

A photograph of a person's hand shaking hands with a virtual person on a laptop screen. The laptop is a MacBook Air on a wooden desk. A smartphone and a pen are also on the desk. A white mug is visible on the right. The image has a green tint and a semi-transparent text overlay.

# Zdalna Szkoła Facylitacji

## Nasze doświadczenie

Szkoła Facylitacji to kurs certyfikujący do roli Facylitatora, podczas którego uczyliśmy praktycznych umiejętności facylitacyjnych.

W 2015 roku zrealizowaliśmy I w Polsce otwartą edycję Szkoły Facylitacji pełnego programu rozwoju kompetencji facylitacyjnych, obejmującego 9 dni (72 godz.)

W tym momencie jesteśmy w trakcie realizacji XIV edycji Szkoły Facylitacji, którą łącznie ukończyło już ponad 140 osób.



# Co to jest facylitacja ?

Wiele definicji określa facylitację jako zbiór narzędzi i metod, które ułatwiają grupie realizować cel poprzez zaangażowanie grupy.

Dla nas jednak facylitacja to coś więcej niż prowadzenie warsztatów, jest to umiejętność współpracy z uczestnikami i procesem grupowym tak, aby **finalnie osiągnąć poziom autonomicznego pokonywania wyzwań i trudności przez grupę.**

Facylitacja wymaga od prowadzącego osobistej dojrzałości, odwagi i zaufania – do siebie oraz procesu grupowego.

Narzędzia, które stosuje facylitator, są istotne, ale kluczowa w tym podejściu do pracy z ludźmi jest samoświadomość oraz umiejętność rozpoznania i reagowania na zjawiska grupowe.

**FACYLITACJA** oznacza: "ułatwianie"

Facylitator planuje, przewodzi i koordynuje pracę grupy; pomagając jej osiągnąć cel tworzy środowisko, które wyzwala jasność myślenia, współuczestniczenie i pełne zaangażowanie każdego członka grupy.

Jako facylitator nie angażujesz się w szczegóły, dystans wobec widzenia kon na procesie

CONTENT NEUTRAL + PROCESS ORIENTED

angażujesz się w punktu wyłącznie

Sekretem facylitacji jest **PROCES GRUPOWY.**

Jeżeli przebiega on pryncypnie, to wraz z nim łatwiej przychodzą grupie najlepsze pomysły, rozwiązania i decyzje.

# Jaką formę ma nasza Szkoła ?

**Ćwiczenia, zadania, scenki, symulacje** – zapewniają praktyczny wymiar uczenia się, są doświadczeniem, na bazie którego uczestnik może wysnuć wnioski.

