

## A2. Εργαλεία για την κατάρτιση των εκπαιδευτών (ανάπτυξη ικανοτήτων coaching)

Η απόκτηση δεξιοτήτων καθοδήγησης (coaching) είναι μια μακρά διαδικασία. Για τους στόχους του έργου, οι κοινωνικοί λειτουργοί θα χρειαστούν ιδιαίτερα ένα βασικό σύνολο δεξιοτήτων, προκειμένου να βελτιωθεί η εξειδίκευσή τους αναφορικά με τη θέση εργασίας τους.

Για τους σκοπούς του έργου WEGO! οι ζητούμενες ικανότητες για coaching είναι: η οικοδόμηση καλής σχέσης ή «δεσμών»· η απόκτηση διαφορετικών επιπέδων ακρόασης, η χρήση της διαίσθησης, το να θέτουμε ερωτήσεις και να παρέχουμε υποστηρικτική ανατροφοδότηση.

Ακολουθεί μια σύντομη εκπαίδευση σχετικά με τις βασικές δεξιότητες coaching

### ΙΚΑΝΟΤΗΤΑ ΠΡΩΤΗ – ΧΤΙΣΙΜΟ ΚΑΛΗΣ ΣΧΕΣΗΣ (αίσθηση εμπιστοσύνης μεταξύ των συμμετεχουσών)<sup>1</sup>

Η φράση «καλή σχέση» περιγράφει το βαθμό της ζεστασιάς που υπάρχει σε μια συζήτηση και επηρεάζεται από το πώς αισθάνονται οι «σχετιζόμενοι» ή οι «συνδεδεμένοι» συνομιλητές μεταξύ τους. Εάν έχετε καλή σχέση με κάποιον, φυσιολογικά θα αισθάνεστε πιο άνετα και χαλαρά στην παρέα σας.



#### **Άσκηση: Με ποιον έχετε καλή/σπουδαία σχέση;**

*Σκεφτείτε ένα φίλο ή συνεργάτη με τον οποίο πιστεύετε ότι έχετε σπουδαία σχέση. Αυτή πιθανότατα θα είναι με κάποιον που έχετε μια άνετη, καλόβουλη σχέση, με κάποιον που νιώθετε άνετα να μιλάτε, με κάποιον του οποίου απολαμβάνετε την παρέα. Ενώ σκέφτεστε αυτούς (με τους οποίους νιώθετε καλά), αναρωτηθείτε:*

*Ερ: Πως αισθάνομαι όταν τους μιλάω;*

*Ερ: τι νιώθω όταν είμαι μαζί τους;*

*Ερ: Ποιες ομοιότητες υπάρχουν μεταξύ εμένα και αυτού/ων των ατόμων;*

*Η καλή σχέση βασίζεται στα χαρακτηριστικά της «ομοιότητας». Όταν υπάρχει υψηλός βαθμός «ομοιομορφίας» (βλέπε σχήμα παρακάτω) μεταξύ δύο ατόμων, πιο εύκολα χτίζουμε μια καλή σχέση.*

<sup>1</sup> “The Coaching Manual (2<sup>nd</sup> edition) – The definite guide to the process, principles & skills of personal coaching” by Julie Sterr

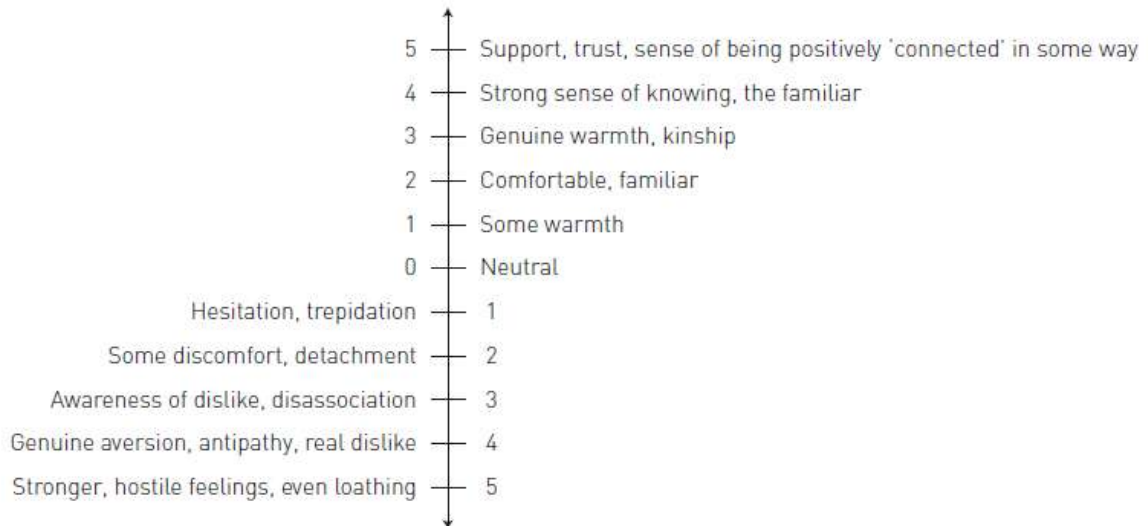


Figure: Scale of rapport (inspired by Genie Z. Laborde)

Οι κατηγορίες "ομοιομορφίας" μπορούν να περιλαμβάνουν πολλές διαφορετικές πτυχές, για παράδειγμα:

- Φυσική εμφάνιση / ρούχα.
- Γλώσσα σώματος / φυσικές χειρονομίες.
- Ποιότητες φωνής.
- Γλώσσα / λέξεις που χρησιμοποιούνται.
- Πεποιθήσεις και αξίες.



### Άσκηση: Παρακολουθήστε μια «καλή σχέση»

Αυτή είναι μια ωραία, εύκολη άσκηση. Πηγαίνετε σπουδήποτε υπάρχουν ζευγάρια ή ομάδες ανθρώπων. Περάστε λίγο χρόνο βλέποντας τους να μιλούν και να αλληλεπιδρούν. Παρατηρήστε τον «χορό αλληλεπίδρασης» μεταξύ τους: πώς κινούνται μαζί ή μακριά από τον άλλο, πώς στέκονται ή τοποθετούνται σε σχέση μεταξύ τους. Ρωτήστε τον εαυτό σας τις ακόλουθες ερωτήσεις:

*Ερ: Πώς ξέρετε αν οι άνθρωποι απολαμβάνουν την παρέα του άλλου παρακολουθώντας τους;*

*Ερ.: Πώς μπορείτε να πείτε αν οι άνθρωποι είναι παλιοί φίλοι ή άγνωστοι;*

*Ερ: Τι φαίνεται να επηρεάζει τον τρόπο με τον οποίο οι άνθρωποι κινούνται ή συμπεριφέρονται;*



### Άσκηση: Αλλάξτε το νόημα όχι τις λέξεις

Χρησιμοποιώντας τη φράση 'Ναι όλα καλά τότε', επαναλάβετε τρεις διαφορετικές φορές, αλλάζοντας την ποιότητα της φωνής σας κάθε φορά, χρησιμοποιώντας τα ακόλουθα χαρακτηριστικά:

- Βαριεστημένα και ελαφρώς εκνευρισμένα
- Προσπαθώντας να αποκρύψετε τον ενθουσιασμό σας.

