

Ekonomiczny Uniwersytet Dziecięcy



Narzędzia coachingowe w edukacji dzieci Mgr Anna Klebus

Uniwersytet w Białymstoku
17 marca 2016 r.

Organizatorzy



Coaching...?

Określamy stan wiedzy,
podajemy skojarzenia.

Proces coachingowy. Zadania coacha

Coach:

- pomaga zobaczyć potencjał
- pomaga dostrzec wartości i doprecyzować cele
- weryfikuje bariery, wspomaga w odnajdywaniu możliwości
- motywuje do działania
- wspiera w realizacji celu

Różnice między coachingiem a terapią

- perspektywa czasowa
- sposób patrzenia na powód wizyty

„Kiedy po raz pierwszy zauważył Pan istnienie problemu?”

- przedmiot pracy
- czas trwania

„Na ile ocenia Pan swoją gotowość do zmierzenia się z wyzwaniem?”

Zadania coacha wspólne z zadaniami rodzica

- odkrywanie potencjału
- wzbudzanie motywacji do działania
- budowanie relacji i udzielanie wsparcia

Sposób realizacji zadań

- umiejętne formułowanie pytań
- aktywne słuchanie

Pamiętaj! Nie KOP! K-krytyka, O-ocenie P-pouczenie

Uwrażliwienie na różne aspekty wypowiedzi (Jakimi uszami słuchamy naszych dzieci?)

Przypadek 1.

Mam dość tej szkoły i wszystkiego. Musimy robić głupie rzeczy, takie jak ten projekt. Dziś okazało się, że nauczyciel przydzielił mi inne zadanie niż się spodziewałam. Trudniejsze! Koleżanki mu pewnie coś nagadały i z tego powodu mam najgorsze zadanie! Tego się nie da zrobić. Jak on tak mógł! Jest niesprawiedliwy! Dlaczego dorośli źle mnie traktują?! Nikt mi nie chce pomóc! Chyba jutro pójdę do niego i mu wygarnę!

Co słyszy rodzic, kiedy dziecko mówi: „Nie smakuje mi obiad.”?

ucho rzeczowe - wyczułone
na zawartość rzeczową
komunikatu
(Jaki jest stan rzeczy?)

ucho apelowe - wyczułone
na apel nadawcy
(Czego on potrzebuje?
Co mogę zrobić?)

ucho terapeutyczne -
wyczułone na ujawnianie
siebie odbiorcy
(Kim on jest?
Co się z nim dzieje?)

ucho drażliwe - wyczułone
na wzajemną relację
(Co on o mnie myśli?
Jak mnie traktuje?)

*Którym uchem żona może usłyszeć stwierdzenie męża wchodzącego do kuchni:
„Ale tu brudno”?
Którym uchem mąż nie usłyszy analogicznego stwierdzenia?*

Emocje i przekonania jako bariera w postrzeganiu rzeczywistości Przypadek 2.

Wracam po długim urlopie macierzyńskim do pracy. Dowiedziałam się, że koleżanki spiskują przeciwko mnie, są niezadowolone, że z powodu mojego powrotu stracą nadgodziny. Dziś okazało się, że szef przydzielił mi inne zadania niż się spodziewałam. Trudniejsze! Koleżanki mu coś nagadały i z tego powodu mam najgorsze zadania! Jak on tak mógł! Jak mnie traktuje! Jeszcze dzisiaj pójde do niego i mu wygarne!

Emocje i przekonania jako bariera w postrzeganiu rzeczywistości

Rozum i emocje są jak jeździec na słońiu.

Narzędzie coacha – model GROW

1. CELE (GOALS)

Jak chcesz, aby było?

Jakie będą korzyści?

3. MOŻLIWOŚCI (OPTIONS)

Co można zrobić? Co jeszcze? Co będzie, jak wybierzesz te możliwości? Co musiałyby się stać, żebyś wybrał te możliwości?

