



Facylitacja grupowa w projektach i w zmianie organizacyjnej

Artur Kasza

Dolnośląska Grupa Regionalna IPMA

Wrocław, 27.10.2018



Plan dnia

- Prezentacja wprowadzająca
 - Rola i postawa facylitatora
 - Pytania facylitacyjne
 - Techniki i metody
- Warsztaty



Plan dnia

- Prezentacja wprowadzająca
 - **Rola i postawa facylitatora**
 - Pytania facylitacyjne
 - Techniki i metody
- Warsztaty



Co to jest facylitacja?

- Ułatwianie
 - rozmowy
- Tworzenie i prowadzenie procesu złożonego z rozmów
 - podczas spotkań i warsztatów
- Ułatwienie interakcji w ramach procesów organizacyjnych
 - pomiędzy ludźmi i jednostkami organizacyjnymi



Kim jest facylitator?

- Facylitator a konsultant
 - konsultant wypracowuje i doradza rozwiązanie dla klienta
 - na podstawie diagnozy podbudowanej wiedzą ekspercką
 - Zawartość
 - Facylitator projektuje i doradza proces
 - który doprowadzi klienta do własnej odpowiedzi na jego własne pytanie
 - Proces
 - Konsultant procesu



Rola facylitatora

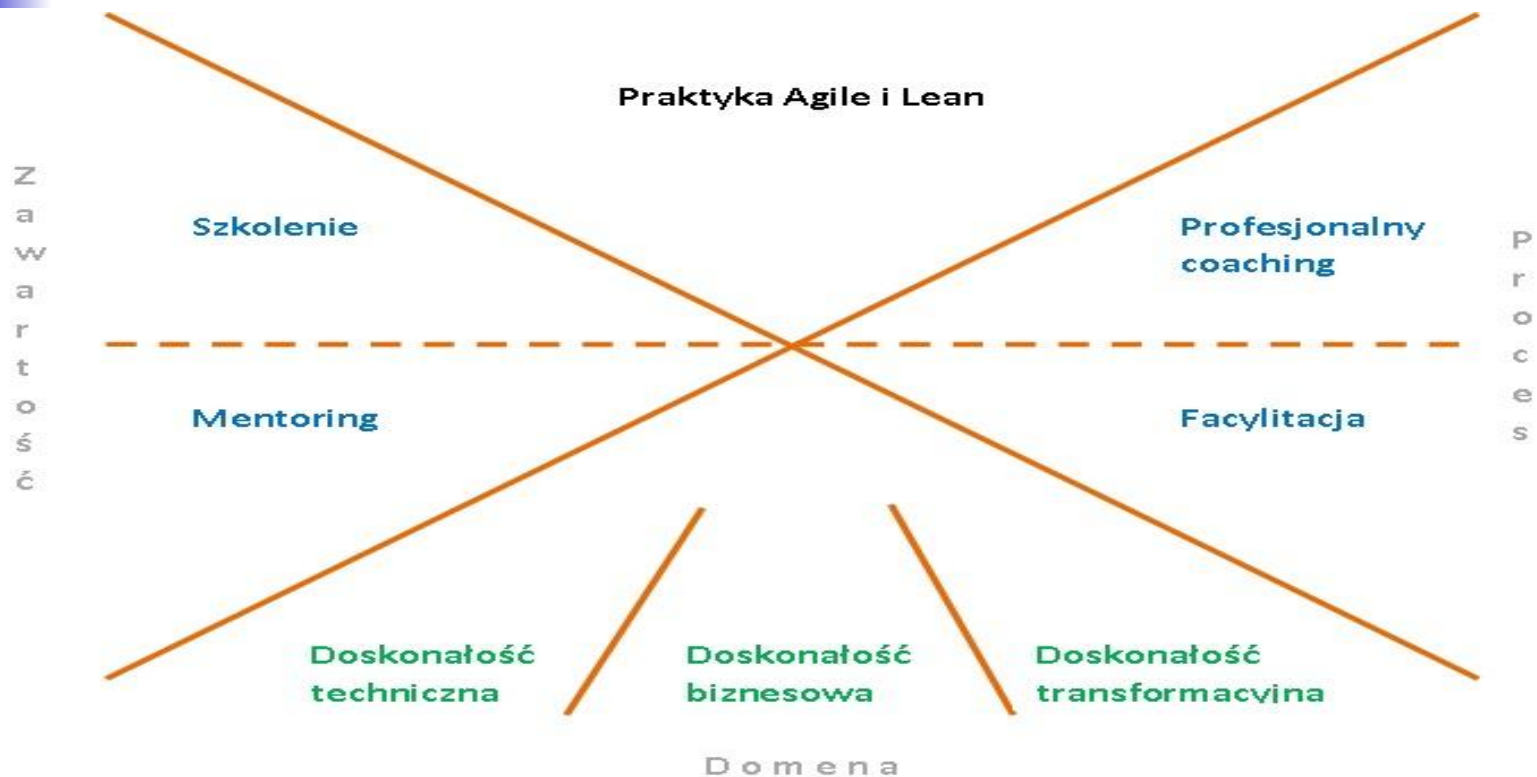
- pomóc klientowi zdefiniować tematy do rozmowy i pytania fokusowe
- zaprojektować i zaproponować proces
- przeprowadzić w określonym czasie
- włączać wszystkie głosy
- opracować i przekazać wynik
- śledzić i pomagać klientowi po warsztacie