- Καρτερικά αλλά υποχωρητικά

Παρατηρήστε πως η έννοια ή η πρόθεση της φράσης αλλάζει, κάθε φορά που αλλάζει η ποιότητα της φωνής σας.



### Άσκηση: Αλλάζτε τη φωνή σας

Βρείτε κάποιον που να μιλάει με έναν από τους παρακάτω τρόπους:

- Πολύ πιο αργά από εσάς.
- Πολύ πιο δυνατά ή ήσυχα από εσάς.
- Σε πολύ χαμηλότερη ή ψηλότερη φωνή.

Εάν θέλετε μια «προθέρμανση», μπορείτε να το κάνετε και με κάποιον που μιλά πολύ πιο γρήγορα από εσάς, αλλά προειδοποιείτε τον, ότι μπορεί να είναι μια πρόκληση και να κρατήσει παραπάνω! Την πρώτη φορά που το κάνετε αυτό, θα σας συνιστούσα να εξηγήσετε στο άλλο πρόσωπο τι κάνετε. Με αυτόν τον τρόπο μπορείτε να μάθετε ποια ήταν η αίσθηση για αυτόν/ην, πόσο άνετα αισθάνθηκε κλπ. Όταν νομίζετε ότι έχετε μάθει την τεχνική, χρησιμοποιήστε την όποτε κρίνεται σκόπιμο για τη δημιουργία μιας «καλής σχέσης».

Βήμα πρώτο

Ξεκινήστε μια κουβέντα μαζί τους, για κάτι που ενδιαφέρονται, ίσως ένα χόμπι ή ένα συγκεκριμένο τομέα σπουδών ή μάθησης. Καθώς η συζήτηση εξελίσσεται, σταδιακά αντιστοιχίστετο ρυθμό ομιλίας σας με το δικό τους ρυθμό λίγο πιο προσεκτικά. Εάν μιλούν πιο αργά, σταδιακά επιβραδύνετε την ομιλία σας, εάν είναι ήσυχοι, μιλήστε πιο ήσυχα.

Παρατηρήστε πώς πρέπει να αλλάξετε την εστίαση ή την προσοχή σας για να το κάνετε αυτό.

Κάντε το όσο το δυνατόν πιο φυσικά. Συχνά οι μικρές προσαρμογές λειτουργούν καλύτερα από το να γίνουν ακριβείς αντιστοιχίες του άλλου προσώπου.

Βήμα δυο

Στη συνέχεια, εξετάστε τις ακόλουθες ερωτήσεις:

Ερ: Σε τι πρέπει να εστιάσετε για να μπορέσετε να το κάνετε αυτό;

Ερ: Τι αποτέλεσμα μοιάζει να έχει αυτή η «αντιστοιχίση» (σε εσάς και στο άλλο πρόσωπο);

Ερ: Σε τι μέγεθος αυτό επηρέασε τη σχέση που ένιωσα;

Αν είναι δυνατόν, ρωτήστε τα ίδια ερωτήματα στο άτομο με το οποίο μιλάτε. Με αυτόν τον τρόπο θα μάθετε ακόμα περισσότερο από την άσκηση.



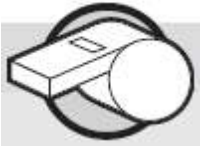
### Άσκηση: Ποιος παίζει παιχνίδια λέξεων;

Κατά τη διάρκεια των επόμενων ημερών, παρατηρήστε άλλους ανθρώπους να συζητούν μεταξύ τους στην εργασία σας ή στην κοινωνική ζωή (ή απλά πηγαίνετε κάπου αλλού και κρυφακούστε!). Ακούστε συνομιλίες, πιο συγκεκριμένα τις πραγματικές λέξεις και τις πιασάρικες φράσεις που χρησιμοποιούνται. Κρίνετε μόνοι σας το ποσοστό της σχέσης μεταξύ των ανθρώπων. Στη συνέχεια, σκεφτείτε:

Ε: Τι είδους λέξεις-κλειδιά ή φράσεις χρησιμοποιούνται;

Ε: Πόσες λέξεις αντιγράφονται ή επαναλαμβάνονται από τα άτομα;

Ε: Τι αποτέλεσμα έχει αυτή η αντιγραφή στη συζήτηση;



## **Γωνιά μάθησης: Παρακολουθήστε τα συναισθήματά μου**

### **Που θέλουμε να αναγνωρίσουμε τα συναισθήματα**

Μερικές φορές, πρέπει να αναγνωρίσουμε τα συναισθήματα κάποιου ως μέσο ενσυναίσθησης ή για να καταδείξουμε ότι κατανοήσαμε αυτά που έχουν πει. Εδώ, συνήθως λειτουργεί καλύτερα να χρησιμοποιήσετε τις ακριβείς λέξεις ή τη φράση που χρησιμοποιούν. Αυτό ισχύει ιδιαίτερα όταν τα συναισθήματα είναι αρνητικά. Για παράδειγμα, αν λένε ότι είναι αναστατωμένοι, πείτε "Εκτιμώ ότι είστε αναστατωμένοι". Αν λένε ότι είναι εξαντλημένοι, χρησιμοποιήστε τις λέξεις «εξαντλημένοι» (όχι «κουρασμένοι» ή «ξεθεωμένοι»).

### **Που θέλουμε να επηρεάσουμε τα συναισθήματα**

Μερικές φορές, μπορεί να θέλετε να μειώσετε τη σημασία των συναισθημάτων κάποιου στη συνομιλία. Ίσως θέλετε να τους κάνετε να νιώσουν λίγο καλύτερα για το τι αισθάνονται ή να τους βοηθήσουν να ηρεμήσουν λίγο. Αν έχετε καλή σχέση, χρησιμοποιήστε μια χαλαρή ή «πιο μειωμένη» έκδοση του λόγου τους. Για παράδειγμα, λένε «παγώνω από το φόβο μου όταν κάνω παρουσιάσεις» και εσείς δεν θέλετε να «κολλήσει» σε αυτό το συναίσθημα. Έτσι, όταν αναφέρεστε σε αυτά τα συναισθήματα, ίσως να μην χρησιμοποιήσετε τη φράση «παγώνω από το φόβο μου», αλλά αντ' αυτού να χρησιμοποιήσετε τη λέξη «νευρικός» ή «άβολο», π.χ. «Υποθέτω ότι θα ήθελες να αφήσεις μερικά από αυτά τα συναισθήματα νευρικότητας, έτσι δεν είναι;» Μπορείτε να αρχίσετε να χρησιμοποιείτε πιο θετικές εικόνες και συναισθήματα, π.χ. «Τι θα χρειαστείτε για να νιώσετε φανταστικά για την παρουσίαση;



### **Άσκηση: Ενισχύοντας και μειώνοντας μια καλή σχέση**

Αυτή είναι μια πολύ απλή, βασική τεχνική για την επίδειξη της ικανότητάς μας τόσο για ενίσχυση, όσο και για μείωση της σχέσης. Λειτουργεί με την ενίσχυση ή τη μείωση μιας φυσικής αίσθησης «ομοιότητας». Για να το κάνετε, θα χρειαστείτε πρώτα έναν πρόθυμο συνεργάτη και κάπου ήσυχα να καθίσετε, κάπου που δεν θα σας διακόψουν. Πείτε στο συνεργάτη σας ότι θέλετε να κάνετε μια άσκηση στη μεταξύ σας σχέση, αλλά μην μπαίνετε σε λεπτομέρειες. Ζητήστε να μιλήσουν για κάτι που μπορούν να συζητήσουν εύκολα, π.χ. αγαπημένες διακοπές ή ένα χόμπι.

