



Szkoła Facylitacji Pathways

Kraków 2023

Szkoła Facylitacji Pathways

Szkoła Facylitacji to kurs certyfikujący do roli Facylitatora, podczas którego uczymy 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 XIII edycji Szkoły Facylitacji, którą łącznie ukończyło już ponad 130 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 temata i trzymasz tego 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.

Planowanie celów i działań rozwojowych, plany działań, kontrakty zespołowe – zapewniają połączenie efektów szkolenia z codzienną pracą. Są kluczem do sukcesu szkolenia.

Modele teoretyczne, dane, podsumowania – zbierają doświadczenie oraz wnioski i uzupełniają je w wiedzę teoretyczną, ugruntowując wnioski.



WYZWANIA DLA LIDERA JUTRA



Przed liderami jutra zostały postawione wyzwania. Świat wymaga od nich znajomości języków, umiejętności przystosowania się oraz chęci relokacji. Ale, co najważniejsze, liderzy jutra będą musieli położyć nacisk na współpracę, posiadać zdolności przewidywania oraz umiejętność strategicznego myślenia.

„Czas stanowi jeden z najcenniejszych, ale równocześnie najczęściej marnowanych, zasobów organizacji. Pracownicy biurowi spędzają średnio cztery godziny tygodniowo na spotkaniach. W ich odczuciu więcej niż połowa tego czasu jest marnotrawstwem.”

OPINION MATTERS, FOR EPSON BY THE CENTER OF ECONOMIC & BUSINESS RESEARCH, MAY 2012

„Trzy główne powody marnotrawstwa w firmie to nieefektywne spotkania, niejasne cele oraz słaba komunikacja w zespole.”

MICROSOFT OFFICE SURVEY

„Straty wynikające z nieefektywnych spotkań kosztował budżet Wielkiej Brytanii w 2011 roku 26 miliardów funtów. Przekłada się to na 13 milionów straconych roboczogodzin.”

THE CENTER OF ECONOMIC & BUSINESS RESEARCH

"Większość zespołów zarządczych spędza zaledwie trzy godziny w miesiącu na podejmowaniu decyzji strategicznych. Przekłada się to na mniej niż tydzień w roku. Co gorsza, wiele zespołów nie uzyskuje rezultatów z powodu braku skupienia oraz nierozstrzygniętych dyskusji.”

STOP VASTING VALUABLE TIME, HBR, SEPTEMBER 2013

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 kulturę organizacyjną oraz chcą mieć wpływ na spotkania w jakich uczestniczą.

● Menedżerowie Zarządzający

Którzy chcieli by:

- 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 są trudne do zarządzania.

● 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.

REZULTATY INDYWIDUALNE

Suteczne prowadzenie warsztatów, spotkań, 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 nieprzewidzianymi 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

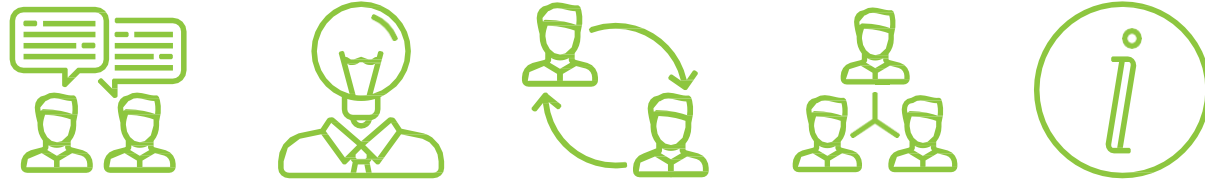
Umiejętności, techniki, ćwiczenia aktywizujące i prowadzące do celu spotkania (warsztatu, szkolenia)

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.
- Co motywuje ludzi - badania D Pinka i jakie ma to znaczenie dla facylitatora.
- 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, Poul Roberts, Graeme Salamon.
- 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

Umiejętności facylitatora część 1

- Feedback, zadawanie pytań, teoria i praktyka.
- Facylitowanie spotkań przez uczestników cz1.
- 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 facylitację, oraz wspólnej nauki z sukcesów i błędów. W trakcie jednego modułu facylitują 4 osoby.

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.
- Cztery zasadnicze mechanizmy: projekcja, przeniesienie, proces paralelny, interpretacja.
- Wykorzystanie trójkąta dramatycznego S. Karpmana do interpretacji sytuacji w grupie.

Fazy rozwoju grupy wg Bruca Tuckmana oraz wg Johna Herona

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

Etyka pracy facylitatora

- Kultura organizacji z jaką pracuje facylitator vs zasady etyczne facylitatora.
- Etyka w kontraktowaniu.

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.

