

A2. Инструментариум за обучение на обучители (изграждане на капацитет)

Придобиването на умения за обучител е дълъг процес. За целите на проекта социалните работници ще имат нужда от съвсем основен набор от умения, за да подобрят своята експертиза. Търсените умения на специалистите – социални работници са: изграждане на връзка и доверителни взаимоотношения с пострадалата жена; усвояване на различни нива на слушане; използване на интуиция, задаване на въпроси и предоставяне на обратна връзка. Следва кратко обучение за основните умения на обучителя.

ПЪРВО УМЕНИЕ – ИЗГРАЖДАНЕ НА ДОВЕРИТЕЛНОСТ ВЪВ ВЗАИМООТНОШЕНИЯТА¹

Думата "доверителност" описва количеството топлина, което присъства в разговора, и се влияе от това, как се чувстват "свързаните" в разговора. Ако имате хармоничен контакт с някого, обикновено ще се чувствате по-комфортно и спокойно в компанията му.



Упражнение: С кого имаш доверителни отношения?

Помислете за приятел или колега, с когото смятате, че имате много доверителни отношения. Това вероятно ще бъде някой, с когото имате добра, лесна връзка, някой, с когото се чувствате комфортно да говорите, някой, чиято компания ви радва. Когато мислите за тези хора, попитайте себе си:

В: Как се чувствам, когато говоря с тях?

В: Какво означава за мен тяхното присъствие?

В: Какви са приликите между мен и този човек?

Доверителността се основава на характеристики като "еднаквост / подобие". Когато има висока степен на "еднаквост/подобие" (вижте фигурата по-долу) между двама души, изграждаме доверителност в отношенията си по-лесно.

¹ "The Coaching Manual (2nd edition) – The definite guide to the process, principles & skills of personal coaching" by Julie Sterr



	↑	5	Подкрепа, доверие, чувство за положителна "свързаност"
	—	4	Силно усещане за познатост
	—	3	Истинска топлина, родство
	—	2	Удобен, познат
	—	1	Известна топлина
	—	0	Неутралност
	—	1	
Колебание, безпокойство	—	2	
Някакъв дискомфорт, изолация	—	3	
Осъзнаване на неприязън, разграничаване	—	4	
Истинска антипатия и неприязън	—	5	
Силни враждебни чувства, дори ненавист	↓		

Категориите "еднаквост/подобие" могат да включват много различни аспекти, като например:

- Физически вид / дрехи.
- Език на тялото / физически жестове.
- Качества на гласа.
- Използван език / думи.
- Вярвания и ценности.



Упражнение: Наблюдавайте доверителни взаимоотношения

Това е хубаво и лесно упражнение. Отидете навсякъде, където има двойки или групи хора. Прекарайте известно време, гледайки как говорят и взаимодействат. Забележете "танца" между тях: как се движат заедно, далеч един от друг, как стоят или се позиционират помежду си. Запитайте се:

В: Откъде разбирам дали хората се радват на компанията на другите?

В: Как можете да разберете дали хората са стари приятели или непознати?

В: Какво влияе на начина, по който хората се движат или се държат?



Упражнение: Променете своето отношение, а не думите си

Повторете фразата "Да, добре тогава", три пъти, като променяте качеството на гласа си всеки път, като използвате следните характеристики:

- Отегчен и леко раздразнен сте.
- Опитвате се да скриете вълнението си.
- Отстъпвате, но сервилно.

Забележете как смисълът на фразата се променя всеки път, когато се променя качеството на гласа ви.



Упражнение: Променете гласа си

Намерете някой, който говори по един от следните начини:

- Много по-бавно от вас.
- Много по-силно или по-тихо от вас.
- На много по-нисък или по-висок глас.

Ако искате да вкарате "напрежение", можете да го направите и с някой, който говори много по-бързо, отколкото вас, но знайте, че може да ви бъде трудно да се справите! Първият път, препоръчваме да кажете на другия човек какво правите. По този начин можете да разберете колко удобно се е чувствал този човек. Когато смятате, че сте усвоили техниката, използвайте я, когато е подходящо хармонизиране на отношенията.