2. RZECZYWISTOŚĆ

Jak jest teraz? Jak chcesz, żeby było? Co Ci nie odpowiada? Skąd wiesz, że tak jest? Jakie przyjmujesz założenia? Jak to widzą inne osoby?

4. WYBÓR

Co wybierasz? Jak się zabierzesz do tego? Co może Ci pomóc?

Czym są przekonania a czym fakty? Jaka jest rola przekonań w procesie zmiany?

Przykłady przekonań ograniczających:

- „nie da się....”
- „nie warto się starać...”
- „ja nie mam talentu do matematyki, moje dziecko odziedziczyło to po mnie”
- „nie mam szans na sukces”
- grupa przekonań związana z brakiem sprawczości

Jak może brzmieć przekonanie wspierające rozwój?

(na obrazku - mówca motywacyjny Nick Vujicic)

Oddziel przekonania od faktów

Przypadek 3.

Mój syn, który jest w I klasie SP, nie przykłada się do lekcji. Kiedy sprawdzam jego zeszyty w domu widzę, że brzydko pisze, a przecież ładne pismo jest podstawą w edukacji. W przyszłości będzie miał problemy z powodu niestarannego pisma. Najchętniej odrabiałby tylko matematykę, bo łatwo i szybko rozwiązuje zadania. Muszę go ciągle strofować, przy odrabianiu pracy z języka polskiego. Staram się, żeby najpierw odrabiał polski. Praca domowa zajmuje nam 2 godziny dziennie i jest bardzo stresująca. Nie wiem, co mogę jeszcze zrobić, żeby moje dziecko miało w przyszłości dobry start. Odbieram go ze świetlicy o 16.30, potem jemy obiad i odrabiamy lekcje, o godz.20 jestem już wyczerpana. Czuję się złą matką i boję się, że mój syn będzie w przyszłości złym uczniem.

Słuchanie przez pryzmat wartości
(co jest ważne dla nadawcy w przypadku 2.?)

Jakie przekonania dostrzegasz w
wypowiedzi matki (przypadek 2.)?

Wspierające, np...:

Hamujące, np...:

Jakie są fakty (przypadek 2.)?

Czego matka nie widzi (przypadek 2.)?

*„Chcę być lepszym rodzicem
a mój syn chce być znanym piłkarzem”*
- formułowanie celów techniką SMART

Poprawnie sformułowany cel jest:

Specific

Measurable

Achievable

Relevant

Timely defined

Szczegółowy

Mierzalny

Ambitny

Realistyczny

Terminowy

Jak pomóc dziecku za pomocą pytań?

Uczymy się pytać w sposób motywujący do rozwiązania problemu.

Czy można pomóc, stawiając pytania?

1. **Odpowiedz na pytania.**
2. **Przeanalizuj wpływ konstrukcji pytania na odpowiedź.**

Czy warto stawiać pytania dziecku? Czy nie lepiej mu doradzać?

Dlaczego

chcesz stawiać pytania zamiast doradzać?

Co da rodzicowi i dziecku

zadawanie pytań zamiast doradzania?

Rady jako bariera komunikacyjna

**Jaką radę mogłaby dać rybka tygrysowi,
który jest zmęczony szukaniem pokarmu?**

Jakie będą relacje zwierząt,
kiedy tygrys posłucha rybki?

Rozmowa z drugim człowiekiem,
to jak rozmowa tygrysa z rybką.

Jaką postawę przyjmujesz wobec innych , kiedy pytasz zamiast doradzać?

1. Zauważasz, że osoba ta jest w porządku, dokładnie taka jaka jest.
2. Zauważasz, że ma wszystkie wewnętrzne zasoby niezbędne do osiągnięcia sukcesu.
3. Zauważasz, że za każdym zachowaniem stoi pozytywna intencja.
4. Zauważasz, że w danej chwili robi wszystko najlepiej jak może zważywszy na to, co jest dostępne i nie zasługuje na obwinianie, zawstydzanie czy zarzuty.
5. Zauważasz, że zmiany zachodzą nieustannie. Słuchasz osób znajdujących się w trybie rozwoju, stających się coraz bardziej świadomymi tego, kim są na każdym poziomie i w każdej warstwie, obszarze i aspekcie swojego życia.