Przegląd narzędzi do różnych typów spotkań.

- Narzędzia do pracy kreatywnej.
- Narzędzia do podejmowania decyzji zespołowo.
- Narzędzia do analizy zespołowej.
- Narzędzia do planowania.
- Ćwiczenie wybranych narzędzi.
- Narzędzia budowania norm współpracy ze szczególnym uwzględnieniem: kontraktu współpracy, jego weryfikacji, przeformułowywania; feedbacku, który w środowiskach zwinnych jest trudnym tematem.

Techniki aktywacji grupy w zależności od potrzeb grupy i procesu.

- Socjometria, „Mądrzy bogowie”. Metafory.

Zjawisko oporu w grupie.

- Źródła oporu i objawy – generalnie oraz w grupach prowadzonych przez uczestników.
- Sposoby przełamania oporu.
- 3 stopnie interwencji, teoria i ćwiczenia na casach.
- 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.

Facilitowanie spotkań przez uczestników cz2.

- Ćwiczenia indywidualne uczestników – każdy z uczestników będzie fasilitował 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. W trakcie jednego modułu fasilitują 4 osoby.

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 fasilitatora w rozwiązywaniu trudnych sytuacji.
- Ćwiczenia na casach.

Umiejętności fasilitatora cz2.

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

Facilitator 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 cz3.

- 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. W trakcie jednego modułu facylitują 4 osoby.

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.

INFORMACJE ORGANIZACYJNE



Termin:

I moduł: 23-25 marca 2023

II moduł: 13-15 kwietnia 2023

III moduł: 11-13 maja 2023



Cena: **9500**zł netto + 23% VAT (11 685 zł brutto)

Cena zawiera:

- Szkolenie, złożone z 3 modułów (9 dni szkoleniowych).
- Certyfikat ukończenia Szkoły Facylitacji.
- Materiały szkoleniowe.
- Całodzienną przerwę kawową

Istnieje możliwość płatności w ratach. Prosimy o uwzględnienie tej informacji w formularzu zgłoszeniowym.



Dorota Ostoja-Zawadzka

Jest założycielką i Prezes firmy Pathways Polska od 1999. Przyczyniła się do rozwoju biznesowego firmy, budowała portfel klientów, projektowała i realizowała kluczowe programy szkoleniowe.

Zdobyła tytuł magistra psychologii na Uniwersytecie Jagiellońskim. Posiada certyfikat ukończenia Studium Zarządzania i Biznesu przy Zakładzie Ekonomii Stosowanej na Uniwersytecie Jagiellońskim. Ukończyła także studium Zarządzania Projektami Społecznymi w Biznesie w Wyższej Szkole Europejskiej im. Józefa Tischnera. Obecnie prowadzi zajęcia dla studentów Instytutu Psychologii Stosowanej UJ w ramach przedmiotu „Przywództwo w Organizacji”. W 2012 roku rozpoczęła starania o uruchomienie pierwszej w Polsce Szkoły Facylitacji prowadzonej wspólnie z Uniwersytetem Jagiellońskim w Krakowie. W 2015 roku odbyła się pierwsza edycja Szkoły, w której również prowadzi zajęcia.

Ukończyła „The Art&Science of Coaching” prowadzony przez Wszechnicę UJ i Erickson College International. Posiada certyfikat konsultanta Work Style Analyser, a także certyfikat LDI, wydany przez Scherer Leadership Center w USA. W 2013 ukończyła kurs Facylitacji prowadzony przez Davida Tinkera z Wielkiej Brytanii. Od 2016 roku członek IAF-u – International Association of Facilitators.

Zarządza firmą, prowadzi szkolenia, ale przede wszystkim jest autorką nowatorskich i odważnych programów rozwojowych dla firm, mających na celu zmianę kultury organizacji w kierunku większego zaangażowania i osobistej odpowiedzialności. Prowadzi indywidualny coaching dla menedżerów wyższego szczebla; pracuje z zarządami i grupami High Potentials. Prowadzi szkolenia także w języku angielskim. Jej klienci to między innymi: Aon Hewitt, Bank Zachodni WBK, CISCO, Coca-Cola, Danone, DHL, IBM BTO, IKEA RUSSIA, InterIkea, MAN Truck, Netia, Nokia, Orange, PKN Orlen, Siemens, Unilever Polska, Whirlpool i wielu innych.

Jej pasją jest rozwój ludzi, fascynuje ją proces przeprowadzania organizacji przez zmiany – od 17 lat prowadzi firmę Pathways będąc jednocześnie w ciągłym procesie zmiany. Prywatnie mama trójki dzieci i pasjonatka podróży po świecie z całą rodziną.