Първа крачка

Разговаряйте с хората, за нещо, което ги интересува, може би за хоби или определена област на обучение или знания. Кагато разговорът напредне, постепенно нагодете темпа на говорене към техния. Ако говорят по-бавно, постепенно забавете речта си; ако са тихи, говорете по-тихо. Забележете, как трябва да промените вниманието си, за да направите това. Направете това възможно най-естествено. Често лекото нагаждане работи по-добре, отколкото да гоните точно съвпадение с другото лице.

Втора крачка

След това се замислете върху следните въпроси:

В: Върху какво трябваше да се съсредоточите, за да можете да направите това?

В: Какъв беше ефектът върху теб и върху другия?

В: Как това се отрази на доверителността в отношенията ви?

Ако е възможно, задайте същите въпроси на човека, с когото говорите. По този начин ще научите още повече от упражнението.



Упражнение: Кой как използва играта на думи?

През следващите няколко дни наблюдавайте други хора, които говорят заедно във вашия работен офис или сред приятели (или просто отидете някъде другаде и подслушвайте!). Слушайте разговори, по-специално конкретните думи и атрактивните фрази, които се използват. Направете си свой извод за доверителността, която съществува или не, в тези взаимоотношения. След това помислете:

В: Какви видове думи или фрази се използват?

В: Колко от тези думи са прекопирани или повторени от отделни хора?

В: Какъв ефект има това копиране върху разговора?



Учебен кът: Усети моите чувства

Когато искаме да наблегнем на чувствата

Понякога трябва да признаем нечии чувства като демонстрация на емпатия или че разбираме това, което са казали. В този случай обикновено е най-добре да се използват точните думи или фрази, които те използват. Това е особено вярно, когато тези чувства са отрицателни. Например, ако кажат, че са разстроени, кажи "Оценявам, че си разстроен". Ако кажат, че са изтощени, използвайте думите "изтощени" (не "уморени").

Когато искаме да повлияем на чувствата

Понякога може да искате да омаловажите леко значението на нечии чувства в разговора. Може би искате да го накарате да се чувства малко по-добре от това, което чувства, или да му/й помогнете да се успокои малко. Ако имате добри взаимоотношения, използвайте омаляна версия на думите им. Например, те казват: "Изплашен съм от това, че ще правя презентация", а вие не искате да се "вторачите" в това чувство. Така че, когато се отнасяте към тези чувства, може да не използвате "уплашен", а вместо това да използвате "притеснен". Предполагам, че бихте искали да се освободите от някои от тези чувства на опасения, нали? "След това можете да започнете да използвате по-положителни изображения и чувства, напр. - Какво би те накарало да се чувстваш фантастично при презентацията?"



Упражнение: Растеж и намаляване на доверието

Това е много проста, основна техника за демонстриране на способността ни да увеличаваме и намаляваме хармоничността на отношенията. Тя работи, като увеличава или намалява физическото усещане за "единство". За да го направите, първо ще имате нужда от партньор и тихо място, където да седнете, без да бъдете прекъсвани. Кажете на партньора си, че искате да направите упражнение, но не влизайте в подробности. Помолете го да говори за нещо, което може лесно да обсъждате, напр. любима почивка или развлечение.

Стъпка едно - говорете и наблюдавайте

Започнете разговора. Задайте на партньора въпроси и го оставете да говори. Обърнете внимание на физическата му поза и жестове, докато говори.

Стъпка втора - засилете връзката чрез имитиране

Продължете да говорите с него и започнете да го имитирате, като отговаряте на неговата поза и жестове. Ако се наведе напред, наклонете се; ако се движи много, увеличете собственото си движение. Продължете да правите това, докато не почувствате, че се справяте добре. Направете го за няколко минути.

Стъпка трета - намалете взаимодействието чрез несъответствие

Продължете да говорите и започнете съзнателно да се разминавате с това, което прави човекът пред вас. Сгънете ръцете си, погледнете настрана, кръстосайте краката си - бъдете наистина различни! Правете това, докато не сте сигурни, че има ефект - или докато не можете да продължите без да се смеете. (Не е лесно!)



