

4 MODULIS: KOUČINGAS

Grįžtamasis ryšys ir padrąšinimas - skatinkite pažangą ir džiaukitės pasiekimais

MOKYMOSIŲ TIKSLAI IR VEIKLOS UŽDAVINIAI

Uždavinys Nr. 1

Teikti konstruktyvų grįžtamąjį ryšį klientams:

- Dalyviai supras, kaip pateikti aiškų, konkretų ir konstruktyvų grįžtamąjį ryšį, kuri padėtų spręsti klientų problemas ir padėtų tobulėti.
- Dalyviai praktiškai išbandys, kaip teikti veiksmingą grįžtamąjį ryšį, kuris skatina mokymąsi ir augimą, kartu išlaikant kliento motyvaciją ir pasitikėjimą.

Uždavinys Nr. 2

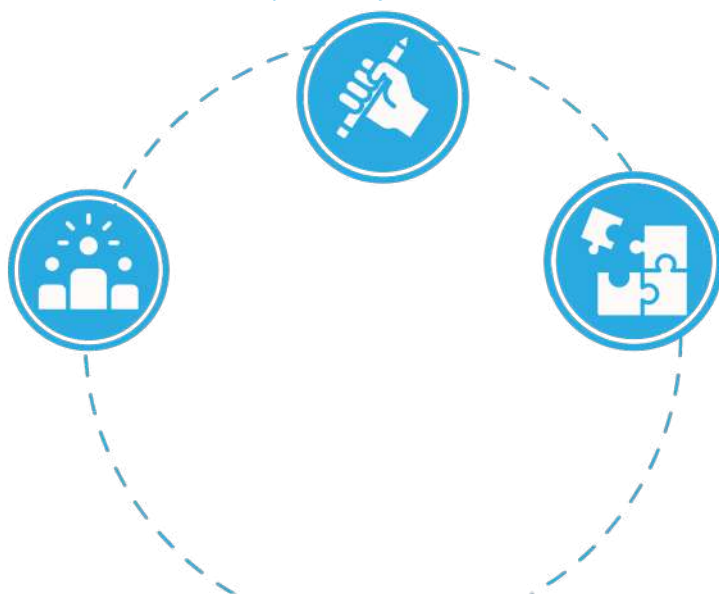
Tobulinti įgūdžius, kaip skatinti pažangą ir džiaugtis pasiekimais.

- Dalyviai išmoks, kaip veiksmingai pripažinti ir džiaugtis klientų pasiekimais, stiprinti jų motyvaciją bei skatinti teigiamą elgesį. Jie lavins šiuos įgūdžius:
 - Atpažinti ir įvertinti svarbius kliento pasiekimus, siekiant padidinti jų įsitraukimą.
 - Kurti pozityvią aplinką, kuri palaiko nuolatinę pastangą ir augimą.
 - Taikyti prasmingus ritualus, padedančius pasidžiaugti sėkme ir stiprinti pasitikėjimą savimi.

Uždavinys Nr. 3

Gebėti vienu metu teikti grįžtamąjį ryšį, išreikšti pagyrimą ir padrąšinimą, kartu konstruktyviai sprendžiant kylančius iššūkius.

- Dalyviai sužinos, kaip veiksmingai derinti konstruktyvų grįžtamąjį ryšį su pagyrimais ir padrąšinimais, kuriant palaikančią aplinką, stiprinančią kliento pasitikėjimą ir įgalinimą. Jie išmoks, kaip taikyti šiuos metodus padedant klientams įveikti iššūkius, ugdyti atsparumą ir skatinti nuolatinę pažangą. Šiame požiūryje taip pat pabrėžiama džiaugimosi pasiekimais svarba, siekiant stiprinti motyvaciją ir palaikyti teigiamą elgesį.