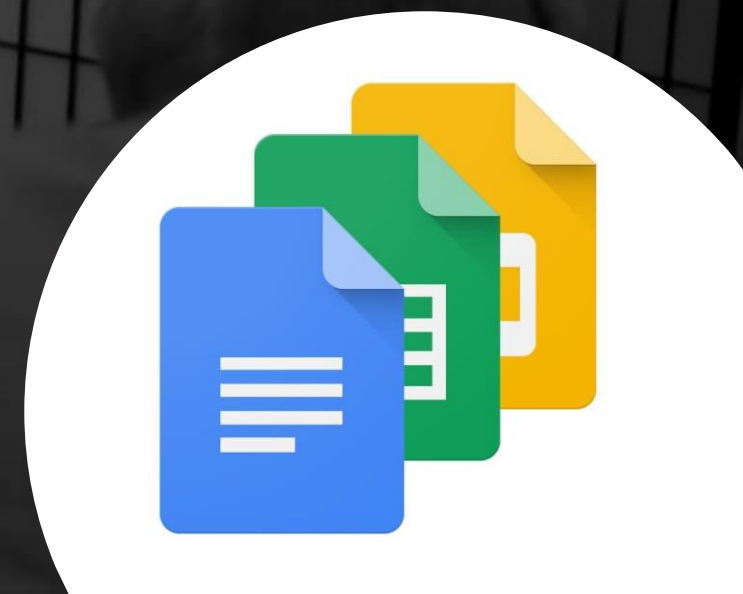
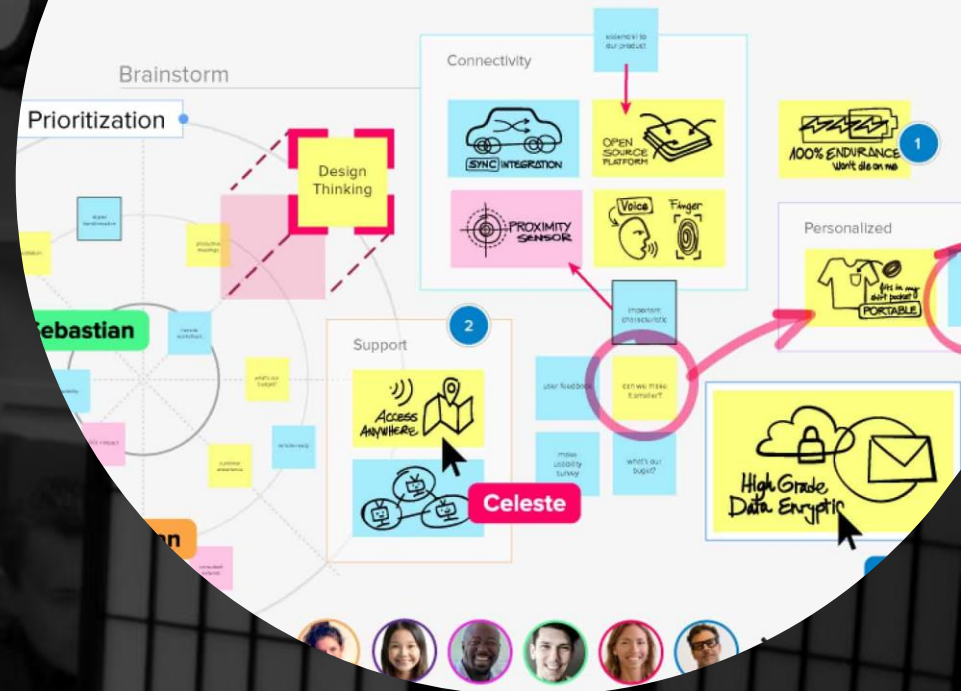
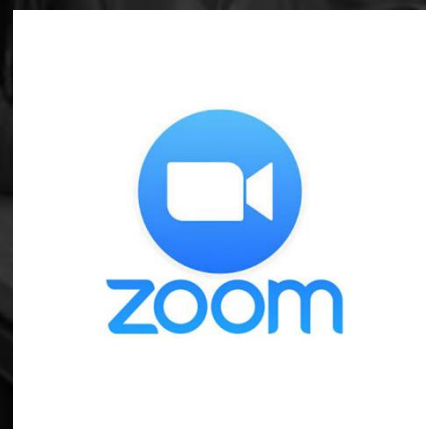
**Facylitacja** – każdy z uczestników doświadcza i praktykuje prowadzenie facylitacji, a po praktyce jest czas na informację zwrotną od grupy i prowadzących.

**Proces grupowy** – Skupiamy się na procesie grupowym, tak aby uczestnicy nauczyli się go świadomie obserwować i zrozumieć sytuacje występujące w grupie.

**Sesje wniosków i nauki, refleksja indywidualna, feedback** – pozwalają na podsumowanie ćwiczeń i zadań, weryfikację oceny własnych umiejętności i postaw, uzyskanie oceny od innych, zmotywowanie się do rozwoju.



# Z jakich technologii będziemy korzystać?



# PROFIL UCZESTNIKA

## HR BIZNES PARTNERZY I HR MENEDŻEROWIE

którzy prowadzą spotkania, warsztaty które mają na celu:

- zaangażowanie pracowników w realizację zadań,
- rozwiązanie problematycznych sytuacji,
- podjęcie decyzji,
- zarządzanie projektem,
- komunikowanie zmian.

## MENEDŻEROWIE PROJEKTÓW

którzy chcą by

- zespoły pracowały w sposób zaangażowany i odpowiedzialny,
- ich zespoły potrafiły zarządzać sobą bez konieczności dużej kontroli,
- potrafiły rozwiązywać konflikty i problemy w sposób twórczy i angażujący wszystkich.

## LIDERZY ORGANIZACJI

którzy chcą się dowiedzieć i nauczyć jak zmieniać kultury organizacyjne oraz chcą mieć wpływ na spotkania w jakich uczestniczą.

## MENEDŻEROWIE ZARZĄDZAJĄCY

którzy:

- zarządzać ludźmi w sposób partycypacyjny,
- umieć wywierać wpływ na grupy przez delegowanie odpowiedzialności, by zespoły nauczyły się samodzielnie rozwiązywać swoje problemy,
- podnieść komunikację pomiędzy zespołami na wyższy poziom,
- wzrostu zaangażowania w codzienne zadania,
- dla których emocje grupy

## TRENERZY I COACHOWIE

którzy chcą:

- nauczyć się innego stylu prowadzenia szkoleń i warsztatu w oparciu o proces grupowy i dynamikę grupy,
- wzbogacić swój warsztat pracy o umiejętności facylitacji,
- nabrać większej pewności w sytuacjach zmiennych i nieprzewidywanych.