Стъпка четири - говори за случилото се

Обяснете на партньора си процеса в три стъпки и го попитайте:

В: Забелязал ли е, когато започнахте да го имитирате?

В: Какъв ефект имаше съвпадението?

В: Какъв ефект имаше несъответствието?

Друг вариант

Ако упражнението изглежда прекалено лесно, предизвикайте съвпадение и несъответствие с някое (или всички) от следните поведения, на партньора/ите Ви:

- Дишането им.
- Техните гласови качества - енергичност, ритъм, тон и т.н.
- Ключовите думи или фрази, които използват.

Един от най-добрите начини за изграждане на връзка с някого е чрез вашето собствено намерение. Вашето намерение по време на разговор може да има драматично въздействие върху чувството за свързаност, което изграждате с човека, с когото сте. Под "намерение" имаме предвид каква цел гоните с този разговор. Пренасочването на нашето намерение променя нашия фокус. Това може да бъде полезно, когато сте опитали някои прости съвпадения, но доверителността все още не е толкова добра, колкото бихме искали.



Упражнение: Използвайте намеренията си

Когато фокусираме мислите си върху намерението си, нашите мисли и поведение често могат да се насочат към нас, за да ни покажат подходящия път напред. Затова отидете и водете разговор с някой, когото познавате доста добре, но не отлично. Ако можете да изберете човек, с когото бихте искали по-добри отношения, тогава това може да работи още по-добре. По време на разговора намерението ви трябва да е изграждане на доверителност с другия. Искате да развиете тази топлина и чувство за връзка, които идват от това, да имате страхотно отношение. Можете да използвате дума или фраза, за да си напомняте за това си намерение, например: "топлина и откритост" или "връзка". По време на разговора просто помнете мисълта или фразата, която изглежда изглежда подходяща. Не забравяйте, че също така искате да имате възможност да водите разговор, така че се концентрирайте върху мисълта, само доколкото това не ви пречи. Ако мисълта започне да действа като разсейване, тогава - пуснете я.

След разговора попитайте себе си:

В: Каква беше степенята на доверие по време на разговора?

В: Как използването на моето намерение влияе на хармоничността?

В: Как бих могла да използвам това си намерение в бъдеще?

Умението на треньора/обучителя/ментора да влияе по време на разговорите му дава възможност да спечели доверие, ангажираност и влияние. Доброто отношение се отнася до качеството на отношенията, които се изграждат в разговора. То е пряко засегнато от нашите мисли или чувства, които по някакъв начин са еднакви или различни от другите. Там където



споделяме подобни чувства се харесваме, но където сме различни с другия, чувстваме раздражение или дори не го/я харесваме. Традиционните техники на просто физическо харесване може да влияят. Други фактори обаче могат да бъдат много по-важни. Нашето чувство за споделени ценности, общи цели и намерения може да бъде основният фактор, който създава истинска свързаност в разговора. С течение на времето положителното развитие на взаимоотношенията се влияе от принципи като почтеност, последователност, откритост и доверие. Нашата способност да действваме последователно с тези принципи влияе върху отношението на наставничество и върху поведението на обучаемия. Изискванията към треньора за високи стандарти на лично поведение изискват както ангажираност, така и самодисциплина. Наградите за страхотни треньорски/наставнически отношения и чиста съвест заслужават усилието!