(5 zasad coachingu Ericsona)

O co pytać, kiedy chcemy pomóc dziecku?

Możemy zapytać:

o problem / cel ,
o źródło problemu,
o potencjał ,
o bariery,

o możliwości, które dziecko dostrzega,
o to, co dziecko uznaje za niemożliwe,
o to, co dziecko uznaje za ważne;

Jak formułować pytania?

1. Pytania otwarte – stosuj, gdy chcesz, żeby rozmówca otworzył się / udzielił szerszych informacji.
2. Pytania zamknięte – stosuj w celu uzyskania konkretnych informacji / przejścia do innego tematu/ ograniczenia wypowiedzi osób przyzwyczajonych do rozwlekłego stylu komunikowania się.
3. Formułuj krótkie, spójne pytania.
4. Unikaj wrażenia „przesłuchania”. Pracuj ciszą.
5. Unikaj oceniania i presji (uwaga na zwroty: dlaczego; powinieneś/musisz).
6. Zrezygnuj z pytań z tezą (jawną) lub ciągu pytań prowadzących do Twoich wniosków.
7. Pytaj o motywację i cel; podkreślaj sprawczość rozmówcy.
(Co chcesz osiągnąć? Czego potrzebujesz, żeby to osiągnąć? Jak możesz to zdobyć?)

Ćwiczenia praktyczne - analizy przypadków

Przypadek 4.

nietypowy/niedochodowy zawód

Przypadek 4.

Jakie pytania można zadać podczas rozmowy z dzieckiem?

1. Co zainspirowało Cię do zainteresowania tym zawodem?/ Skąd zaczerpnąłeś informacje o zawodzie?
2. Czy znasz kogoś, kto wykonuje ten zawód?
3. Jak sądzisz, jakie czynności wykonuje osoba wykonująca ten zawód?
Spróbuj opisać jej dzień.
4. Gdzie możesz znaleźć informacje na temat tego zawodu? Jak możesz je wyszukać?

Do jakich przemyśleń mogą skłonić zaproponowane pytania?

Przypadek 5.

„nie wiem, co wybrać”

Przypadek 5.

Jakie pytania można zastosować podczas rozmowy z dzieckiem?

	szkoła/zawód nr 1	szkoła / zawód nr 2	
Skąd wiem? Sprawdzamy źródło przekonania.	Czego się spodziewam? / Moje oczekiwania	Czego się spodziewam? / Moje oczekiwania	Pytania o przekonania
Co mi daje brak decyzji? Pytanie o motywację do dokonania wyboru.	Czego się obawiam? / Moje wyobrażenia	Czego się obawiam? / Moje wyobrażenia	Pytania o wiedzę o faktach
	Co na pewno zyskam, jeśli wybiorę?	Co na pewno zyskam, jeśli wybiorę?	Pytania o źródło motywacji
	Co na pewno stracę, jeśli wybiorę..... ?	Co na pewno stracę, jeśli wybiorę.....?	
	Kto będzie zadowolony, jeśli wybiorę....?	Kto będzie zadowolony, jeśli wybiorę....?	

Przypadek 6.

„do niczego się nie nadaję”

Przypadek 6. Badanie źródeł i kierunki pracy

Możliwe źródła:

1. Mała samoświadomość;
2. Niska samoocena;
3. Niechęć do brania odpowiedzialności za wybory;
4. Mała wiedza o zawodach i rynku pracy;
5. Duży stres / faza kryzysu.

Przykłady pytań:

Skąd wiesz, że się nie nadajesz?

Po czym poznajesz, że się nie nadajesz?

Do czego konkretnie się nie nadajesz? Gdybyś nadawał(a) się do każdej pracy, co chciał(a)byś robić?

Dziękuję za uwagę :)

Anna Klebus