## Scrum Masterzy, Agile Coachowie, Product Ownerzy

którzy:

- Rozwiązują trudne sytuacje w grupie,
- Pomagają grupie podejmować decyzje
- Wspierają efektywność spotkań grup/zespołów
- Pomagają w zmianach organizacyjnych

# REZULTATY INDYWIDUALNE

Suteczne prowadzenie warsztatów, **spotkań (online i offline)** które kończą się planami działania i wysokim zaangażowaniem uczestników w ich realizację;

**Zarządzanie emocjami** niezaangażowanych uczestników spotkań jak i tych dominujących, co skutkuje wykorzystaniem potencjału wszystkich obecnych;

Budowanie programów szkoleń, warsztatów, spotkań;

Radzenie sobie z nieprzewidywanymi sytuacjami, koncentracja na celu programu;

Pewność w prowadzeniu grup;

Zbieranie informacji z grupy;

Planowanie i realizacja etapu kontraktowania co szczególnie jest istotne w sytuacjach niejednoznacznych oczekiwań, celów;

Zrozumienie i rozpoznawanie różnych etapów procesu grupowego;

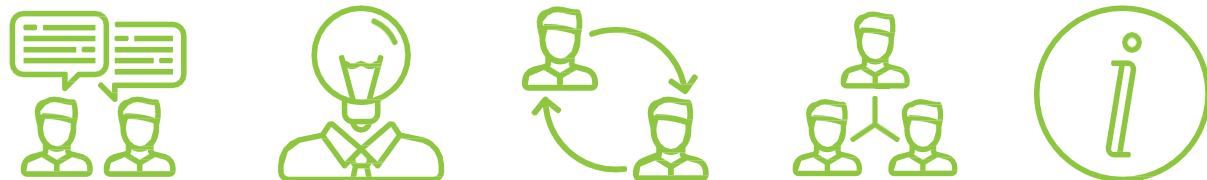
Umiejętności, techniki, ćwiczenia aktywizujące i prowadzące do celu spotkania (warsztatu, szkolenia);

Budowanie własnych ćwiczeń dostosowanych do potrzeb celów i charakterystyki grupy;

Podniesienie osobistych kompetencji interpersonalnych w pracy z grupą;

Umiejętność pracy z konfliktem na poziomie indywidualnych osób i organizacji.

# REZULTATY DLA ORGANIZACJI



Budowanie kultury organizacji opartej na dialogu.

Budowanie integralności zespołu i organizacji.

Poprawienie komunikacji w rozumieniu przepływu informacji.

Poprawienie procesu podejmowania decyzji.

Budowanie relacji w zespołach.

Wprowadzenie idei organizacji samo uczącej się.



# Program

## MODUŁ I POCZĄTKOWE ETAPY PRACY Z GRUPĄ

### Podstawowe pojęcia w Facylitacji?

- Gdzie się sprawdza facylitacja, do czego jej używać? w jakich sytuacjach?
- Trzy tryby działania facylitatora: Hierarchiczny, Współpracujący, Autonomiczny.
- Na czym polega rola facylitatora.

### Etapy pracy z grupą na spotkaniach

- Potrzeby grupy na etapie początkowym i zadania facylitatora.
- Jak budować klimat zaangażowania i otwartości na początkowym etapie – najlepsze
- Rola pytań otwierających dyskusje – „FAT questions”.
- Model facylitacji: David Casey
- Nadawanie struktury pracy grupy.

### Przygotowywanie spotkań

- Stawianie celów, określanie rezultatów.
- Tworzenie kontraktu.
- Trójstopniowy kontrakt z różnymi interesariuszami.
- Waga i rola kontraktu na czas spotkania, określenia własnej roli jako facylitatora na początku spotkania.
- Zależność konstrukcji kontraktu od wielkości, znajomości grupy, celu.
- Kontrakt w praktyce – ćwiczenie.

### Aktywne metody pracy z grupą

- Rozgrzewki”: emocjonalne, intelektualne, celu i kierunku, kreatywności. kluczowa rola rozgrzewek np. koncentrujących na celu warsztatu, budujące poczucie bezpieczeństwa, budujące poczucie sensu.