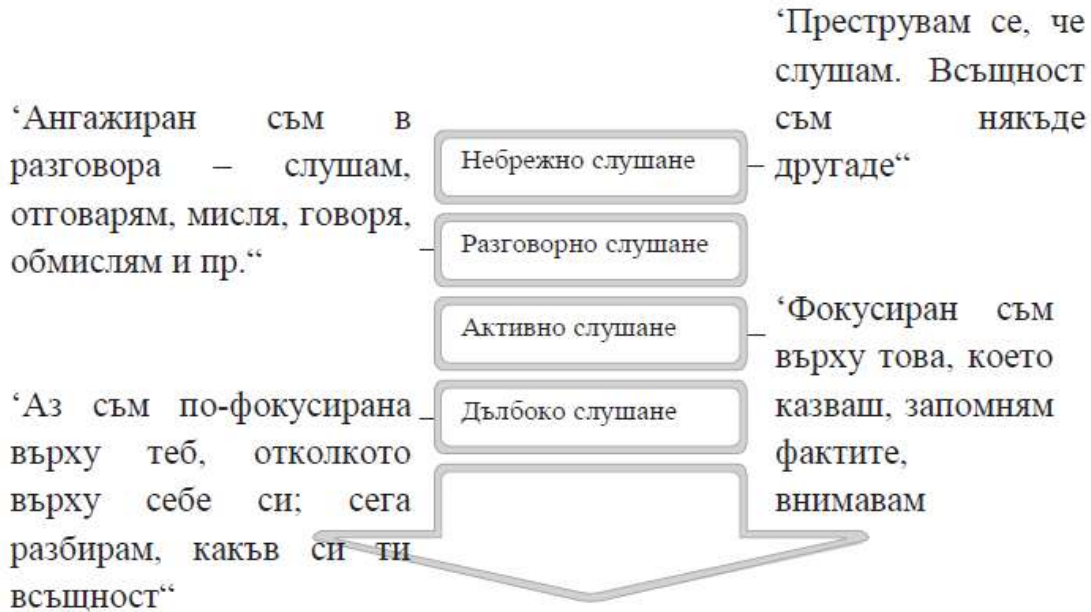
ВТОРО УМЕНИЕ – УСВОЯВАНЕ НА РАЗЛИЧНИ НИВА НА СЛУШАНЕ

Всъщност съществуват няколко различни форми на слушане, макар че по принцип ние обсъждаме темата така, сякаш има само една. Питаме: "Слушате ли?" И очакваме отговорът да е "Да" или "Не", сякаш има превключвател за слушане, който можем да включим или изключим. Може би един по-точен отговор ще бъде "Май да, ." или "Да, но само думите ви" или „Следвам ви със закъснение“.

"Начинът ни на слушане се променя в зависимост от усилията, които насочваме към това, което (или кого) слушаме. В края на краищата, ако само "наполовина слушате", това не отнема много по-малко усилия, отколкото "да слушате внимателно"?

Фигурата по-долу показва различни форми / нива на слушане. Когато нашето ниво на слушане се засилва, фокусът и вниманието ни върху човека, когото слушаме също нарастват.

На следващата фигура са отразени различните нива на слушане: небрежно слушане, разговорно слушане, активно слушане и дълбоко слушане.



Упражнение: Слушай и се учи

Използвайте вашите нормални разговори днес, и помислете:

- В: Колко често се преструвате, че слушате някого и наистина не го слушате?
- В: Как се различава слушането ви, т.е. при различни обстоятелства или с различни хора?
- В: Какъв ефект оказва качеството на слушането ви върху другите хора или върху разговора?



Упражнение: Усвояване на дълбоко слушане

Какво е това?	Упражнение за слушане на някого, когото искате добре да разберете
Как ще го използвам?	Ще имате нужда от някой, който знае какво правите и защо. По този начин можете да ги помолите за обратна връзка и ще учите по-бързо. Щом се чувствате удобно със стила на слушане, можете да го използвате където и да сте. Използвайте го по всяко време, когато искате да дадете на някого наистина добро слушане!
Защо ще правя	Когато начинът, по който слушате другите хора се подобри, вие



това?	ще спечелите следното: ⇒ По-ясно разбиране на другите хора, тяхното положение, мисли и проблеми. ⇒ Способност за развиване на по-добри отношения с другите хора. ⇒ По-спокоен стил на разговор с другите хора.
Колко време ще ми отнеме?	Приблизително 45-60 минути, в зависимост от това какво иска да обсъди човекът, с когото работите.

Начало

Помолете партньора си да помисли за три ситуации, в които би искал да направи промяна. Това може да са проблеми, дребни фрустрации или цели, които вече има. Поискайте от партньора си да говори за всяка от трите ситуации или проблеми, една след друга. Вашата роля е тази на слушателя, а вашият партньор е говорителя.

