako pierwsze podczas danej sekcji warsztatu (po przerwie),
 - pomiędzy 1 a 2 ćwiczeniem możesz wpleść teorię dot. typów osobowości według DISC i zasad komunikacji związanych z nimi.