

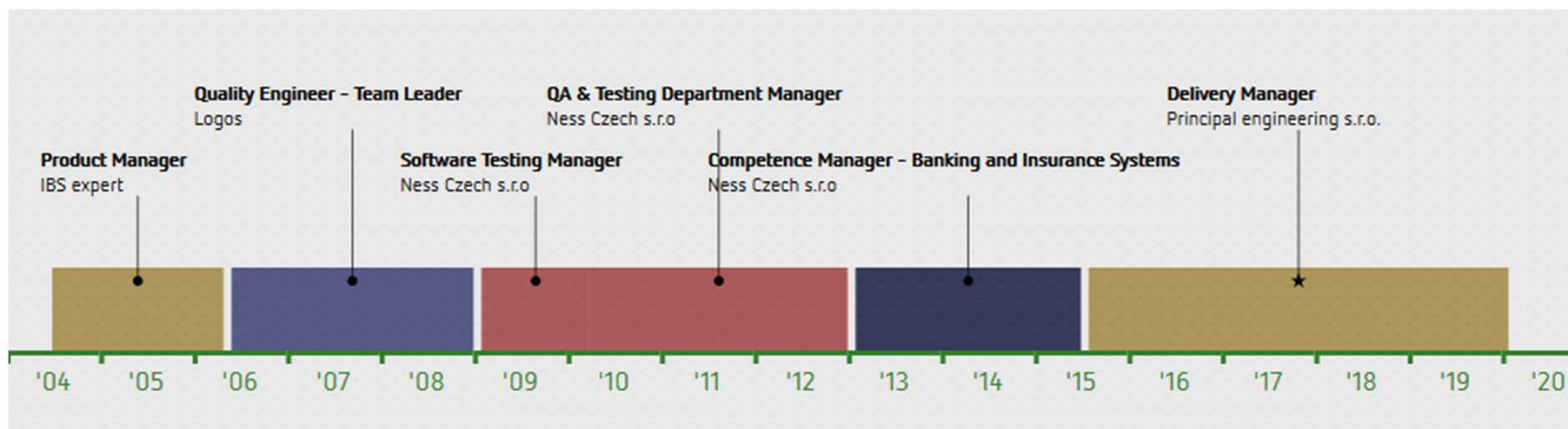
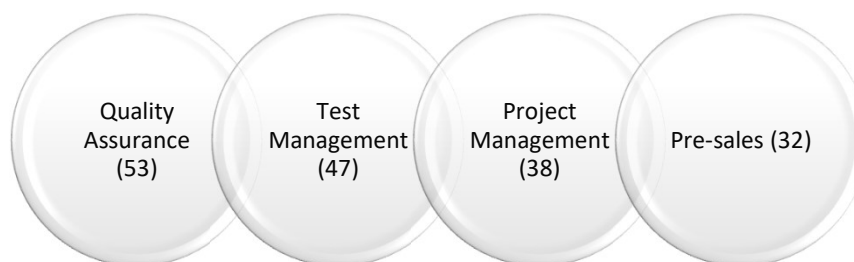


Efektivní schůzky

MAREK SOUKUP



Marek v číslech



Známe to všichni

- Nejasná agenda
- Nejasné očekávání
- Zapisovači versus řešitelé
- Nevládnuté emoce
- Tichý nesouhlas a zdánlivá dohoda
- Rozhodnutí pod tlakem

Facilitátor

- Nemá zájem na vlastním předmětu jednání
- Není rozhodčí či soudce

- Spravuje protokol a způsob komunikace
- Pomáhá skupině řešit problémy (způsoby vymezení a řešení problémů)
- Pomáhá tvořit rozhodnutí
- Zvládá rozpory a konflikty

- Klade otázky, nepřednáší
- Má neutrální postoj
- Nesoupeří se skupinou
- Nehodnotí a neposuzuje
- Flexibilně reaguje na situaci

Typy úloh

- Prevence
 - agenda a výstupy
 - role
 - způsob rozhodování
 - pravidla
- Definice problému
 - shrnutí a reformulace
 - kritéria pro řešení
- Dohody
 - otevření – návrhy, omezení, důvody, brainstorming ...
 - zúžení – afinita, prioritizace, obhajoba, hledání průniků ...
 - uzavření – mapování názoru, vyřazení, prioritizace, a zároveň místo nebo ...

Facilitační techniky

- Intervence a její míra
- Bumerang
- Aktivní naslouchání (motivace)
- Otevřené a uzavřené otázky
- Dílčí dohody (kotvy)
- Odkaz na pravidla
- Vizualizace
 - mapování názoru
 - brainstorming
 - mind mapy
- Skupinová dynamika
 - role
 - pravidla a normy
 - jednorázové akce, dlouhodobá práce skupiny

No jo ... ale jak na to?

- Kontext je důležitější než konkrétní techniky
- Facilitátor má zájem na výsledku jednání
- Aktivní určuje pravidla
- Hierarchie společnosti
- Externí facilitátor