



- **NAZWA NARZĘDZIA**

- *Aktywna głuchota*

- **OPIS NARZĘDZIA**

- Jest to ćwiczenie grupowe, które można wykonywać zarówno w pomieszczeniu, jak i na zewnątrz i dla którego zalecana jest parzysta liczba uczestników.

- **CELE NARZĘDZIA**

- Odkrywanie skutków nieuwagi i braku aktywnego słuchania.
- Rozwijanie wszechstronnych umiejętności aktywnego słuchania.
- Pokazanie pozytywnego i negatywnego wpływu komunikacji (lub braku komunikacji) na przywództwo interpersonalne.
- Identyfikacja tzw. barier dźwiękowych i komunikacyjnych, które utrudniają efektywny proces komunikacji.

- **POWIĄZANIE NARZĘDZIA Z KOMPETENCJAMI**

- Wyjaśnij powiązanie tego narzędzia z umiejętnością i jak to narzędzie pomaga rozwijać umiejętności  
Aktywne słuchanie (lub jego brak) jest kluczowym elementem komunikacji, ponieważ jest to działanie, które z konieczności angażuje dwa elementy (nadawcę i odbiorcę). Dlatego też, ze względu na swój element interpersonalny i zdolność do łączenia (lub odłączania) ludzi, jest to umiejętność ściśle związana z inteligencją emocjonalną. Aktywne słuchanie, jako podstawowy element empatii i więzi interpersonalnych, jest podstawowym



elementem przywództwa, zarówno w pionowej, jak i poziomej strukturze hierarchicznej, ponieważ komunikacja między różnymi poziomami organizacji ma fundamentalne znaczenie.

- **POTRZEBNE MATERIAŁY I POMOCE**

- Brak. Można to zrobić z uczestnikami siedzącymi, chociaż nie jest to konieczne.

- **WYKORZYSTANIE NARZĘDZIA**

- Wyjaśnij kroki potrzebne do wdrożenia narzędzia.
  1. Podziel uczestników na dwie grupy. Poproś połowę z nich, aby pozostała w pokoju (grupa A), a druga połowa, aby wyszła na zewnątrz (grupa B).
  2. Trener spotka się z grupą B i poprosi ich o zastanowienie się nad czymś, co jest dla nich bardzo znaczące i ważne w ich życiu (rodzina, praca, zwierzęta domowe, hobby...) oraz o przygotowanie argumentów, aby mogli o tym rozmawiać przez co najmniej dwie minuty.
  3. Teraz trener wejdzie do pokoju i wyjaśni grupie A, że członkowie grupy B przyjdą porozmawiać z nimi o czymś bardzo dla nich ważnym, do czego powinni okazać absolutny brak zainteresowania. Będą musieli zignorować swojego rozmówcę, nie utrzymywać kontaktu wzrokowego, utrzymywać odległą postawę, przerywać, zmieniać temat, przenosić rozmowę na własne terytorium... Krótko mówiąc, zignorować swojego partnera.



4. Przejdziemy do grupy B i poprosimy ich, aby stanęli w równoległych rzędach przed grupą A, aby utworzyli pary. Poproś B, aby zaczął opowiadać swoją historię i nie daj mu więcej niż 2 minuty.
5. Po tym czasie trener prosi grupę B o przesunięcie się o jedno miejsce w prawo, tak aby mieli teraz przed sobą nowego mówcę. Zostaną poproszeni o ponowne opowiedzenie swojej historii nowej osobie przed nimi.
6. Wcześniej prowadzący poinstruuje grupę A, że w tej drugiej fazie będą musieli aktywnie słuchać wszystkimi pięcioma zmysłami, wykazując żywe zainteresowanie tym, co słyszą. Pozwolimy obu stronom rozmawiać przez około 2 minuty.
7. Po tym czasie poprosimy o ciszę i zapytamy uczestników grupy B, jak się czuli, zarówno w pierwszej części ćwiczenia, jak i w drugiej części. Zapytaj ich o ich uczucia, emocje i reakcje.
8. Zrobimy to samo z grupą A, a ich opinie będą szczególnie ważne, ponieważ odkryjemy wpływ słabego lub braku aktywnego słuchania na osobę, która to robi. Jest to powszechne w życiu codziennym, ale nie jesteśmy świadomi, że to robimy. Teraz, robiąc to świadomie, będziemy znacznie bardziej świadomi szkód, a nawet bólu, jaki wywołujemy w drugiej osobie, gdy nie słuchamy tego, co ważne.
9. Skoncentrujemy się również na języku niewerbalnym. Nie będzie dziwne, że pod koniec ćwiczenia, po kroku 6, pary wyrównają swoją postawę i znajdą się blisko, bez barier fizycznych lub cielesnych, co mówi o generowaniu automatycznej relacji i stymulacji, która otwiera drogę do prowadzenia.
10. Zakończymy ogólnymi wnioskami i wpływem tego narzędzia na przywództwo.



- **CZEGO SIĘ NAUCZĄ UCZESTNICY?**

- Wyjaśnij, czego się nauczą dzięki praktyce narzędzia. Jakie korzyści można uzyskać z praktykowania tej umiejętności?
- Zwiększenie zdolności do rozwijania aktywnego słuchania jako elementu generującego przywództwo.
- Czynienie innych ważnymi i nadawanie wartości ich opiniom.
- Identyfikacja barier komunikacyjnych i ich klasyfikacja na: zewnętrzne /wewnętrzne; rozmówcy zależne/niezależne itp.
- Aby stać się empatycznym liderem.