

4 MODULIS: KOUČINGAS

Kritinis mąstymas - skatinkite švietėjus kritiškai mąstyti apie klientų poreikius

MOKYMOSI JIKSLAI IR VEIKLOS UŽDAVINIAI

Uždavinys Nr. 1

Tobulinti kritinį mąstymą apie klientų poreikius

- Dalyviai pagerins savo gebėjimą kritiškai mąstyti apie klientų poreikius, naudodami specifinius klausinėjimo metodus ir refleksines praktikas. Dalyviai gebės identifikuoti ir analizuoti pagrindinius veiksnius, darančius įtaką klientų situacijoms, kas leis kurti labiau pritaikytas ir efektyvias koučingo strategijas.
- Analizuodami sudėtingas situacijas, dalyviai išmoks atpažinti pagrindinius veiksnius, darančius įtaką kliento elgesiui ir sprendimų priėmimui, leisdami jiems kurti pritaikytas koučingo strategijas, skirtas spręsti konkrečias problemas.

Uždavinys Nr. 2

Tobulinti bendradarbiavimo įgūdžius sprendžiant problemas

- Dalyviai praktikuos bendradarbiavimo įgūdžius sprendžiant problemas dirbdami grupėse su hipotetinėmis koučingo situacijomis. Jie gilinsis į įvairias perspektyvas ir kartu kurs veiksmingas strategijas, taip stiprindami savo gebėjimą padėti klientams įveikti iššūkius. Dalyviai tobulins bendradarbiavimo problemų sprendimo įgūdžius koučingo kontekste. Jie įgys pasitikėjimo vadovauti klientams įveikiant kliūtis, naudodami bendradarbiavimu grįstas strategijas, kurios pagerina koučingo procesą.

Uždavinys Nr. 3

Skatinti klientų reflekyvią praktiką

- Dalyviai išmoks metodų, kaip paskatinti klientus kritiškai apmąstyti savo patirtį, įsitikinimus ir elgesį. Atlikdami vaidmenų žaidimus ir vadovaudami diskusijoms, jie palengvins pokalbius, kurie įgalins klientus priimti pagrįstus sprendimus ir apgalvotai spręsti savo problemas. Dalyviai išmoks sukurti saugią erdvę, kurioje klientai galėtų tyrinėti savo mintis ir jausmus, padėti jiems atpažinti savo elgesio modelius ir savo pasirinkimų poveikį.



4 MODULIS: KOUČINGAS

Kritinis mąstymas - skatinkite švietėjus kritiškai mąstyti apie klientų poreikius



VEIKLOS APRAŠYMAS IR PRIEMONĖS

Veiklos aprašymas



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

1. Temos pristatymas
2. Vaizdo įrašai: realūs pavyzdžiai, demonstruojantys kritinį mąstymą ir problemų sprendimą koučingo kontekste.
3. Balta lenta: skirta pagrindinėms sąvokoms ir įžvalgoms fiksuoti diskusijų metu.
4. Lapai praktinei veiklai
5. Piešimo priemonės, skirtos vaidmenų žaidimo veiklai.

Priemonės



VEIKLOS VYKDYMO METODIKA



Minčių žemėlapis:

Dalyviai kartu kuria vizualius žemėlapius, siekdami susisteminti mintis apie klientų poreikius ir tinkamas koučingo strategijas. Dirbdami mažose grupėse, jie identifikuoja bei susieja kliento situacijos aspektus, tokius kaip iššūkiai ar motyvacija. Šis vizualus metodas skatina kritinį mąstymą – padeda geriau suprasti, kaip įvairūs veiksniai daro įtaką kliento elgesiui. Tokia veikla stiprina bendradarbiavimą ir bendrą mokymąsi, todėl švietėjai gali kurti tikslingesnes ir veiksmingesnes koučingo strategijas sudėtingoms situacijoms spręsti.