#### **Βήμα πρώτο - μιλήστε και παρατηρήστε**

Ξεκινήστε τη συζήτηση. Κάντε ερωτήσεις στους συνεργάτες σας και μιλήστε τους. Παρατηρήστε τη φυσική στάση και τις χειρονομίες τους καθώς μιλούν.

#### **Βήμα δεύτερο - ενίσχυση της σχέσης με την αντιστοίχιση**

Συνεχίστε να μιλάτε μαζί τους και ξεκινήστε προσεκτικά να ταιριάζετε με τη στάση και τις χειρονομίες τους. Εάν κλίνουν προς τα εμπρός, γύρτε προς τα εμπρός, εάν κινούνται πολύ, αυξήστε τη δική σας κίνηση. Συνεχίστε να το κάνετε μέχρι να αισθανθείτε άνετα ότι ταιριάζετε καλά. Κάνε το για μερικά λεπτά.

#### **Βήμα τρίτο - μείωση της σχέσης με την ασυμφωνία**

Συνεχίστε να μιλάτε και ξεκινήστε σκόπιμα να μην συνδυάζετε/ακολουθείτε τι κάνουν. Διπλώστε τα χέρια σας, κοιτάζτε μακριά, σταυρώστε τα πόδια σας -να είστε πραγματικά διαφορετικοί! Κάνετε αυτό μέχρι να είστε σίγουροι ότι έχει αποτέλεσμα -ή μέχρι να μην μπορείτε να συνεχίσετε από το γέλιο. (Δεν είναι εύκολο και θα ξέρουν ότι το κάνετε!)

### **Βήμα τέσσερα - μιλήστε για το τι συνέβη**

Εξηγήστε στον συνεργάτη σας τη διαδικασία των τριών βημάτων και στη συνέχεια ρωτήστε τους:

Ερ: Παρατήρησαν πότε άρχισατε να ταιριάζετε μαζί τους;

Ερ: Ποιο αποτέλεσμα είχε αυτό το «ταίριασμα» μαζί τους;

Ερ: Ποιο αποτέλεσμα είχε η «ασυμφωνία» μαζί τους;

### **Το προαιρετικό 'εκτείνω'**

Εάν η άσκηση φαίνεται πολύ εύκολη, τότε ταιριάζει και δεν ταιριάζει σε οποιοδήποτε (ή όλα) από τα ακόλουθα:

- Η αναπνοή τους.
- Οι φωνητικές τους ιδιότητες - βαθμός εντάσεως, ρυθμός, τόνος κλπ.
- Οι λέξεις-κλειδιά ή οι φράσεις που φαίνεται να χρησιμοποιούν.

Ένας από τους καλύτερους τρόπους για την οικοδόμηση σχέσεων με κάποιον είναι μέσω της δικής σας πρόθεσης. Η πρόθεσή σας κατά τη διάρκεια μιας συνομιλίας μπορεί να έχει δραματική επίδραση στην αίσθηση συμβατότητας που δημιουργείτε με το άτομο με το οποίο είστε. Με "πρόθεση" εννοούμε την αίσθηση του σκοπού σας, ή ίσως το στόχο σας για τη συζήτηση. Η αλλαγή της πρόθεσής μας αλλάζει την εστίασή μας. Αυτό μπορεί να είναι χρήσιμο όταν έχετε δοκιμάσει κάποια απλή αντιστοίχιση, αλλά η σχέση ακόμα δεν είναι τόσο καλή όσο θα θέλαμε.



### **Άσκηση: Χρησιμοποιήστε την πρόθεσή σας**

Όταν εστιάζουμε το μυαλό μας στην πρόθεσή μας, οι σκέψεις και οι συμπεριφορές μας μπορούν συχνά να παραταχθούν για να μας δείξουν τον κατάλληλο τρόπο προς τα εμπρός. Συνεχίστε και συζητήστε με κάποιον που γνωρίζετε αρκετά καλά, αλλά όχι πολύ καλά. Εάν μπορείτε επιλέξτε κάποιον με τον οποίο θα θέλατε καλύτερη σχέση τότε θα μπορούσε να λειτουργήσει ακόμα καλύτερα. Κατά τη διάρκεια της συζήτησης, έχετε την πρόθεση να έχετε σπουδαία σχέση με το άλλο άτομο. Θέλετε να αναπτύξετε αυτή τη ζεστασιά και την αίσθηση της σύνδεσης που προέρχεται από τη σπουδαία σχέση. Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε μια λέξη ή μια φράση για να θυμηθείτε περιστασιακά αυτή την πρόθεση, για παράδειγμα: «ζεστασιά και ανοικτότητα» ή «σχέση». Κατά τη διάρκεια της συζήτησης, θυμηθείτε απλώς τη σκέψη ή τη φράση όπως φαίνεται κατάλληλη. Θυμηθείτε ότι θέλετε επίσης να είστε σε θέση να έχετε μια συζήτηση, οπότε επικεντρωθείτε μόνο στη σκέψη όσο φαίνεται άνετη. Εάν η σκέψη αρχίζει να λειτουργεί ως απόσπαση της προσοχής, τότε ξεχάστε την - αφήστε την.