Разговорът - стъпка по стъпка

1. Говорителят говори за своите три теми (проблеми или ситуации, които иска да бъде променени) със слушателя. Това трябва да отнеме около 30-40 минути. През това време слушателят може да задава въпроси, да потвърждава повдигнатите тези, да изяснява информация и т.н.

2. След това слушателят за около 10 минути, обобщава:

- Какви са трите проблема или ситуации.
- Как се чувства слушателят спрямо тях.
- Какво друго беше неизказано, но присъстваше или имаше отношение към разговора.

3. След това говорителят дава обратна информация на слушателя, по-специално:

В: Как се е чувствал, докато е бил „изслушан“, напр. колко добре се е чувствал, че слушателят им е отдал цялото си внимание, докато е говорил, и колко е добре, че мисли, че слушателят го разбира?

В: Какъв ефект е имало слушането на слушателя върху говорителя, например "Това ме накара да говоря повече, накара да се чувствам така. , . " и т.н.

В: Как упражнението повлия на това, как говорителят се чувства по трите теми?

По време на обратната връзка говорителят трябва да опише и своя опит, напр. какво е чувствал и какво е причинил този опит. Например, говорителят може да каже: "Чувствах се чут, защото ми зададохте въпроси, с които да помогна да разберете какво говоря". Важно е да се наблюдават конкретни поведения, които създават конкретен резултат или чувство, така че човекът, който слуша, може да започне да оценява какво другите хора изпитват.

Ролята на слушателя



Основната цел на слушателя е да разбере говорещият. Чрез процеса на слушане, разпитване или изясняване, трябва да се стремите да:

- разберете кои са ситуациите или истинските проблеми, напр. говорещият не е доволен от работата си, установете кои от причините за това. Ако иска по-близки взаимоотношения с децата си, открийте причините, които стоят зад това, какво понастоящем е на път на направи и т.н.
- разберете как той се чувства в ситуацията и бъдете готов/а да му кажете след това, напр. "Мисля, че тази ситуация Ви разочарова и може би малко Ви разстройва".
- запълните празнините в разговора, т.е. какво не е казано. Например, "Мисля, че може би се чудите как майката на детето Ви ще реагира".

Основни съвети към слушателя

По време на разговора, не трябва да:

- опитвате да давате на говорещия идеи, решения или предложения, свързани с обсъжданите от него ситуации.
- обръщате внимание или обсъждате свои подобни обстоятелства, опит или чувства.
- опитвате да контролирате посоката или съдържанието на разговора.
- се стремите да изглеждате добре или да впечатлите другия човек по какъвто и да е начин, напр. като задавате "умни" въпроси, като предлагате впечатляващи факти или информация и т.н.

Обобщение на упражнението

Това упражнение ни кара да осъзнаем колко сме програмирани да искаме да вкараме "нещо от себе си" в разговора с друг човек. Можем да направим това, като решаваме техните проблеми вместо тях, показвайки им колко много знаем за това, за което те говорят, или дори да завземем изцяло разговора. Упражнението е чудесно за развиване на различна гледна точка на слушане. Единственият мотив на слушателя е наистина да разбере другия човек, нищо друго. След като този начин на слушане е овладян, слушателят може да го практикува отново и отново, когато пожелае. Другият човек не трябва да знае какво правят, освен ако слушателят не иска обратна връзка. В някакъв момент по време на техните практики, слушателят е вероятно да изпита по-голямо усещане за това кой е говорещият, как се чувства, включително тези мисли или чувства, за които всъщност не са говорили. Това е дълбокото слушане!