Postawa facylitatora

- Kluczowe rozróżnienie
 - Przedmiot pracy – proces
- Jaka jest postawa facylitatora wobec przedmiotu pracy?
 - **Neutralna**
- Facylitatorowi nie zależy na żadnym konkretnym rozwiązaniu
 - Zależy mu na dojściu do rozwiązania

Agile Coaching



Koncepcja: Agile Coaching Institute - <http://agilecoachinginstitute.com/agile-coaching-resources/>



Plan dnia

- Prezentacja wprowadzająca
 - Rola i postawa facylitatora
 - **Pytania facylitacyjne**
 - Techniki i metody
- Warsztaty



Pytania facylitacyjne

- Punktem wyjścia dla każdego procesu jest pytanie fokusowe
- W procesie uczestnicy szukają odpowiedzi na to pytanie
- Pytania mogą być
 - analityczne
 - kreatywne



Pytania facylitacyjne

- Pytania analityczne
 - Jakie są nasze silne i słabe strony?
 - Jakie są nasze szanse i zagrożenia?
- Jakie są szanse dla tego projektu?
- Jakie są zagrożenia dla tego projektu?
 - Jakie jest prawdopodobieństwo ich wystąpienia?
 - Jaki wpływ mogą one mieć na projekt?



Pytania facylitacyjne

- Pytania kreatywne
 - Co możemy zrobić, żeby... ?
 - Uniknąć zagrożeń
 - Co zrobimy jeśli zagrożenie się zmaterializuje?



Zestaw pytań projektowych

- Jaka jest przyczyna tego projektu /programu?
- Jakie są cele projektu?
- Jakie są oczekiwane korzyści i niekorzyści?
 - Dla kogo?
- Ile będzie wynosił czas trwania projektu i realizacji korzyści?
- Jakie są przewidywane koszty?
- Jakie są ryzyka (szanse i zagrożenia)?



Zestaw pytań projektowych

- Do zastanowienia
 - Czy te pytania można zadać jakoś inaczej?
 - Jakie inne pytania mogą być zadane podczas warsztatu Business Case?



Plan dnia

- Prezentacja wprowadzająca
 - Rola i postawa facylitatora
 - Pytania facylitacyjne
 - **Techniki i metody**
- Warsztaty



Techniki facylitacji

- Generowanie pomysłów
 - Brainstorming otwarty lub ustrukturyzowany
- Grupowanie pomysłów
 - Poszukiwanie połączeń pomiędzy pomysłami
- Gdy mamy już grupy
 - Nazywanie grup
 - Nazwa grupy ujmuje to co łączy różne pomysły w grupie



Metody facylitacji

- Metody

- ICA ToP: Rozmowa sfokusowana

- Seria pytań o fakty, odczucia, znaczenie faktów oraz możliwe kolejne kroki

- ICA ToP: Warsztat budowanie konsensusu

- Wyjście od celu warsztatu i pytania fokusowego, generowanie pomysłów, grupowanie, nazywanie, zamknięcie