# PROGRAM

## MODUŁ I POCZĄTKOWE ETAPY PRACY Z GRUPĄ

### Proces grupowy

- Podstawy teoretyczne procesu grupowego.
- Budowanie świadomości diagnozowania potrzeb grupy na różnych etapach procesu grupowego.

### Emocje w grupie

- Wpływ emocji na efektywność grupy, rozpoznawanie emocji w grupie i zarządzanie emocjami. Trudne emocje w grupie i radzenie sobie z nimi.
- Wykorzystanie trójkąta dramatycznego S. Karpmana do interpretacji sytuacji w grupie.
- Planowanie, Nadawanie znaczenie, Podsumowywanie, Docenianie, Konfrontacja, Mówienie o emocjach. Wykorzystanie tych aktywności na spotkaniach.

### Fazy rozwoju grupy

- Rozpoznawanie faz rozwoju grupy
- Rola i zachowanie się facylitatora w każdej z faz.

# PROGRAM

MODUŁ II ŚRODKOWY ETAP PRACY Z GRUPĄ – faza burzy i pracy z oporem (trudni uczestnicy, konfrontowanie, analiza transakcyjna w służbie rozwiązywania konfliktów).

## Potrzeby grupy w środkowym etapie spotkania.

- Rola i zadania facylitatora w tym etapie.

## Burza i opór w grupie.

- Przejawy oporu w grupie i techniki oraz sposoby reagowania na różne objawy oporu.
- Jak radzić sobie w grupie z: ciszą i wycofaniem, agresją wprost, cynizmem, płaczem, bierną agresją.

## Techniki aktywacji grupy w zależności od potrzeb grupy i procesu.

- Socjometria

## Zjawisko oporu w grupie.

- Źródła oporu i objawy – generalnie oraz w grupach prowadzonych przez uczestników.
- Sposoby przełamywania oporu.
- 3 stopnie interwencji, teoria i ćwiczenia na czasach.
- Model interwencji wg Rogera Schwarza, ćwiczenia.
- Jak radzić sobie w grupie z: ciszą i wycofaniem, agresją, cynizmem, płaczem, bierną agresją.

# PROGRAM

MODUŁ II ŚRODKOWY ETAP PRACY Z GRUPĄ – faza burzy i pracy z oporem (trudni uczestnicy, konfrontowanie, analiza transakcyjna w służbie rozwiązywania konfliktów).

## Grupowe rozwiązywanie problemów

- „Superwizja” grupowa.

## Rozwiązywanie konfliktów w grupie.

- Teorie: model „3 światy” J. J. Sherer; analiza transakcyjna.
- Konfrontacja grupy i indywidualnych osób, czym jest a czym nie jest konfrontacja, metodologia stosowania konfrontacji.
- Modelująca rola facylitatora w rozwiązywaniu trudnych sytuacji.
- Ćwiczenia na casach.

## Umiejętności facylitatora

- Podsumowywani i nadawanie znaczenia.
- Konfrontacja.
- Teoria i ćwiczenia na casach.

## Facylitator jako Narzędzie

- Poznanie siebie i rozwój osobisty.
- Praca z Cieniem i Personą.
- Rozwój przez podejmowanie ryzyka.
- Siedem źródeł wpływu.

# PROGRAM

## MODUŁ III ETAP KOŃCZENIA PRACY Z GRUPĄ.

### Potrzeby grupy na końcowym etapie spotkania

- „Jak kończyć spotkania i domykać proces grupowy.
- ryzyka i zagrożenia tej fazy ze strony facylitatora i grupy – brak wniosków, brak ustaleń, brak planów i odpowiedzialności.
- Kluczowe elementy zakończeń: podsumowania, docenienie, tworzenie planów działania.
- Rola facylitatora i jego własny stosunek do zakończenia pracy jako modelujący reakcje grupy.
- Rozpoznawanie emocji towarzyszących zakończeniom i właściwe reagowanie.
- Rola czasu w zakończeniach.

### Facylitowanie spotkań przez uczestników

- Ćwiczenia indywidualne uczestników – każdy z uczestników będzie facylitował 30minutowe spotkanie na określone tematy i z określonym celem do osiągnięcia, reszta uczestników stanowi grupę. Po nastąpi sesja feedbacku dla prowadzącego oraz wspólnej nauki z sukcesów i błędów.