ТРЕТО УМЕНИЕ – ИЗПОЛЗВАНЕ НА ИНТУИЦИЯТА

Интуицията е достъп до възможностите на мозъка ни да предоставя насоки и информация, свободни от ограниченията на нашия съзнателен ум. Чрез интуицията имаме достъп до огромен обем от опит, знание и мъдрост по начин, който понякога се противопоставя на логиката. Интуицията е начинът, по който нашият мозък има връзка с нашия съзнателен ум и използва фини средства като мисли, чувства, усещания, образ, звуци или различни комбинации от тях. Интуицията изглежда е функция както на нашия мозък, така и на нашето тяло - мислете за това как говорим за инстинктивните си чувства и за "чувството за нещо".

Интуицията потенциално включва всяка част от тялото ни, тъй като се опитва да насочва нашите мисли. Тя включва способността на мозъка да разбере комуникация от ситуации или от хора, като отива отвъд сигналите, на които обикновено отговаряме.



Упражнение: Да използваме нашата интуиция

Изберете следващата си храна според това, което интуицията ви подсказва. Ако сте в ресторант, прочетете списъка с опции и си задайте въпроса: "Какъв е най-добрият избор, който бих могла да направя тук?" Задайте въпроса миролюбиво и се уверете, че сте спокойни, за да чуете, да почувствате или да разберете отговора. Ако сте спокойни, дишането ви ще бъде малко по-бавно, удобно и ще откриете, че дишате от стомаха или средната част. Този начин на избор на храна всъщност може да бъде добра стратегия за всеки, който иска да яде по-здравословно или да отслабва. Поддържането на спокойно състояние ще ви даде достъп до собствената мъдрост. Когато вашият избор се основава на тази мъдрост, често ще откривате, че избирате нещо, което е добър избор за вас и вашето тяло. Знайте, че може да се окажете с нещо необичайно! Ако нашата интуиция се основава на нашата латентна мъдрост и познание, тогава, разбира се, ние се възползваме от това знание. Непрекъснатото обучение и самостоятелното развитие ще помогнат на треньора да бъде ефективен и свеж. Така че, независимо дали учите като четете, посещавате курсове или семинари, обсъждате с другите, търсите обратна връзка, слушате записи, пишете дневник, обучавате другите или комбинация от всичко - насърчаваме ви да останете фокусирани и ангажирани и да увеличавате собствените знания и умения.

ЧЕТВЪРТО УМЕНИЕ – ЗАДАВАНЕ НА ВЪПРОСИ

Способността да задавате последователни въпроси не е толкова необичайна, за да изглежда като рядък талант. Това всъщност е умение, което може да се развие, с концентрация и практика. При наставничеството правилният и навременен, добре формулиран въпрос може да премахне бариерите, да отключи скрита информация и да извади на повърхността потенциално променящи се прозрения. С други думи, за да бъдеш голям треньор/обучител/ментор, трябва да можеш да задаваш правилния въпрос. Той има следните характеристики:

- Прост въпрос е.
- Има цел и причина да бъде зададен
- Влияе, без да бъде контролиращ.

Най-добрият въпрос е този, на който другият партньор е готов да отговори, защото е лесен за разбиране и не е зададен с опасен тон. Освен това, ако въпросът е правилен, той ще доведе до информацията, която трябва и на двама ви, за да напреднете в разговора. Подходящите въпроси могат да включват:

- "Можете ли да кажете малко повече до колко е важно за Вас да печелите повече пари?" Това е уважителен въпрос, може би е малко общ, но е вероятно да се постигне напредък.

▪ „Какво ще кажете да печелите повече пари, които очевидно са важни за Вас?" Това е пряк въпрос и стъпва на това, че имате добри взаимоотношения и го задавате с нежен тон на гласа.

Всеки въпрос добива допълнителен смисъл от качеството на гласа ви, когато го задавате. Въпросите могат да станат по-ясни, по-студени, по-благоприятни или по-агресивни от тона, топлината и скоростта на гласа ви.



Упражнение: Използвайте гласа си

Повторете три пъти въпроса "Какво беше важно в този пример?", като променяте качеството на гласа си всеки път, като използвате следните похвати:

- С жесток присмех.
- Със сарказъм (и завършва с въздишка!).
- С истинско любопитство, сякаш отговорът е важен за вас

Ще забележите, че един важен въпрос може да бъде напълно съсипан от грешна тоналност. Също така, ако използвате подходяща тоналност с потенциално рискован или рязък въпрос, има вероятност да получите добър отговор.

