

## **Sprawozdanie z zajęć dyskusyjno- warsztatowych w ramach projektu: „Jak edukować Innych o nas?” Rehabilitacja zawodowa i społeczna osób niepełnosprawnych zleczana ze środków PFRON**

Szóste spotkanie dyskusyjno-warsztatowe odbyło się 8 grudnia 2009 roku. Jego temat brzmiał: „Jak zainteresować słuchaczy?”.

Pierwszą część spotkania stanowił wykład aktywizujący. Prowadzący zapoznali w nim uczestników zajęć z różnymi metodami, sposobami i technikami utrzymywania zainteresowania słuchaczy. Była mowa o tym, że aby zainteresować słuchaczy poruszonym tematem warto odwołać się do konkretnych historyjek pomagających w zobrazowaniu poruszanych treści. Z pewnością każdy z nas uczestniczył choć raz w wykładzie, który zapadł w pamięci m.in. dlatego, że był wzbogacony określonymi anegdotami podkreślającymi wiarygodność omawianych założeń. Mówiliśmy o tym, że dobrze jest poruszać się podczas mówienia, bo pobudzenie słuchaczy do śledzenia wzrokiem osoby prowadzącej pomoże utrzymać zainteresowanie prezentowanym tematem. Ważne jest także, aby zróżnicować tempo prezentacji.. Kiedy poruszane są treści wymagające ich przyswojenia, należy mówić wolniej, a anegdoty szybciej. Dobrze jest kontrolować swoje tempo mówienia. Jeśli z natury dana osoba mówi szybko, powinna zwolnić od czasu do czasu, jeśli mówi dość wolno, w zależności od treści powinna przyspieszyć. Dobrą techniką utrzymywania zainteresowania jest także rozdawanie materiałów. Ważne, aby nie wręczać wszystkich materiałów już na samym początku zajęć. To spowoduje, że słuchacze skupią się na otrzymanym materiale, a nie na przekazywanych treściach. Należy wręczać przygotowane notatki sukcesywnie, zgodnie z rozwojem tematu. Dodatkowo, należy wręczać opracowane materiały osobiście. Jest to bowiem dobra okazja do poznania bliżej każdego uczestnika i podtrzymania jego zainteresowania. Inną techniką jest wykorzystywanie w dyskusji imion kursantów. Posługiwanie się imionami w celu powołania się na opinię kogoś z kursantów będzie pomocne w przenoszeniu uwagi na kolejnych słuchaczy i podniesieniu zainteresowania w grupie. Poznanie imion uczestników sprzyja również lepszej komunikacji i zmniejszeniu dystansu pomiędzy słuchaczem a prowadzącym. Warto także używać pomocy wizualnych, bowiem każdy z nas preferuje inną formę uczenia się. Istnieją

wśród nas wzrokowcy, słuchowcy, kinestetycy. Nie da się jednak przewidzieć, do jakiej grupy osób będzie się przemawiać. Aby więc zwiększyć prawdopodobieństwo dopasowania się do słuchaczy, warto stosować różne formy przekazu: wizualne, dźwiękowe a także wymagające fizycznego udziału odbiorców. Aby podtrzymać zainteresowanie słuchaczy warto zadawać pytania, pytać o opinię, dokonywać pytań porównawczych, ale nie zadawać pytań hurtowo. Należy utrzymać wymianę zdań podczas całej prezentacji tematu. Ważne jest także aby okazać poczucie humoru, dobrze jest uśmiechać się do zebranych osób. Sztuką jest nie pozwolić, aby wykład przerodził się w spotkanie wymiany kawałów, ale jednocześnie wprowadzić jeden czy dwa dowcipy mające za zadanie na chwilę odprężyć słuchaczy: zachować dobre proporcje. Prowadzący nawiązali także do pierwszych zajęć wspominając o komunikacji pozawerbalnej. Dobrym sposobem na podtrzymanie zainteresowania słuchaczy jest także mieszanie technik prowadzenia zajęć. Tak jak każdy z nas preferuje inny styl uczenia się, tak każdy poświęci więcej uwagi na wykład, który będzie zróżnicowany. W zależności od treści, należy stosować formę wykładu, negocjacji, ćwiczeń w małych grupach. Była mowa także o strategii uczenia zespołowego. Czasami dobrze jest zaprosić tzw. "osobę z zewnątrz". Zaprosić drugiego szkoleniowca, kursanta, fachowca z danej dziedziny, który wzmocni zainteresowanie wzbudzone przez prowadzącego. Prowadzący wspomnieli także o muzyce - umiejętnie dobrana, np. klasyczna może stać się dobrym dodatkiem do prowadzonych zajęć. Puszczona przed rozpoczęciem spotkania z pewnością stworzy dobry, przyjazny nastrój, a w trakcie ćwiczeń zadziała pobudzająco.

W drugiej części spotkania dyskutowaliśmy poruszane w wykładzie kwestie. Uczestnicy zajęć opowiadali, które z wymienionych technik były im wcześniej znane, które z nich stosowali, a o których tylko słyszeli lub czytali. Na zakończenie spotkania uczestnicy podzielili się na grupy i w grupach warsztatowo pracowali nad zagadnieniem: „Moje mocne strony”. Zastanawiali się, które z aspektów ich życia są na tyle interesujące, że mogliby nimi zainteresować słuchaczy, uwzględniając przy tym przepracowane na wcześniejszych zajęciach granice.