4 MODULIS: KOUČINGAS

Grįžtamasis ryšys ir padrąsinimas - skatinkite pažangą ir džiaukitės pasiekimais



VEIKLOS APRAŠYMAS IR PRIEMONĖS

Veiklos aprašymas



1. Tikslinė grupė – suaugusiųjų švietėjai ir pokyčių mentorai
2. Trukmė – 2 valandos

1. Vaizdo įrašai: realaus gyvenimo scenarijai, demonstruojantys veiksmingą grįžtamąjį ryšį ir parodantys, kaip reikia džiaugtis klientų pasiekimais,
2. Balta lenta: svarbiausiems dalykams fiksuoti.
3. Praktinės veiklos lapai: lipnūs lapeliai, darbo lapai apmąstymams ir praktiniam išbandymui.
4. Piešimo įrankiai: vaidmenų žaidimams.

Priemonės



VEIKLOS VYKDYMO METODIKA



Mokymasis bendradarbiaujant: dalyviai dirba mažose grupėse, kuriose vaidina klientus ir praktikuoja konstruktyvaus grįžtamojo ryšio teikimą, padedanti spręsti klientų problemas. Šis metodas skatina aktyvų bendradarbiavimą ir dialogą apie veiksmingas grįžtamojo ryšio strategijas, padedančias mokytis vieniems iš kitų.



Minčių lietus: po vaidmenų žaidimo dalyviai dalyvaus idėjų generavimo sesijoje, kurios tikslas – sukurti veiksmingas strategijas, kaip pripažinti ir pasidžiaugti klientų pasiekimais. Dalyviai naudos lipnius lapelius savo kūrybiškoms idėjomis užrašyti ir pasidalyti siūlymais dėl įvairių paminėjimo ritualų, siekiant užtikrinti, kad džiaugimasis pasiekimais būtų prasmingas ir pritaikytas prie kiekvieno kliento individualių poreikių.



Vaidmenų žaidimai: dalyviai inscenizuos realaus gyvenimo situacijas, kuriose teiks grįžtamąjį ryšį ir skatins klientus. Šis praktinis metodas suteikia galimybę saugioje aplinkoje išbandyti savo įgūdžius, stiprina pasitikėjimą savimi ir lavina gebėjimą derinti grįžtamąjį ryšį, pagyrimą bei padrąsinimą.



Reflektyvioji praktika: atlikę užduotis, dalyviai apmąstys savo požiūrį į grįžtamojo ryšio teikimą ir pozityvaus elgesio skatinimą. Ši refleksija padės jiems geriau suprasti, kaip subalansuotai derinti grįžtamąjį ryšį, pagyrimą ir paskatinimą, stiprinant klientų motyvaciją ir augimą.

4 MODULIS: KOUČINGAS

Grįžtamasis ryšys ir padaršinimas - skatinkite pažangą ir džiaukitės pasiekimais

VEIKLOS APRAŠYMAS

1. Įvadas. Švietėjas pristato pagrindinę temą ir tikslus, pabrėždamas konstruktyvaus grįžtamojo ryšio, pagyrimų ir padaršinimų svarbą, kad klientas augtų ir būtų motyvuotas. Dalyviai sužinos, kaip veiksmingai suderinti šiuos elementus, puoselėjant palankią aplinką, suteikiančią klientams daugiau galių. Mokytojas paaiškina pagrindines sąvokas:

- **Konstruktyvus grįžtamasis ryšys** – tai konkretus, aiškus ir į veiksmus orientuotas atsiliepimas, padedantis žmogui suprasti, kaip jis gali tobulėti ir gerinti savo veiklą.
- **Pagyrimas** – tai teigiamas kliento pastangų pripažinimas, išryškinantis jo stiprybes ir pasiekimus, siekiant sustiprinti motyvaciją.
- **Padaršinimas** – tai palaikantys žodžiai ar veiksmai, skatinantys pasitikėjimą savimi ir motyvuojantys klientą įveikti sunkumus.