Maria Kołodziejczyk

Facylitator. Trener. Coach. Konsultant.

Od 1998 roku współpracuje z Pathways jako konsultant, trener i coach dla biznesu. Realizuje projekty z zakresu rozwoju ludzi w organizacjach, przygotowując programy, prowadząc szkolenia dla zespołów (m.in. przywództwo, coaching, customer service, sztuka prezentacji, komunikacja, personal impact, budowanie relacji w zespole i inne). Prowadzi także coaching indywidualny.

Certyfikowany konsultant kwestionariusza Work Style Analyser. Przeszła szkolenie Leadership Development Intensive w Seattle (USA). Ukończyła I i II stopień szkolenia w zakresie action methods, socjometrii i socjodramy w Polskim Instytucie Psychodramy. Absolwentka Schumacher College – angielskiej uczelni skupiającej niekonwencjonalne autorytety ze świata nauki. Ukończyła Wydział Filozoficzny UJ (kierunek psychologia).

Klienci z ostatnich lat: Akamai, AmRest, Aon Hewitt Associates, Atos, BAT, Bayer, BP Polska, BZ WBK, CISCO, Citi Bank, Coca-Cola, Elektromontaż, EnerSys, Capgemini, DHL, IBM BTO, IBM Lab, ING BŚ, Inter IKEA, KBC Warta, Luxsoft, Netia, PKN Orlen, Mondial Assistance, Motor Centrum, Sas, Siemens, Software Mind, StateStreet, Telekomunikacja Polska S.A., Unilever Poland, Unilever Azja, Vattenfall.



Pathways w Internecie

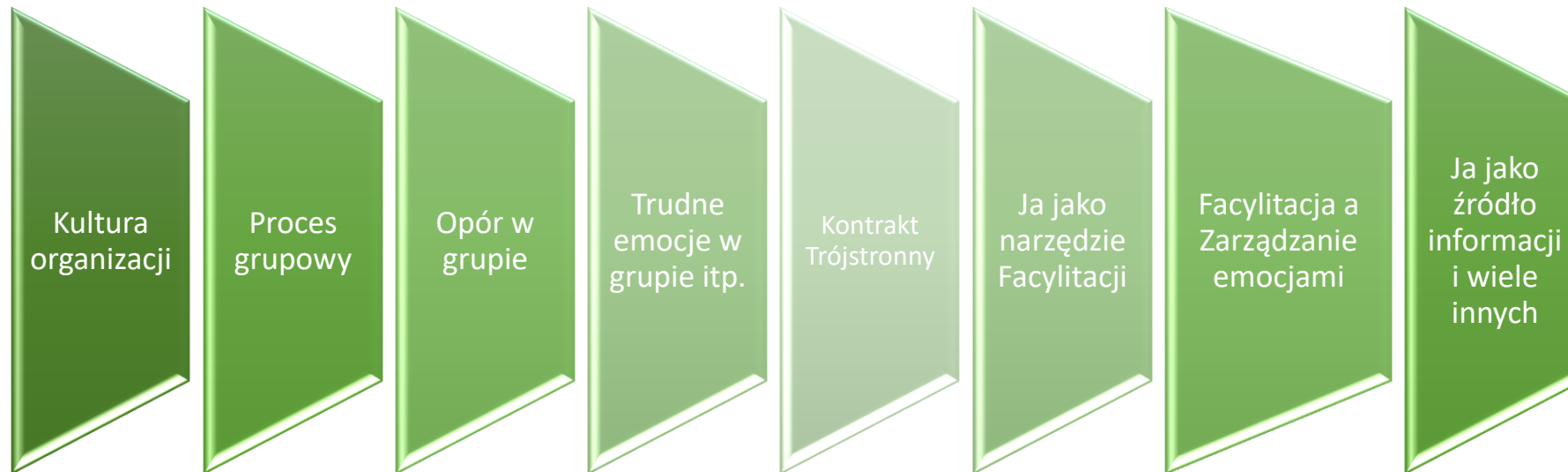
Aktywnie edukujemy również w świecie Online. Główną tematyką na której się skupiamy jest rozwój świadomości i podstawowej wiedzy z zakresu **FACYLITACJI** i efektywności spotkań.

Zależy nam aby w prosty i jasny sposób przekazywać najważniejsze zagadnienia i teorie.

Filmoteka Facylitatora

Krótkie filmy o tematyce Facylitacja.

Tematy, które zrealizowaliśmy do tej pory to między innymi:



Wszystkie filmy dostępne są na naszym [Facebooku](#) oraz kanale  YouTube

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

+ 48 662 020 436

Dariusz Paluch

Dyrektor Zarządzający

darek.paluch@pathways.com.pl

+48 602 215 616