### Facylitacja dużych grup bądź złożonych procesów

- Specyficzne planowanie programu pracy z dużą grupą: komunikacja, celu, zarządzanie czasem w dużej grupie, zarządzanie energią dużej grupy, „matematyka” dużej grupy.
- Praca z polityką w złożonych procesach dotyczących dużych obszarów w organizacji.
- Ujawnianie i podsumowywanie jako szczególnie istotne techniki pracy facylitatora.
- Techniki pracy z dużą grupą: STRIPES, Diagram współzależności, World cafe, Open Space, Kapelusze De bono, Strategia Disneya, Mind Mapping, Socjodramy, Obawy i nadzieje.
- Kreatywne i artystyczne opcje – techniki pracy z grupą.

# Daty

I moduł: 19-21 kwietnia 2023

II moduł: 17-19 maja 2023

III moduł: 21-23 czerwca 2023



# Cena

**Cena: 7 900 zł netto**

**+ 23% VAT (9 717zł brutto)**

Cena zawiera:

- Szkolenie złożone z 3 modułów (9 dni szkoleniowych, 45h)
- Certyfikat ukończenia Szkoły Facylitacji Zdalnej
- Materiały Szkoleniowe (w formie papierowej oraz elektronicznej)
- 3 facylitatorów + osobę techniczną do pomocy
- Instrukcje użycia podstawowych narzędzi do prowadzenie facylitacji zdalnej (Zoom, Mural, Google Forms).



# Karolina Gierszewska

---

Facylitator. Trener. Konsultant.

Absolwentka psychologii UJ w Krakowie i UAM w Poznaniu. Ukończyła Szkołę Trenerów Grupowych TROP oraz Szkołę Facylitacji PATHWAYS. IAF Certified™ Professional Facilitator, marketer i badacz rynku.

Specjalizacja: warsztaty biznesowe, warsztatu rozwoju efektywności indywidualnej i zespołowej oraz projekty cross-funkcyjne.

Prawie 20-letnie doświadczenie w międzynarodowych korporacjach i agencjach (Millward Brown, SAB Miller, NIVEA) w obszarach związanych z: badaniami na rzecz marek i firm, tworzeniem strategii i komunikacji marketingowej, tworzeniem nowych rozwiązań dla biznesu, projektami Employer Branding, działaniami rozwojowymi w obszarze leadershipu.

Pracowała m. in. dla.: Kompania Piwowarska, Grupa Żywiec, Red Bull, Volkswagen, Credit Agricole, allegro, LOTTE Wedel, BP, NIVEA, Play, Pepco, Discovery, Codewise, Pernod Ricard, Nestle, Pro Vita Hotel Wellness.





# Monika Tumidaj

---

Absolwentka Informatyki i Matematyki na Uniwersytecie Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie. Certyfikowana facylitorka Szkoły Facylitacji Pathways. Doświadczona Scrum Masterka.

Od ponad 6 lat wspiera zespoły w samoorganizacji i braniu odpowiedzialności za wytwarzane produkty. Ważna jest dla niej komunikacja oparta na empatii i szacunku. Tworzy przestrzeń, w której osoby mogą otwarcie wypowiadać się i zostać usłyszane. Zorientowana na ciągłe usprawnianie pracy zespołu, jako dobrze funkcjonującego organizmu, przy jednoczesnym zauważeniu indywidualnych cech i unikatowego wkładu każdego z członków.

Zwolenniczka nieustannego rozwoju, kompetencje facylitacyjne rozwija w codziennej pracy. Współtworzy program warsztatów „Facylitacja w zwinności”.

## PODCASTY Rozmawiamy o facylitacji



# Podcasty „Rozmawiamy o Facylitacji”

Naszymi rozmówcami są absolwenci szkoły, reprezentujący różne branże, stanowiska i obszary rozwojowe. Każdy odcinek to inna historia i punkt widzenia.

Tematy, które do tej pory zrealizowaliśmy to:

Facylitacja w świecie produktywności

Facylitacja graficzna

Facylitacja okiem HR Managera

Facylitacja, a poczucie bezpieczeństwa w grupie

Facylitacja a zarządzanie emocjami

Uważność w Facylitacji / Oczami HR Business Partnera

Najważniejsze narzędzie Facylitacji

Podcasty dostępne na:



Spreaker



iTunes



Zostańmy  
w kontakcie



Grzegorz Ciok  
Konsultant ds. Projektów Rozwojowych  
[grzegorz.ciok@pathways.com.pl](mailto:grzegorz.ciok@pathways.com.pl)  
+ 48 662 020 436

Dariusz Paluch  
Dyrektor Zarządzający  
[darek.paluch@pathways.com.pl](mailto:darek.paluch@pathways.com.pl)  
+48 602 215 616