Μετά τη συζήτηση, αναρωτηθείτε:

Ερ: Ποια ήταν η σχέση μέσα από τη συζήτηση;

Ερ: Πώς φάνηκε να επηρεάζει τη σχέση η χρήση της πρόθεσής σας;

Ερ: Πώς θα μπορούσατε να χρησιμοποιήσετε την πρόθεσή σας στο μέλλον;

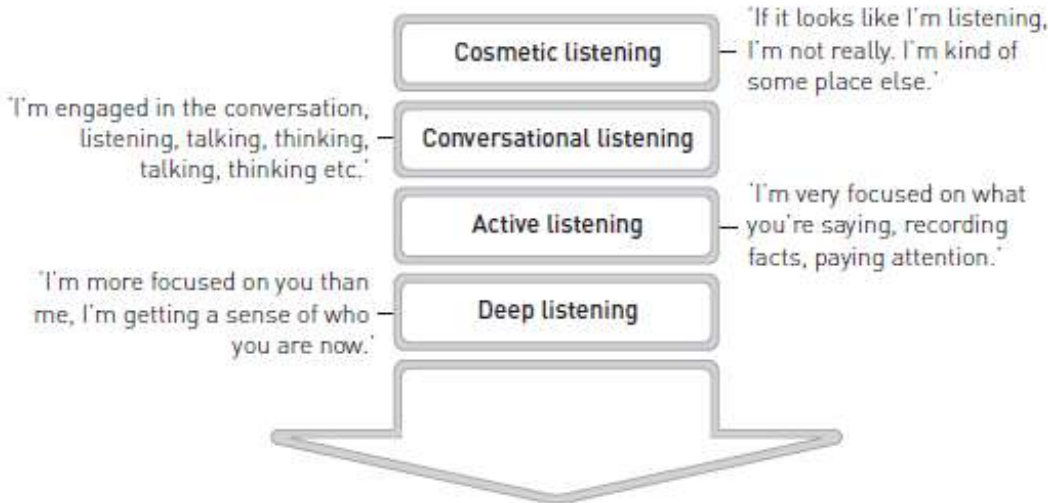


Ως δεξιότητα coaching, η ικανότητα επηρεασμού των επιπέδων της σχέσης κατά τη διάρκεια συνομιλιών δίνει τη δυνατότητα σε έναν προπονητή/σύμβουλο να κερδίσει εμπιστοσύνη, εμπλοκή και επιρροή κατά τη διάρκεια συνομιλιών coaching. Η καλή σχέση αναφέρεται στην ποιότητα της σχέσης που συμβαίνει στη συζήτηση, καθώς εξελίσσεται η συζήτηση. Είναι άμεσα επηρεασμένη από τις σκέψεις ή τα συναισθήματά μας που είναι κατά κάποιον τρόπο τα ίδια ή διαφορετικά με το άλλο άτομο. Όπου είμαστε όμοιοι, μας αρέσει, αλλά όπου είμαστε διαφορετικοί, αισθανόμαστε την απόσπαση ή ακόμα και την αμηχανία. Οι παραδοσιακές τεχνικές απλής φυσικής αντιστοίχισης μπορεί να έχουν ένα επίπεδο επιρροής. Ωστόσο, άλλοι παράγοντες μπορεί να είναι πολύ πιο σημαντικοί. Η αίσθηση κοινών αξιών, κοινών στόχων και προθέσεων μπορεί να είναι οι βασικοί παράγοντες που δημιουργούν πραγματική συγγένεια μέσα στη συζήτηση. Με την πάροδο του χρόνου, η θετική εξέλιξη μιας σχέσης coaching επηρεάζεται από αρχές όπως η ακεραιότητα, η συνεκτικότητα, η ανοιχτότητα και η εμπιστοσύνη. Η ικανότητά μας να ενεργούμε με συνέπεια υπό αυτές τις αρχές επηρεάζει τη σχέση coaching και τη συμπεριφορά του καθοδηγούμενου. Οι απαιτήσεις του coaching για υψηλά πρότυπα προσωπικής συμπεριφοράς απαιτούν τόσο δέσμευση όσο και αυτοπειθαρχία. Οι ανταμοιβές των σπουδαίων σχέσεων coaching και η καθαρή συνείδηση αξίζουν την προσπάθεια!

## **ΙΚΑΝΟΤΗΤΑ ΔΥΟ – ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΑ ΕΠΙΠΕΔΑ ΑΚΡΟΑΣΗΣ**

Υπάρχουν στην πραγματικότητα πολλές διαφορετικές μορφές ακρόασης, αν και γενικά συζητούμε το θέμα σαν να υπήρχε μόνο ένα. Ρωτάμε, «ακούτε;» και αναμένουμε ότι η απάντηση είναι «Ναι» ή «Όχι», σαν να υπάρχει ένας διακόπτης ακρόασης που μπορούμε να ενεργοποιήσουμε ή να απενεργοποιήσουμε. Ίσως μια πιο ακριβής απάντηση θα ήταν «Περίπου.....» ή «Ναι, αλλά μόνο τα λόγια σας», ή «Ακόμη και πίσω από αυτό που λέτε πραγματικά!». Η ακρόασή μας αλλάζει με το ποσό της εστιασμένης προσπάθειας που κατευθύνουμε προς το τι (ή ποιον) ακούμε. Εξάλλου, εάν «ακούτε μόνο κατά το ήμισυ», αυτό δεν παίρνει πολύ λιγότερη εστιασμένη προσπάθεια από το να «ακούει προσεκτικά» κάποιος; Το παρακάτω σχήμα δείχνει διαφορετικές μορφές ακρόασης σαν να ήταν πραγματικά επίπεδα. Καθώς το επίπεδο ακρόασης βαθιάνει, το ίδιο ισχύει και για το πρόσωπο που ακούμε.

Επίπεδα ακρόασης: *επιφανειακή ακρόαση, οικεία/απλή ακρόαση, ενεργή ακρόαση και βαθιά/εστιασμένη ακρόαση.*



**Άσκηση: Ακούστε και Μάθετε**

Χρησιμοποιήστε τις συνηθισμένες σημερινές συνομιλίες σας για να εξετάσετε τα εξής:  
 Ε: Πόσο συχνά προσποιείστε ότι ακούτε κάποιον - και δεν ακούτε πραγματικά;  
 Ε: Πώς διαφέρει η ακρόασή σας, δηλαδή σε διαφορετικές συνθήκες ή με διαφορετικούς ανθρώπους;  
 Ερ: Τι αποτέλεσμα φαίνεται να έχει η ποιότητα της ακρόασης σας σε άλλους ανθρώπους ή στη συζήτηση;



**Άσκηση: Ανάπτυξη της βαθιάς/εστιασμένης ακρόαση**

|                                 |  |
|---------------------------------|--|
| <b>Τι είναι;</b>                | Μια άσκηση για να ακούτε κάποιον και η οποία δημιουργεί μια βαθύτερη κατανόηση αυτών και των σκέψεών τους.   |
| <b>Πως θα το χρησιμοποιήσω;</b> | Θα χρειαστεί κάποιος να το κάνει αυτό μαζί σας, κάποιον που ξέρει τι κάνετε και γιατί. Με αυτόν τον τρόπο μπορείτε να ζητήσετε ανατροφοδότηση και θα μάθετε πιο γρήγορα. Αφού αισθανθείτε άνετα με το στυλ ακρόασης, μπορείτε να το χρησιμοποιήσετε οπουδήποτε θέλετε. Χρησιμοποιήστε το οποτεδήποτε θέλετε να δώσετε σε κάποιον την εμπειρία μιας καλής ακρόασης! |
| <b>Γιατί να το κάνω αυτό;</b>   | Καθώς η ικανότητα ακρόασής σας βελτιώνεται, θα επωφεληθείτε από: <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ μια σαφέστερη κατανόηση των άλλων ανθρώπων, των καταστάσεων, των σκέψεων και των θεμάτων τους</li> <li>⇒ την ικανότητα να αναπτύσσετε καλύτερη σχέση ή σχέση με άλλους</li> <li>⇒ ένα πιο χαλαρό στυλ συνομιλίας με άλλους</li> </ul>                    |
| <b>Πόση ώρα θα πάρει</b>        | Περίπου 45-60 λεπτά, ανάλογα με το τι θέλει να συζητήσει το άτομο με το οποίο εργάζεστε.   |

