

8. PRÁZDNINY – PRÁCE SKUPINY

Zdroj: Labáth, V., Smik, J.: *Expoprogram*. Bratislava: Psychodiagnostika, 1991

Cíl

- rozhodování
- kooperace
- loajalita ke skupině

Čas

50–60 minut

Pomůcky

Pro každého hráče namnožený přehled možností čerpání poukazu.

Popis, instrukce

Vaše skupina vyhrála poukaz na atraktivní prázdniny. Výhodou je, že si každý může vybrat z několika možností:

- A. Cesta po jižní Evropě luxusním autobusem, tři týdny se putuje z místa na místo, po plážích a atrakcích Itálie, Francie a Monaka. Vstupné na kulturní akce (muzea, koncerty) je v ceně zájezdu. Spolucestující jsou členové skupiny, kteří se pro tuto možnost rozhodnou.
- B. Třítýdenní pobyt v rekreačním středisku u Středozemního moře, v jedné z jihoevropských zemí, kde jsou diskokluby, kina, hrací automaty, videodiskotéky, velký společenský život. Spolucestující jsou členové skupiny, kteří se pro tuto možnost rozhodnou.
- C. Pobyt na horské osamocené chatě v krásném prostředí Alp, sice 10 dní, ale s několika vybranými přáteli.
- D. Možnost získat za zájezd sumu 20 000 Kč.

Postup

1. Každý hráč se nyní rozhodne sám za sebe a vybere si jednu z možností. Své rozhodnutí s nikým nekonzultuje.
2. Lektor zjistí, jak se jednotliví členové skupiny rozhodovali.
3. Podle rozhodnutí vzniknou skupiny. Ty se dohodnou, proč se tak rozhodly a jaká očekávání mají od takových prázdnin.
4. Mluvčí jednotlivých skupin prezentují názory skupiny.
5. Po skončení nová instrukce: *"Situace se změnila, právě jsme dostali rozhodnutí, že odměna bude platit pouze tehdy, když se dokážete za 10 minut společně dohodnout na jediné ze čtyř možností, kterou všichni přijmete. Pokud se nedohodnete, poukazy ztrácejí platnost a propadají."*

Reflexe

- Co jsme dělali?

- Podle čeho jste se rozhodovali?
- Jste spokojeni s výsledkem skupiny?
- Jak probíhala diskuse?
- Změnili jste názor, nebo jste ustoupili ve snaze dohodnout se?
- Jakou taktiku jste volili pro přesvědčování?
- Jak naopak na vás působila taktika přesvědčování od ostatních?