

„ЕДНО, ДВЕ, ТРИ, СТАРТ !“

Делата говорят повече от думите



Цитати

Да правиш добро е благородно. Да казваш на другите да правят добро е още по-благородно, пък и създава по-малко неприятности.

- *Марк Твен, писател хуморист*

Смесените послания са много вредни по отношение на това как обществото ги разбира и как се изгражда доверие и чувство за лична готовност за действие.

- *Иън Кристи, Зелен алианс*

За човека се съди по делата, а не по думите.

- *руска поговорка*



Връзка с климата

В средите на активистите има осъзнаване, че най-големите щети, свързани с изменението на климата ще бъдат избегнати само чрез широко възприети промени в поведението – в политиката, производството, потреблението, пътуването, отдиха, използването на енергия и ресурси и т.н. Необходимите промени обаче нямат шанс, освен ако защитниците и активистите в областта на климата не станат по-ефективни в своите действия. А това изисква много по-добро разбиране на връзката между думите и делата.



За тази игра

Тази игра показва, че личният пример дава повече сила на вашите думи и послания, и се илюстрира от популярната поговорка: „Действията говорят по-добре от думите“.

Играта е сравнително кратка. Нейното послание е, че каквото и да научим и каквото и да обещаем да направим, хората, които се вслушват в казаното от нас или организациите и социалните мрежи в които се подвизаваме ще бъдат по-повлияни от свършеното, отколкото от това, което им казваме да направят.

Като пример как се използва тази игра, Чирапол Синтунава от университета Махидол в Тайланд често казва на участниците в заключителната дискусия на неговите семинари за устойчивост, че не иска те да се приберат къщи и да разказват какво са научили през деня, а да го демонстрират чрез своите действия, убеждавайки ги, че това ще има много по-голямо въздействие в дългосрочен план. Така той въвежда играта „Едно, две, три, старт!“.

Играта „Едно, две, три, старт!“ може да се използва като заключително упражнение в края на всяка ваша презентация. Важно е да го изпълните бързо и без особено натоваване, за да не си помислят участниците, че им правите някакъв номер.

Брой участници	Това е масова игра. Няма ограничение за броя участници.
Време	Три до десет минути
Място	Достатъчно място, така че всеки да може да вижда фасилитатора. Обикновено тази игра се провежда с всички членове на публиката, които остават по местата си.
Материали	Не са необходими.
Предварителна подготовка	Не е необходима.

Указания как да проведем играта



1

Попитайте дали всички ви виждат.

Докато показвате как изпъвате ръцете си, сякаш ще пляскате, помолете участниците да държат ръце пред себе си. Кажете: „Сега ще преброя бавно до три и когато кажа «Старт!», всички трябва да плеснат с ръце веднъж едновременно. ”

Повторете тези инструкции, за да сте сигурни, че всички са ви чули и разбрали. Можете да добавите: „Нашата цел е всички да плеснат едновременно, така че да звучи като един чифт гигантски ръце, които пляскат силно. В края на краищата всички ние правим едно и също нещо и ако го правим заедно, това ще засили индивидуалното ни въздействие.“ Повторете инструкциите пак и кажете: „Сега ще преброя до три и ще кажа „старт!“.



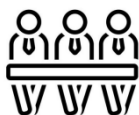
2

Пребройте бавно „едно, две, три“, след това плеснете силно с ръце, направете пауза за една секунда, след което кажете „старт!“.

Когато плеснете с ръце, почти всички ще плеснат след вас, без да чакат да кажете «Старт!», както са били инструктирани. Спрете за момент и нека всички осъзнаят какво се е случило.



На този етап проведете дискусията, както е указано по-долу.



Обобщение и дискусия

В играта „Едно, две, три, старт!“ разборът трябва да бъде лек и бърз. Могат да бъдат отбелязани различни аспекти и е интересно да попитате участниците в края на първия опит какви уроци могат да бъдат извлечени от тази игра. След техните обяснения можете да направите следното наблюдение: „Това упражнение показва значението на невербалната комуникация при определяне на това какво се случва, когато се опитвате да окажете въздействие или да мотивирате промяна. Хората не обръщат внимание на това, което казвате, но гледат това, което правите. Ако искате думите ви да имат възможно най-голямо въздействие, изключително важно е действията ви да са в съответствие с това, което говорите на хората.“

Въпрос за размисъл – Как вашето поведение може да изпрати объркващи сигнали към избиратели, партньори или към общността?

Този въпрос не се нуждае непременно от отговор. Въпреки това, ако вашата заключителна дискусия е фокусирана върху личната работа по изменението на климата, може да получите по-прецизни и персонализирани отговори.

Поради тази причина можете да го направите два пъти, като предупреждавате хората втория път и се смеете заедно с групата, ако някой забрави и отново пляска в грешния момент. С повече такт от фасилитатора, това просто упражнение може да помогне на участниците да се съсредоточат по-внимателно върху съответствието на техните думи и действия. Хората имат капацитета да се учат от грешките си и ще завършат играта с добро настроение.

Тази игра е адаптиран вариант на «1-2-3-Go!» Game (The Climate Change Playbook, Dennis Meadows, Linda Booth Sweeney, and Gullian Martin Mehers)