**Το στήσιμο**

Ζητήστε από τον συνεργάτη σας να σκεφτεί τρεις καταστάσεις που θα ήθελαν αλλαγές. Αυτές μπορεί να είναι προβλήματα, μικρές απογοητεύσεις ή στόχοι και σκοποί που ήδη υπάρχουν. Εάν μπορεί μόνο να σκεφτεί ένα ζευγάρι, αυτό είναι εντάξει, -ένα τρίτο εμφανίζεται συχνά κατά τη διάρκεια της συζήτησης. Θα ζητήσετε από τον σύντροφό σας να μιλήσει για καθεμία από τις τρεις καταστάσεις ή ζητήματα, το ένα μετά το άλλο. Ο ρόλος σας είναι αυτός του ακροατή, και ο συνεργάτης σας είναι ο ομιλητής

### Η συζήτηση –βήμα προς βήμα

1. Ο ομιλητής μιλάει για τα τρία πράγματα (προβλήματα ή καταστάσεις που θέλουν να αλλάξουν) με τον ακροατή. Αυτό πρέπει να διαρκέσει περίπου 30-40 λεπτά. Κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου, ο ακροατής μπορεί να θέτει ερωτήσεις, να αναγνωρίζει τα σημεία που εγείρονται, να διευκρινίζει τις πληροφορίες κ.λπ.
2. Στη συνέχεια ο ακροατής παίρνει περίπου 10 λεπτά για να συνοψίσει ξανά τον ομιλητή:
  - Ποια είναι τα τρία θέματα ή καταστάσεις
  - Πως αισθάνεται ο ακροατής για αυτά
  - Τι άλλο που ενώ μοιάζει σιωπηλό, είναι παρών ή σχετικό με τη συζήτηση
3. Στη συνέχεια ο ομιλητής δίνει στον ακροατή ανατροφοδότηση, και συγκεκριμένα:

*Ερ: Πως «η διαδικασία ακρόασης» τον έκανε να νιώσει, π.χ. πόσο καλά ένιωσε ότι ο ακροατής έδωσε την πλήρη προσοχή του καθώς μιλούσε και πόσο σκέφτονταν ότι ο ακροατής τον κατάλαβε;*

*Ερ: Ποια ήταν η επίδραση «της διαδικασίας ακρόασης» πάνω στον ομιλητή, π.χ. «Μ' έκανε να μιλήσω περισσότερο, ένιωσα έτσι...», κλπ*

*Ερ: Πως η άσκηση επηρέασε το πώς αισθάνεται τώρα για ο ομιλητής σχετικά με τα τρία πράγματα;*

Κατά τη διάρκεια της ανατροφοδότησης, ο ομιλητής πρέπει να δώσει και την εμπειρία του, π.χ. τι ένιωσε και τι προκάλεσε αυτή την εμπειρία. Για παράδειγμα, ο ομιλητής μπορεί να πει, «Ένιωσα ότι ακούστηκα γιατί μου κάνατε ερωτήσεις για να σας βοηθήσω να καταλάβετε τι έλεγα». Είναι σημαντικό να παρατηρήσετε συγκεκριμένες συμπεριφορές που δημιούργησαν ένα ιδιαίτερο αποτέλεσμα ή συναίσθημα, έτσι ώστε το άτομο που ακούει να μπορεί να αρχίσει να εκτιμά τον τρόπο με τον οποίο οι άλλοι άνθρωποι βιώνουν τις συμπεριφορές

### Ο ρόλος του ακροατή

Ο πρωταρχικός στόχος του ακροατή είναι να καταλάβει τι λέει ο ομιλητής. Με μια διαδικασία ακρόασης, αμφισβήτησης ή αποσαφήνισης, θα πρέπει να στοχεύετε:

- ⇒ Κατανόηση των πραγματικών καταστάσεων ή προβλημάτων, π.χ. αν ο ομιλητής δεν είναι ευχαριστημένος με τη δουλειά τους, προσδιορίστε μερικές από τις αιτίες του. Αν θέλουν μια στενότερη σχέση με τα βήματά τους, μάθετε τους παράγοντες που τον οδήγησαν, τι συμβαίνει τώρα, κλπ.
- ⇒ Κατανόηση του τρόπου με τον οποίο νιώθουν τις καταστάσεις και να είναι σε θέση να τους πει αργότερα, π.χ. «Νομίζω ότι αυτή η κατάσταση σας απογοητεύει και ίσως σας ενοχλεί λίγο».
- ⇒ Να είναι σε θέση να συμπληρώσετε τα κενά στη συνομιλία, δηλαδή τι δεν είπε. Για παράδειγμα, "Νομίζω ότι ίσως αναρωτιέστε πώς μπορεί να αντιδράσει η μητέρα των βημάτων των παιδιών σας".

### Βασικοί κανόνες για τον ακροατή





Κατά τη διάρκεια της συζήτησης, ωστόσο, μην:

- ⇒ Προσπαθήστε να δώσετε στις ομιλητές ιδέες, λύσεις ή προτάσεις σχετικά με τις καταστάσεις που συζητούν.
- ⇒ Αναφερθείτε ή συζητήστε με τις δικές σας παρόμοιες περιστάσεις, εμπειρίες ή συναισθήματα.
- ⇒ Προσπαθήστε να ελέγξετε την κατεύθυνση ή το περιεχόμενο της συνομιλίας.
- ⇒ Επιδιώξτε να φανείτε καλός ή να εντυπωσιάσετε το άλλο άτομο με οποιονδήποτε τρόπο, π.χ. θέτοντας «έξυπνες» ερωτήσεις, προσφέροντας εντυπωσιακά γεγονότα ή πληροφορίες κ.λπ.