ПЕТО УМЕНИЕ – ПРЕДОСТАВЯНЕ НА ОБРАТНА ВРЪЗКА

Обратната връзка като начин на обучение

Ефективната обратна връзка може да ускори обучаването на преживелите насилие жени, да ги вдъхнови, да ги мотивира, да им помогне да се чувстват ценени и буквално да ги окуражи за действие. Така че е важно треньорът/обучителят да се научи да дава обратна връзка, която е:

- Давана с положително намерение.
- Базирана на факт или поведение.
- Конструктивна и полезна.

Терминът "обратна връзка" означава буквално да давате обратна информация на някого. Тази информация се отнася до лицето, получаващо обратна информация, и предоставя данни, от които то може да оцени своите резултати или преживявания. Тя може да варира от общ коментар като "Това беше страхотно / лошо" до по-конкретни оценки на ефективността.



Упражнение: Кой е обективен?

Това упражнение е забавно. Ще ви е необходим любимият ви вестник или списание, както и лист хартия и писалка. Изберете сравнително кратка статия, която ви интересува. Прочетете статията веднъж, за да разберете какво има в нея. Сега разделете хартията на две колони, едната е "обективна", а другата "субективна". Използвайки колоните, отделете обективните факти или становища в статията от субективните. Когато свършите, забележете какво и колко е във всяка колона. Какво говори това за предпочитания материал за четене?



Упражнение: Получаване на обратна връзка

Един чудесен начин да научите за обратната връзка е да опитате да получите някоя. По този начин можете да научите какво работи и какво не, и върху какво да съсредоточите следващите си усилия. За да направите упражнението, изберете някой, който ви познава добре (когото харесвате и комуто се доверявате). Смисълът на това упражнение за вас е да получите обратна връзка. Няма гаранции, че ще ви хареса това, което ще чуете, или че ще се съгласите с това, което ви казват. Не забравяйте, че за да дадете обратна връзка самите вие, трябва да знаете какво работи и какво не.

Част първа - начало

Поискайте от този човек обратна връзка по конкретна тема, за която се чувствате удобно да обсъждате, например:

В: Какъв мениджър съм аз?

В: Какъв родител съм аз?

В: Как се представям когато правя презентации или ръководя срещи и т.н.?

Или всяка друга област, от която се интересувате, за да се справите по-добре. Ако искате да увеличите напрежението, помолете ги да помислят как те обикновено ви чувстват като човек.

Част втора – въпросите

Помолете го да обмисли следните три въпроса по отношение на темата или областта, за които сте поискали отзиви:

В: В какво съм добър? / Какво да правя добре? / Каква е моята сила и т.н.?

В: В какво не съм толкова добър?

В: Какво мога да направя по различен начин за да стана по-добър?

Когато вашият партньор има отговори за всеки раздел, продължете към част три.

Част трета - обратна връзка

Помолете партньора си да ви даде отговорите на всеки въпрос. Уверете се, че разбирате всеки отговор и използвайте въпроси, за да го изяснете, ако е необходимо, напр. "Можете ли да ми кажете още малко за това?" Или "Можете ли да помислите за пример?" Получете всички обратни връзки любезно, зряло и не противоречете на гледната точка на другия човек - в края на краищата, това е само неговото мнение. Ако каже нещо, което не ви харесва или не споделяте, просто разберете малко повече за това, което може да е причинило това виждане. Когато партньорът ти свърши, благодари му.

Част четвърта – започнете обучението

Сега, сами, седнете с лист хартия и пишете отговори / бележки на следните въпроси:

В: Какво научих за себе си от този разговор?

В: Какво ще направя различно в резултат на този разговор?

В: Какво не беше добре в този разговор?



В: Какво ще правя с това?

В: Какво е добре в начина, по който ми дадохте отзиви?

В: Какво не направих по начина, по който ми дадохте обратна информация?

В: На какви принципи ще стъпя, когато предоставям аз обратна връзка?