- Analiza pola sił

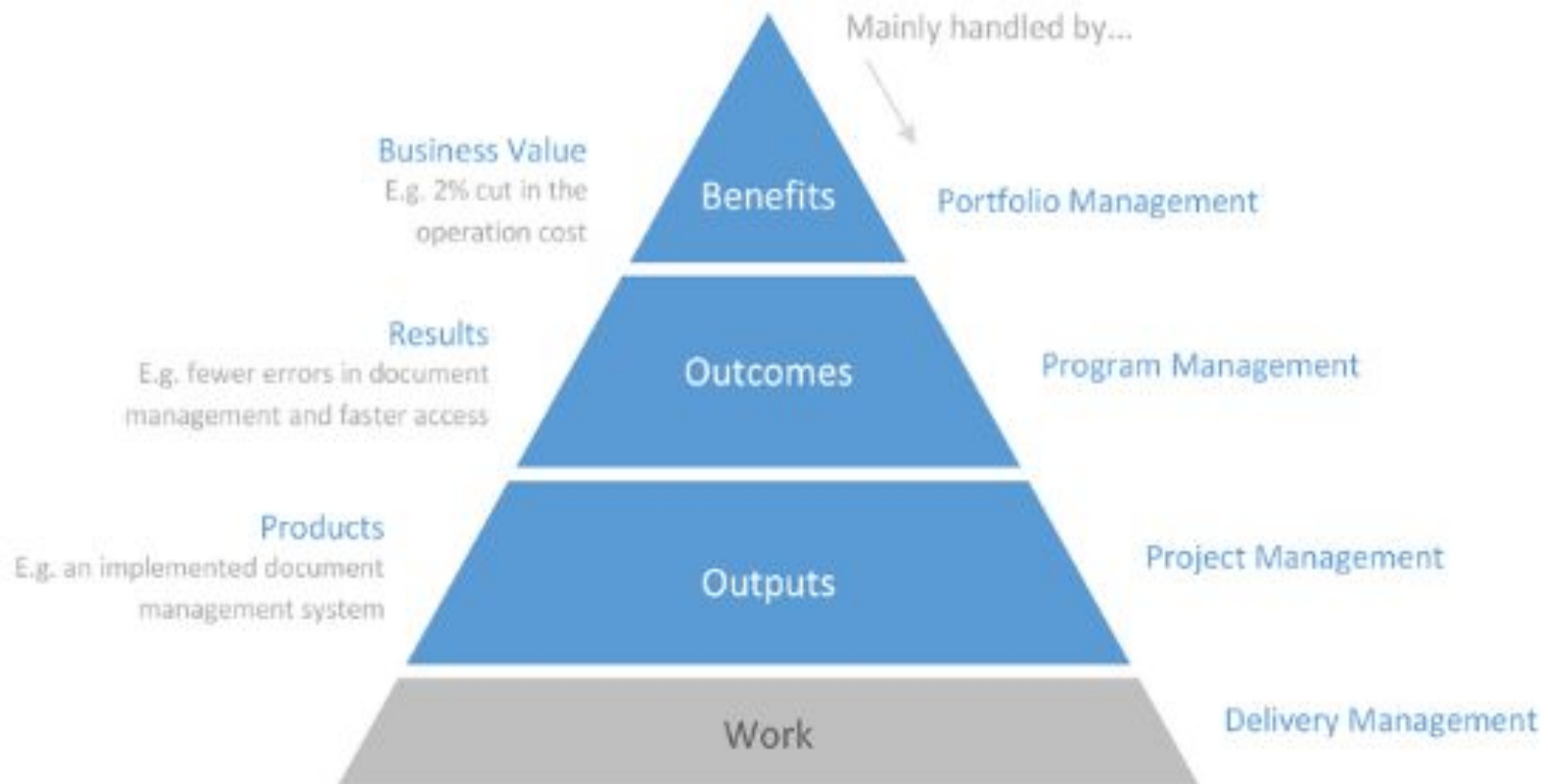
- Szukanie sił napędzających i hamujących zmianę organizacyjną