### Περίληψη άσκησης

Αυτή η άσκηση μας κάνει να γνωρίζουμε πόσο προγραμματίζουμε να θέλουμε να βάλουμε «κάτι από μας» σε μια συνομιλία με ένα άλλο άτομο. Μπορούμε να το κάνουμε αυτό με την επίλυση των προβλημάτων τους για αυτούς, δείχνοντάς τους πόσο γνωρίζουμε για το τι μιλάνε ή ακόμα και να αναλάβουν την συνομιλία εντελώς. Η άσκηση είναι εξαιρετική για την ανάπτυξη μιας διαφορετικής προοπτικής ακρόασης. Το μόνο κίνητρο του ακροατή είναι να καταλάβει και να συνδεθεί πραγματικά με το άλλο πρόσωπο, τίποτα άλλο. Μόλις βιώθει αυτός ο τρόπος ακρόασης, ο ακροατής μπορεί στη συνέχεια να το ασκεί αυτό ξανά και ξανά, όποτε του αρέσει. Το άλλο πρόσωπο δεν χρειάζεται να γνωρίζει τι κάνουν, εκτός αν ο ακροατής επιθυμεί ανατροφοδότηση. Κάποια στιγμή κατά τη διάρκεια των πρακτικών τους, ο ακροατής είναι πιθανό να βιώσει μια μεγαλύτερη αίσθηση του ποιος είναι ο ομιλητής, πώς αισθάνεται, συμπεριλαμβανομένων εκείνων των σκέψεων ή συναισθημάτων για τα οποία δεν μιλά πραγματικά. Αυτό είναι βαθιά ακρόαση!

### ΙΚΑΝΟΤΗΤΑ ΤΡΙΑ – ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΩΝΤΑΣ ΤΗ ΔΙΑΙΣΘΗΣΗ

Η διαίσθηση είναι απλά μια πρόσβαση στη δυνατότητα του εγκεφάλου μας να παρέχει καθοδήγηση και πληροφορίες, απαλλαγμένες από τα όρια του περιορισμένου συνειδητικού μυαλού μας. Μέσα από τη διαίσθηση, είμαστε σε θέση να αποκτήσουμε πρόσβαση σε τεράστια αποθήκες εμπειρίας, γνώσης και σοφίας κατά τρόπο που συχνά αντιτίθεται στη λογική. Η διαίσθηση ο τρόπος που ο εγκέφαλός μας επικοινωνεί με το συνειδητό μυαλό μας και χρησιμοποιεί λεπτά μέσα, όπως σκέψεις, συναισθήματα, αισθήσεις, εικόνες, ήχους -ή διάφορους συνδυασμούς αυτών. Η διαίσθηση φαίνεται να είναι συνάρτηση τόσο του εγκεφάλου όσο και του σώματός μας -σκεφτείτε πώς μιλάμε για «συναισθήματα του εντέρου» ή «να έχουμε ένα συναίσθημα για κάτι». Η διαίσθηση φαίνεται να περιλαμβάνει ενδεχομένως οποιοδήποτε μέρος του σώματός μας, καθώς προσπαθεί να καθοδηγήσει και να κατευθύνει τις σκέψεις μας. Η διαίσθηση ενσωματώνει την ικανότητα του εγκεφάλου να κατανοεί την επικοινωνία από καταστάσεις ή ανθρώπους, πηγαίνοντας πέρα από τα σήματα, στα οποία κανονικά ανταποκρινόμαστε.



#### Άσκηση: Χρησιμοποιώντας τη δική σας διαίσθηση

Επιλέξτε το επόμενο γεύμα σας σύμφωνα με το τι σας λέει η διαίσθησή σας. Εάν βρίσκεστε σε ένα εστιατόριο, διαβάστε τη λίστα των επιλογών και αναρωτηθείτε: "Ποια είναι η καλύτερη επιλογή που θα μπορούσα να κάνω εδώ;" Αντιμετωπίστε το θέμα ειρηνικά και σιγουρευτείτε ότι είστε χαλαροί για να ακούσετε, να αισθανθείτε ή να δείτε απάντηση. Αν είστε χαλαροί, η αναπνοή σας θα είναι ελαφρώς πιο αργή, άνετη και συχνά θα αντιληφθείτε

ότι αναπνέετε από το στομάχι σας ή το μεσαίο τμήμα. Αυτός ο τρόπος επιλογής τροφής μπορεί στην πραγματικότητα να είναι μια καλή στρατηγική για όσους θέλουν να τρώνε πιο υγιεινά ή να χάσουν βάρος. Η διατήρηση μιας χαλαρής κατάστασης θα σας δώσει πρόσβαση στη δική σας σοφία. Όταν η επιλογή σας βασίζεται σε αυτή τη σοφία, θα βρείτε συχνά τον εαυτό σας να επιλέγει κάτι που είναι μια καλή επιλογή για εσάς και το σώμα σας. Να είστε προετοιμασμένοι, μπορεί να καταλήξετε να τρώτε κάτι ασυνήθιστο! Εάν η διαίτησή μας βασίζεται στην λανθάνουσα/κρυμμένη σοφία και τη γνώση μας, τότε βεβαίως επωφελούμαστε από την αύξηση αυτής της γνώσης. Η συνεχής μάθηση και η αυτοανάπτυξη θα βοηθήσουν έναν καθοδηγητή να παραμένει τόσο αποτελεσματικός, όσο και «φρέσκος». Έτσι, είτε μαθαίνετε διαβάζοντας, παρακολουθώντας μαθήματα ή σεμινάρια, συζητάτε με άλλους, αναζητώντας ανατροφοδότηση, ακούγοντας ταινίες, κρατώντας ένα ημερολόγιο, μελετώντας άλλους, ή συνδυασμό όλων αυτών, σας ενθαρρύνω να παραμείνετε εστιασμένοι και αποφασισμένοι να αυξήσετε τις δικές σας γνώσεις και δεξιότητες.

### ΙΚΑΝΟΤΗΤΑ ΤΕΣΣΕΡΑ – ΚΑΝΟΝΤΑΣ ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ

Η ικανότητά σας να θέτετε καταπληκτικές ερωτήσεις μονίμως είναι αρκετά ασυνήθιστη και φαντάζει σαν ένα σπάνιο ταλέντο. Είναι στην πραγματικότητα μια ικανότητα που μπορεί να αναπτυχθεί, με συγκέντρωση και πρακτική. Στην προπόνηση, μια καλά χρονομετρημένη, τέλεια διατυπωμένη ερώτηση μπορεί να αφαιρέσει τα εμπόδια, να ξεκλειδώσει τις κρυμμένες πληροφορίες και να φέρει στην επιφάνεια διαισθήσεις που θα αλλάξουν τη ζωή σας. Με άλλα λόγια, για να είσαι σπουδαίος καθοδηγητής πρέπει να είσαι σε θέση να κάνεις σπουδαίες ερωτήσεις.

Με τι μοιάζει μια σπουδαία ερώτηση ή πως ακούγεται; Λοιπόν, θα έχει τα ακόλουθα χαρακτηριστικά:

- Είναι απλή.
- Έχει σκοπό.
- Θα ασκήσει επιρροή, χωρίς να είναι χειριστική.

