Naslov: Pomembno za vas proti Pomembno za mene (Important 4 U VS Important 4 Me)

Koda vaje:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Moduli:** | **Velikost skupine:** | **Trajanje:** |
| 9. Medkulturni dialog  | Majhna skupinaVelika skupina | 120 min |

**Namen:**

* Se zavedati in sprejeti način razmišljanja in obnašanja ljudi, ki jih spoznamo

**Opis:**

Na obnašanje ljudi vplivajo določene vrednote, kot na primer: družina, zdravje, denar, itd. Vrednote, ki se lahko spremenijo, so tako osebne kot tudi prevzete od družbe in dovzetne za vpliv kulture. Odgovarjajo na vprašanje 'Kaj je meni pomembno zdaj?' in imajo lahko hierarhijo v smislu tega, da nekdo vidi neko vrednoto (npr. zdravje) bolj pomembno kot drugo (npr. družina).

Vaja se izvaja na naslednji način:

* Domnevamo da ni lestvica vrednot, po kateri lahko neko vrednoto vidimo kot bolj pomembno (nihče ne more reči da je vrednota ljubezen boljša kot vrednota denar)
* Vsak udeleženec posamezno napiše na list papirja, 20 stvari, ki so pomembne njemu/njej; priložen seznam 68 temeljnih vrednot je lahko v pomoč
* Izberejo 10 vrednot, ki se jim zdijo najbolj pomembno
* Udeleženci razvrstijo svoje vrednote od najbolj pomembne do najmanj pomembne. Če je potrebno, naj trener pomaga udeležencem ustvariti hierarhijo vrednot. Če je dvom, kam razvrstiti dve vrednoti, ki sta nekomu enako pomembni, naj trener vpraša: ''Ste na stolpu in morate eno vreči dol. Katero boste obdržali?''
* Ko so vrednote razvrščene in napisane na list, udeleženci delijo prvih 5 z drugimi v skupini razložijo svoje razloge za razvrstitev.

**Izroček/Učni list:**

Seznam temeljnih vrednot Core Values List

**Metode:**

Razprava/diskusija, samo-zavedanje

**Nasvet za trenerje:**

Nekateri ljudje bodo rekli in vztrajali, da so absolutne in univerzalne vrednote, ki so bolj pomembne od vseh. Trener naj to sprejme kot osebno stališče pred drugimi v skupini in nato konstruktivno nadzoruje primerjave z drugimi udeleženci.

**Vir/Literatura:**

Spremenil in prilagodil LiberEta iz: Sleight of Mouth, The Magic of Conversational Belief Change - Robert Dilts - 2006