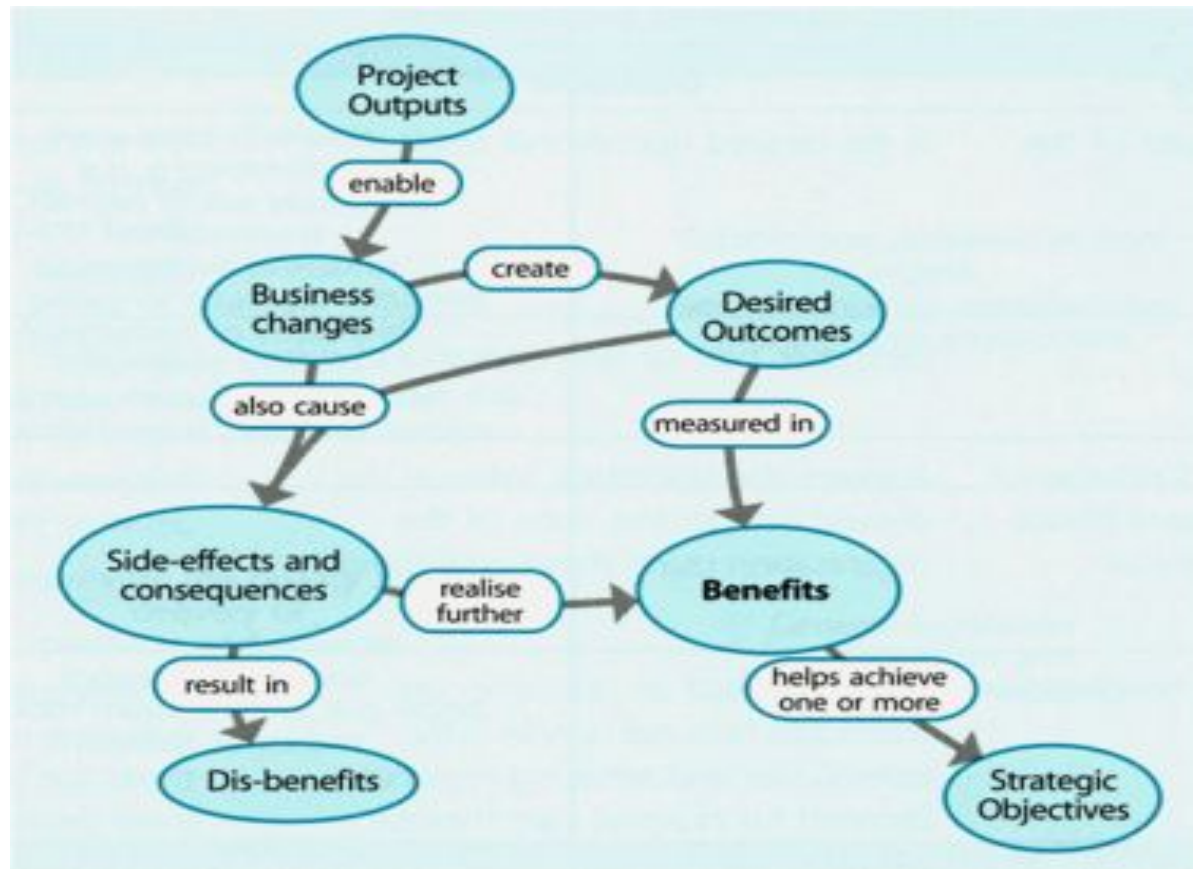
Metody facylitacji

- W połączeniu z technikami projektowymi

Produkty – rezultaty – korzyści



Mapa korzyści (MSP)



Analiza pola sił (Kurt Lewin)

Force Field Analysis

Adoption of Enterprise Risk Management													
Driving Force (Positive)	(Force Strength)											Restraining Force (Negative)	
	+5	+4	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	-4	-5		
CEO's support	▶					▶	◀	◀					general inertia
Finance support owing to credit rating stability/enhancement			▶		▶	▶	▶	▶	◀				good operational track record reduces perceived need/urgency
greater Board engagement				▶		▶	▶	▶	◀				skepticism re. management initiatives
similar systems already in place can be drawn on			▶		▶	▶	▶	▶	◀				existing workload pressures
understanding of basic risk principles across most of org'n		▶											

Total: 17

Total: -10



Warsztaty

- Transformacja agile
 - Warsztaty
- Cele:
 - doświadczyć procesu facylitowanego
 - określić możliwe siły pozytywne i negatywne dla transformacji agile
 - zmapować korzyści i niekorzyści
 - określić działania wdrożeniowe



Plan dnia

- Prezentacja wprowadzająca
 - Rola i postawa facylitatora
 - Pytania facylitacyjne
 - Techniki i metody
- **Warsztaty**



Dziękuję za uwagę

- Artur Kasza
- kasza.artur@gmail.com
- 517 238 511



group facilitation
process consulting
organizational development