Η καλύτερη ερώτηση είναι αυτή που ο άλλος είναι πρόθυμος να απαντήσει, γιατί είναι ταυτόχρονα τόσο απλή στην κατανόηση, όσο και αθώα στη χροιά. Επιπλέον, εάν η ερώτηση είναι σωστή, θα εμφανίσει τις πληροφορίες που χρειάζεστε και οι δύο για να αυξήσετε την πρόοδο μέσα στην συνομιλία. Οι κατάλληλες ερωτήσεις μπορεί να περιλαμβάνουν:

- «Μπορείς ενδεχομένως να πεις λίγο περισσότερα για τη σημασία που έχει για σένα το να κερδίζεις χρήματα;» Πρόκειται για μια ευγενική, σεβαστή ερώτηση, ίσως λίγο γενική, αλλά είναι πιθανό να προκαλέσει πρόοδο.
- «Τι σημαίνει να κερδίζεις περισσότερα χρήματα, αυτό είναι σημαντικό για σένα;» Αυτό είναι πιο άμεσο και βασίζεται σε σας, έχοντας καλή σχέση και ένα αρκετά απαλό τόνο φωνής.
- «Λοιπόν τα χρήματα είναι σημαντικά -μπορείτε να μου πείτε λίγο περισσότερο για αυτό;» Λίγο πιο χαλαρή, λιγότερο άμεση και μπορεί να χτυπήσει πιο εύκολα το στόχο. Εάν δεν έχει γίνει, μπορείτε να είστε βέβαιοι ότι θα σας πλησιάσει.

Κάθε ερώτηση, όταν την ρωτάτε, αποκτά περαιτέρω σημασία από την ποιότητα της φωνής σας. Οι ερωτήσεις μπορεί να γίνουν πιο ξεκάθαρες, πιο κρύτες, πιο υποστηρικτικές ή πιο επιθετικές απλά από τον τόνο, τη ζεστασιά και την ταχύτητα της φωνής σας.



### Άσκηση: Χρησιμοποιήστε τη φωνή σας

Χρησιμοποιώντας την ερώτηση «Ποιο ήταν το σημαντικό σχετικά με αυτό;» επαναλάβετε το τρεις διαφορετικές χρονικές στιγμές, αλλάζοντας την ποιότητα της φωνής σας κάθε φορά, χρησιμοποιώντας τα ακόλουθα χαρακτηριστικά:

- Με μια σκληρή φρίκη.
- Με σαρκασμό (και τέλος με αναστεναγμό!).
- Με γνήσια περιέργεια, σαν να είναι η απάντηση σημαντική για εσάς.

Θα παρατηρήσετε ότι ένα μεγάλο ερώτημα μπορεί να καταστραφεί εντελώς από το λάθος τονικότητα. Επίσης, χρησιμοποιήστε μεγάλη τονικότητα με δυνητικά επικίνδυνες ή απότομη ερώτηση και είναι πιο πιθανό να πάρετε μια καλή απάντηση.

## ΙΚΑΝΟΤΗΤΑ ΠΕΝΤΕ – ΔΙΝΟΝΤΑΣ ΥΠΟΣΤΗΡΙΚΤΙΚΗ ΑΝΑΤΡΟΦΟΔΟΤΗΣΗ

### Η ανατροφοδότηση ως τρόπος μάθησης

Η αποτελεσματική ανατροφοδότηση μπορεί να επιταχύνει την εκμάθηση μιας γυναίκας επιβιώσας, να την εμπνεύσει, να την παρακινήσει, να την βοηθήσει να αισθανθεί αξιέπαινη και κυριολεκτικά να την εκτοξεύσει σε δράση. Έτσι, είναι σημαντικό ένας καθοδηγητής να μαθαίνει να παραδίδει ανατροφοδότηση που:

- Δίνεται με θετική πρόθεση.
- Βασίζεται στο γεγονός ή στη συμπεριφορά.
- Είναι εποικοδομητική και επωφελής

Ο όρος «ανατροφοδότηση» σημαίνει κυριολεκτικά την επιστροφή πληροφοριών σε κάποιον. Αυτές οι πληροφορίες αφορούν το άτομο που λαμβάνει τα σχόλια και παρέχει δεδομένα από τα οποία μπορούν να αξιολογήσουν τις επιδόσεις ή τις εμπειρίες τους. Μπορεί να κυμαίνεται από ένα γενικό σχόλιο όπως «Αυτό ήταν μεγάλο/άθλιο», σε πιο συγκεκριμένες αξιολογήσεις απόδοσης όπως "Έχετε το χέρι σας πάρα πολύ ψηλά".



### Άσκηση: Ποιος είναι αντικειμενικός;

Αυτή η άσκηση είναι λίγο διασκεδαστική με μια συστροφή. Θα χρειαστείτε την αγαπημένη σας εφημερίδα ή περιοδικό και ένα κομμάτι χαρτί και ένα στυλό. Επιλέξτε ένα αρκετά σύντομο άρθρο που σας ενδιαφέρει να διαβάσετε. Διαβάστε το άρθρο μία φορά, για να καταλάβετε τι υπάρχει μέσα του. Τώρα, διαιρέστε το χαρτί σας σε δύο στήλες, ένα επικεφαλής «αντικειμενικό» και το άλλο «υποκειμενικό». Χρησιμοποιώντας τις στήλες, διαχωρίστε τα αντικειμενικά γεγονότα στο άρθρο από τις υποκειμενικές δηλώσεις ή τις δηλώσεις βάσει γνώμης. Όταν τελειώσετε, παρατηρήστε τι και πόσο υπάρχει σε κάθε στήλη. Τι λέει αυτό για το προτιμώμενο υλικό ανάγνωσης;



### Άσκηση: Πάρτε κάποια ανατροφοδότηση

Ένας πολύ καλός τρόπος για να μάθετε πώς να δίνεται ανατροφοδότηση είναι να δοκιμάσετε να λάβετε μερικές. Με αυτόν τον τρόπο μπορείτε να μάθετε για το τι λειτουργεί



και τι δεν λειτουργεί, καθώς και για το πώς πραγματικά μοιάζει το να επικεντρώνεσαι σε αυτόν τον τρόπο. Για να κάνετε την άσκηση, επιλέξτε κάποιον που σας γνωρίζει καλά (που σας αρέσει και εμπιστεύεστε). Ως μια λέξη της προσοχής, η πρόθεση αυτής της άσκησης είναι να βιώσετε εσείς την ανατροφοδότηση. Δεν μπορεί να υπάρξουν εγγυήσεις ότι θα σας αρέσει αυτό που ακούτε, ή ότι θα συμφωνείτε με αυτό που λέγεται. Θυμηθείτε, για να δώσετε υποστηρικτική ανατροφοδότηση, πρέπει να ξέρετε τι λειτουργεί και τι όχι.

### **Μέρος πρώτο – το στήσιμο**

Θα ζητήσετε από αυτό το άτομο κάποια σχόλια σχετικά με ένα συγκεκριμένο θέμα που αισθάνεστε άνετα να συζητάτε, για παράδειγμα:

*E: Τι είδους διαχειριστής είμαι;*

*E: Τι είδους γονέας είμαι;*

*E: Πως είμαι όταν δίνω παρουσιάσεις / συναντήσεις, κ.λπ .;*

Η οποιαδήποτε άλλη περιοχή που σας ενδιαφέρει να βελτιωθείτε. Εάν σας ενδιαφέρει ένα τέντωμα, ζητήστε τους να σκεφτούν πώς θα σας αισθάνονται γενικά, ως άτομο.

