



1ч. 40мин.

ПЛЕНУМ И
МАЛЫЕ ГРУППЫ

ОПИСАНИЕ

Ценности определяют, как люди живут, работают и действуют в своей повседневной жизни. Ценности – невидимая сила, которая движет нашими действиями. Часто мы предполагаем, что работа в одной и той же области и в одной организации означает, что мы имеем одни и те же ценности. Но это не всегда так. Иногда конфликты и проблемы возникают потому, что члены организации действуют, исходя из разных ценностей. Если вы знаете, где ваши взгляды сходятся, в чем вы согласны или не согласны друг с другом, где могут быть ограничения и какая тема более чувствительна, вы можете предотвратить межличностные конфликты, недопонимание и улучшить командную работу.



ПОДГОТОВКА

Обзор справочного документа:
Список ценностей (30)



МАТЕРИАЛЫ

- Модерационные карточки (зеленые и красные)
- Маркеры



ИНСТРУМЕНТЫ

- Справочный материал:
У-процедура (29)
Рабочий лист:
Матрица ценностей (23)



СБОРЫ



ЦЕННОСТИ

ШАГ 1 **ИНДИВИДУАЛЬНО:** Заполните **Матрица ценностей (23)** 

О каких ценностях вы можете говорить со своей семьей, своими друзьями, в своей организации и в своем обществе? В этом упражнении «закрытая зона» – это ценности, о которых вам неудобно говорить в определенной группе, в то время как «доступная зона» – это темы, о которых вы можете говорить открыто и с комфортом (например, в обществе вам может быть неудобно обсуждать такие ценности, как гендерное равноправие, свобода от дискриминации по признаку сексуальной ориентации или свобода вероисповедания, в то время как с друзьями или коллегами эти темы могут быть «нормальными» и удобными, потому что тут ваши взгляды схожи). Запишите свои «закрытую» и «доступную» зоны, используя красные и зеленые модерационные карточки. Затем подумайте о 5 примерах, которыми вы хотели бы поделиться в малой группе. [15’]

ШАГ 2 **В МАЛЫХ ГРУППАХ:** Представьте свои примеры и обсудите их. Выберите ценности, которые вы хотите представить в пленуме (не менее 4 ценностей на человека; схожие карточки можно объединить). [20’]

ШАГ 3 **В ПЛЕНУМЕ:** Предлагаем использовать игровой формат «рынка». С помощью стульев создайте похожую на рынок обстановку. Назначьте на время игры одного директора. Этот директор собирает все карточки с ценностями из малых групп, тасует их и раздает заново по 4 карточки на участника. После этого каждый начинает торговать своими карточками с другими, обсуждая, почему они хотят иметь эту ценность. Цель торга заключается в том, чтобы у каждого в итоге оказался набор из 4 карточек, с которыми он может себя идентифицировать. В самом конце, если остаются карточки с ценностями, которые никто не взял, вы можете обменять максимум две свои карточки. Решите, какие ценности вы хотели бы сохранить. [40’]

ШАГ 4 **В МАЛЫХ ГРУППАХ:** Просмотрите ваши наборы ценностей: где есть сходства, а где вы видите противоречия? [15’]

ШАГ 5 **В ПЛЕНУМЕ:** Прикрепите карточки с вашими общими ценностями на стену. Это ваша общность взглядов. [10’]

**ПОСЛЕДУЮЩИЕ ДЕЙСТВИЯ**

Если у вас есть какая-то определенная проблема в работе вашей организации, которую вы хотели бы преодолеть (например, в сфере принятия решений), то поищите возможные решения с помощью **U-процедура для решения ценностных противоречий (43)**.

Дополнительная информация: The Common Cause Handbook, руководство по ценностям и структуре для участников кампаний, организаторов сообществ, государственных и муниципальных служащих, активистов, спонсоров, политиков и всех, кто находится между ними. Источник: www.valuesandframes.org.