Помислете и за това, как разговорът ви е бил полезен като цяло. Какво беше да се виждаш през очите на другия човек?

Част пета - споделете наученото (по избор)

Ако смятате, че е уместно и полезно, споделете вашите отговори на горепосочените въпроси с партньора си. Попитайте го първо, дали иска да ги чуе, като начин за споделяне на наученото от вас. Не забравяйте, че сега ще бъдете в състояние да дадете обратна връзка, затова моля, използвайте цялото си знание и умения!

Обобщение:

Следните умения са от основно значение за обучението/наставничеството, независимо дали то е в рамките на официална сесия за учител /наставник или просто е стил на поведение или управление:

- Изграждане на доверителни отношения или връзки.
- Различни нива на слушане.
- Използване на интуиция.
- Задаване на въпроси.
- Даване на подкрепяща обратна връзка

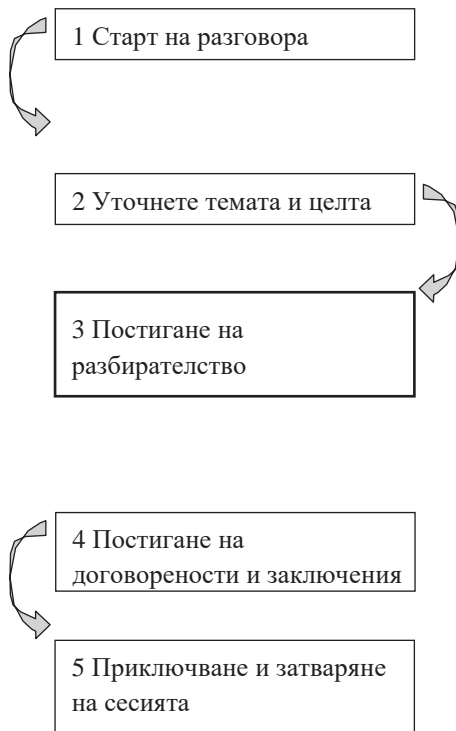
Тези умения трябва да се развиват непрекъснато, за да се поддържат свежи и достъпни. Всички тези умения се намират в ежедневните ситуации и вече ще имате ниво на компетентност с всеки един от тях. Чрез изследване и практикуване на аспекти в рамките на всяко умение, ние можем да развием нашите съществуващи знания и способности, извън това, което обикновено се среща в дадено лице. Когато сме в състояние да съберем тези умения заедно, наставническите/менторските разговори протичат естествено и лесно.

Коучинг път

Препоръка: Социалните работници могат да използват упражненията по-горе за самостоятелна работа или работа по двойки. След подобряването на уменията за обучение/наставничество, те могат да се опитат да ги реализират на практика. Всеки може да организира тренировъчната си пътека по начин, който му е удобен. По-долу можете да намерите ръководните принципи, на които можете да разчитате.

Обучителната/наставническата сесия с жена, преживяла насилие от партньора си може да премине през следните етапи: Старт на разговора; Уточняване на темата и целта на разговора; Постигане на разбирателство; Постигане на договорености и заключения; Приключване и затваряне на сесията

Ръководни принципи



- Представете сесията
- Установете доверителна атмосфера
- Установете климат на взаимоотношения обучител-обучаем
- Уточнете темите, по които ще говорите
- Съгласувайте какъв е желаният резултат
- Разграничете опасностите
- Изградете взаимно разбирателство
- Дайте възможност на тяхното знание и ценности да бъдат изказани
- Прецизирайте целите в зависимост от техните желания и очаквания
- Обобщете идеите, опциите
- Очертайте нужните специфични действия
- Създайте усещане за бъдещи действия
- Обобщение
- Проверки/валидиране
- Следващи стъпки

С времето, вие ще развиете свои собствени практики, навици и процес, които да отговарят на начина, по който работите. Например, винаги може да започнете с преглед на общите съгласувани цели от първата сесия. Или можете да изберете да обобщите накратко разговора заедно с планираните действия. Може да планирате цялостния график на сесиите, преди да започнете на практика работата по първата сесия.