### **Μέρος δεύτερο – οι ερωτήσεις**

Ζητήστε τους να εξετάσουν τις ακόλουθες τρεις ερωτήσεις σχετικά με το θέμα ή την περιοχή που ζητήσατε ανατροφοδότηση σχετικά με:

*E: Σε τι είμαι καλός; / Τι κάνω καλά; / Ποια είναι τα δυνατά μου, κ.λπ .;*

*E: Σε τι δεν είμαι τόσο καλός;*

*E: Τι μπορώ να κάνω διαφορετικά για να βελτιώσω;*

Όταν ο συνεργάτης σας έχει απαντήσεις για κάθε ενότητα, συνεχίστε με το τρίτο μέρος.

### **Μέρος τρίτο – Έχετε μια συνομιλία ανατροφοδότησης**

Ζητήστε από τον συνεργάτη σας να σας δώσει τις απαντήσεις σας σε κάθε ερώτηση με τη σειρά του. Βεβαιωθείτε ότι κατανοείτε κάθε απόκριση και χρησιμοποιήστε ερωτήσεις για να διευκρινίσετε εάν είναι απαραίτητο, π.χ. «Μπορείτε να μου πείτε κάτι παραπάνω;» ή «Μπορείτε να σκεφτείτε ένα παράδειγμα;» Να λαμβάνετε όλα τα σχόλια ευγενικά, ώριμα και να μην έρχονται σε αντίθεση με την άποψη του άλλου προσώπου -τελικά, είναι μόνο η άποψή τους. Αν λένε κάτι που δεν σας αρέσει ή δεν διαφωνείτε, απλά ανακαλύψτε λίγο περισσότερα για το τι μπορεί να προκάλεσε αυτή την άποψη. Όταν ο συνεργάτης σας έχει τελειώσει, ευχαριστήστε τον.

### **Μέρος τέταρτο – Πάρτε τη μάθηση**

*Τώρα, μόνοι σας, καθίστε με ένα κομμάτι χαρτί και γράψτε απαντήσεις / σημειώσεις στις ακόλουθες ερωτήσεις:*

*Ερ: Τι έμαθα για τον εαυτό μου από αυτή τη συζήτηση;*

*E: Τι θα κάνω διαφορετικά ως αποτέλεσμα αυτής της συνομιλίας;*

*E: Τι δεν ήταν καλό σε αυτή τη συζήτηση;*

*E: Τι θα κάνω γι 'αυτό;*

*E: Τι ήταν καλό σχετικά με τον τρόπο που μου δόθηκε η ανατροφοδότηση;*

*E: Τι δεν δούλεψε σχετικά με τον τρόπο με τον οποίο μου έδωσαν ανατροφοδότηση;*

*E: Σε ποιες αρχές θα επικεντρωθώ, τώρα που δόθηκε η ανατροφοδότηση;*

*Σκεφτείτε επίσης πώς η συνομιλία ήταν χρήσιμη σε γενικές γραμμές. Πώς ήταν να βλέπεις τον εαυτό σου μέσα από τα μάτια του άλλου ατόμου;*

### **Μέρος πέμπτο – Μοιραστείτε τη μάθηση (προαιρετικό)**

Εάν θεωρείτε ότι είναι σκόπιμο και χρήσιμο, μοιραστείτε τις απαντήσεις σας στις παραπάνω ερωτήσεις με τον συνεργάτη σας. Ζητήστε του πρώτα, αν θέλει να τους ακούσει, ως τρόπος για να μοιραστείτε τη μάθησή σας. Θυμηθείτε, θα είστε πλέον σε θέση να δώσετε ανατροφοδότηση στον εαυτό σας, οπότε χρησιμοποιήστε όλη τη μάθηση και τη φροντίδα σας!

**Περίληψη:** Οι ακόλουθες ικανότητες είναι βασικές για την καθοδήγηση, είτε αυτό είναι μέσα σε μια επίσημη συνάντηση προγύμνασης, είτε απλώς ως ένα στυλ συμπεριφοράς ή διαχείρισης:

- Οικοδόμηση σχέσης ή σχέσης.
- Διαφορετικά επίπεδα ακρόασης.
- Χρησιμοποιώντας τη διαίσθηση.
- Κάνοντας ερωτήσεις.
- Παροχή υποστηρικτικής ανατροφοδότησης.

Αυτές οι ικανότητες πρέπει να αναπτύσσονται συνεχώς, προκειμένου να διατηρούνται φρέσκες και διαθέσιμες. Όλες αυτές οι ικανότητες βρίσκονται στις καθημερινές καταστάσεις και θα έχετε ήδη ένα επίπεδο επάρκειας με το καθένα. Με τη εξερεύνηση και την εξάσκηση των πτυχών που υπάρχουν μέσα σε κάθε δεξιότητα, μπορούμε να αναπτύξουμε τις υπάρχουσες γνώσεις και ικανότητες μας, πέρα από αυτό που συνήθως έχουμε μεμονωμένα. Όταν είμαστε σε θέση να φέρουμε μαζί αυτές τις ικανότητες, οι συζητήσεις καθοδήγησης ρέουν φυσικά και εύκολα.

**Συνιστάται: Οι κοινωνικοί λειτουργοί μπορούν να χρησιμοποιήσουν τις παραπάνω ασκήσεις για ατομική εργασία ή εργασία σε ζεύγη. Μετά τη βελτίωση των δεξιοτήτων καθοδήγησης μπορούν να προσπαθήσουν να εφαρμόσουν στην πράξη. Ο καθένας μπορεί να οργανώσει το μονοπάτι της προπόνησής του με τρόπο που να τον κάνει άνετο. Παρακάτω μπορείτε να βρείτε τις κατευθυντήριες αρχές στις οποίες μπορείτε να βασιστείτε.**

### **Το μονοπάτι της καθοδήγησης: κατευθυντήριες αρχές**

Οι καθοδηγητικές συναντήσεις με μια επιζήσασα μπορεί να ακολουθήσει τα εξής στάδια: *Καθιέρωση συνομιλίας, Προσδιορισμός της συνομιλίας, Προσδιορισμός θέματος και στόχου, Αντίληψη της κατάστασης, Συμπεράσματα και Ολοκλήρωση*





Με την πάροδο του χρόνου θα αναπτύξετε τις δικές σας ρουτίνες, συνήθειες και διαδικασίες που θα ταιριάζουν με τον τρόπο που εργάζεστε. Για παράδειγμα, μπορείτε πάντα να ξεκινήσετε επανεξετάζοντας τους γενικούς στόχους εκχώρησης από την πρώτη σας συνεδρία. Ή μπορείτε να επιλέξετε να συνοψίσετε τη συνομιλία μαζί με τις ενέργειες. Μπορείτε να ρυθμίσετε ολόκληρο το χρονοδιάγραμμα των περιόδων σύνδεσης πριν ξεκινήσετε την περίοδο καθοδήγησης.