2. Diskusija: švietėjas veda diskusiją apie pagrindinius aspektus, įskaitant:

- A) Grįžtamojo ryšio vaidmuo skatinant kliento augimą.
- B) Grįžtamojo ryšio praktikos raida šiuolaikiniame koučinge.
- C) Būdai, padedantys spręsti iššūkius teikiant grįžtamąjį ryšį.

Klausimai diskusijai:

- Kokie yra pagrindiniai veiksmingo grįžtamojo ryšio elementai?
- Kaip konstruktyvus grįžtamasis ryšys gali būti pritaikytas individualiems klientams?
- Kokiais būdais pagyrimai gali padidinti kliento motyvaciją ir savigarbą? Kaip kultūriniai skirtumai veikia grįžtamojo ryšio praktiką?
- Kokias strategijas galima taikyti norint paskatinti klientus, kurie priešinasį grįžtamajam ryšiui?
- **Grįžtamojo ryšio iššūkiai:** kliūtys, kurios gali kilti teikiant grįžtamąjį ryšį, pavyzdžiui, klientų pasipriešinimas arba sunkumai veiksmingai išsakyti kritiką.

3. Mokymasis bendradarbiaujant

Dalyviai dirba mažose grupėse, vaidindami klientų situacijas ir praktikuodami konstruktyvaus grįžtamojo ryšio teikimą, siekdami spręsti klientų iššūkius. Šis metodas skatina bendradarbiavimą ir dialogą apie veiksmingas grįžtamojo ryšio strategijas. Dalyviai aptaria savo patirtį ir įžvalgas, gautas atlikus vaidmenų žaidimus.

4 MODULIS: KOUČINGAS

Grįžtamasis ryšys ir padrąsinimas - skatinkite pažangą ir džiaukitės pasiekimais

4. Vaidmenų žaidimas

Dalyviai imituoja realaus gyvenimo scenarijus, kuriuose teikia grįžtamąjį ryšį ir skatina. Šis praktinis metodas suteikia galimybę išbandyti savo įgūdžius saugioje aplinkoje ir sustiprinti pasitikėjimą savimi bei padrąsinimą. Švietėjas pateikia konkrečius scenarijus, kuriuos dalyviai turi suvaidinti, užtikrindamas, kad jie apimtų įvairias situacijas, su kuriomis galima susidurti koučingo procese.

5. Minčių lietus

Po vaidmenų žaidimo dalyviai atlieka minčių lietų, kurio metu bus ieškoma strategijų, kaip veiksmingai pripažinti ir pasidžiaugti kliento pasiekimais. Dalyviai ant lipnių lapelių užrašo idėjas apie pripažinimo ritualus, užtikrinant, kad džiaugimasis pasiekimais būtų prasmingas ir pritaikytas pagal kiekvieno kliento individualius poreikius.

Pripažinimo ritualai – tai struktūrizuota veikla ar praktika, skirta pasidžiaugti svarbiausiais kliento įvykiais ir pasiekimais, stiprinant jo pažangą ir motyvuojant tęsti pastangas.

- Atlikę užduotis dalyviai apmąstys savo požiūrį į grįžtamojo ryšio teikimą ir teigiamo elgesio palaikymą. Šis apmąstymas sustiprins jų gebėjimą balansuoti tarp grįžtamojo ryšio, pagyrimo ir paskatinimo. Švietėjai padės dalyviams įvertinti, kaip jie gali patobulinti grįžtamojo ryšio teikimo metodus ir palaikyti pozityvią koučingo atmosferą.

7. Refleksija ir pritaikymas

- Dalyviai aptars, kaip įgyvendinti šias grįžtamojo ryšio technikas savo koučingo praktikoje, įvertindami savo stiprybes ir nustatydami sritis, kuriose reikia tobulėti, siekiant teikti veiksmingą grįžtamąjį ryšį. Jie nagrinės veiksmingus žingsnius, kuriuos gali žengti, kad užtikrintų konstruktyvaus grįžtamojo ryšio, pagyrimų ir padrąsinimų teikimą, taip sustiprindami kliento pažangą ir džiaugdami pasiekimais.