SSGG (stiprybės, silpnybės, galimybės, grėsmės) analizė:

SWOT – tai struktūruotas metodas, skirtas klientų situacijų vertinimui. Dirbdami mažose grupėse, dalyviai analizuoja hipotetinius klientus, siekdami įvardyti jų vidines stiprybes ir silpnības bei išorines galimybes ir grėsmes. Ši analizė skatina kritinį mąstymą, padeda išsamiau suprasti kliento situaciją ir įvertinti skirtingus aplinkybių aspektus. Diskusijų metu dalyviai kartu ieško sprendimų, mokosi vieni iš kitų ir priima labiau pagrįstus bei apgalvotus sprendimus klientų problemoms spręsti.



Vaidmenų žaidimas:

Šis metodas pabrėžia refleksijos svarbą koučingo procese. Dalyviai pakaitomis atlieka koučerio ir kliento vaidmenis, įsitraukdami į dialogus, kurie skatina klientus kritiškai apmąstyti savo patirtį, įsitikinimus ir elgesį, kad jie galėtų priimti pagrįstus sprendimus ir apgalvotai įveikti iššūkius. Šis metodas ne tik pagerina dalyvių koučingo įgūdžius, bet ir įgalina klientus atpažinti savo elgesio modelius, todėl jie gali priimti pagrįstus sprendimus ir apgalvotai įveikti iššūkius.



Apskrito stalo diskusija:

Tai interaktyvus metodas, skatinantis atvirą dalyvių dialogą, kartu ugdantis kritinį mąstymą ir gebėjimą spręsti problemas bendradarbiaujant. Švietėjas pateikia konkrečią temą ar klausimą, susijusį su koučingu, o kiekvienas dalyvis paeiliui išsako savo nuomonę ar patirtį. Šis metodas skatina aktyvų įsitraukimą, padeda analizuoti skirtingus požiūrius bei gilina supratimą apie klientų patiriamus iššūkius ir jų poreikius.

4 MODULIS: KOUČINGAS

Kritinis mąstymas - skatinkite švietėjus kritiškai mąstyti apie klientų poreikius

VEIKLOS APRAŠYMAS

1. Įvadas. Švietėjas pristato pagrindinius užsiėmimo tikslus ir temą, pabrėždamas kritinio mąstymo svarbą siekiant geriau suprasti klientų poreikius koučinge. Dalyviai skatinami mąstyti kritiškai apie klientų situacijas, suvokiant, kad veiksmingas koučingas reikalauja gilios elgesio ir aplinkybių analizės. Taip pat paaiškinama, kodėl svarbu skatinti pačius klientus kritiškai reflektuoti savo patirtis, įsitikinimus ir elgesį, kad jie galėtų priimti pagrįstus sprendimus ir sąmoningai įveikti sunkumus. Švietėjas taip pat išskiria bendradarbiavimo sprendžiant problemas svarbą, parodydamas, kaip komandinė analizė padeda rasti inovatyvius sprendimus sudėtingoms klientų situacijoms. Švietėjas pristato tris pagrindines temas.

- A) **Kritinio mąstymo** apibrėžimas. Kaip kritinis mąstymas padeda geriau suprasti žmonių poreikius ir iššūkius? Kritinio mąstymo įgyvendinimas koučingo kontekste.
- B) Spręskite problemas **bendradarbiaudami**. Bendradarbiavimu grįsto problemų sprendimo svarba sprendžiant iššūkius.
- C) **Refleksijos skatinimas**: kaip paskatinti asmenis kritiškai apmąstyti savo patirtį, įsitikinimus ir elgesį, kad jie galėtų priimti pagrįstus sprendimus ir apgalvotai įveikti iššūkius.

2. Minčių žemėlapis: dalyviai vizualiai struktūruoja mintis apie klientų poreikius ir koučingo strategijas. Po įžangos, kurioje buvo pabrėžta minčių žemėlapių nauda, dalyviai pasidalyja į mažas grupes po 4–6 žmones ir kuria minčių žemėlapius ant didelių popieriaus lapų arba baltos lentos. Kiekviena grupė turi sugalvoti konkrečią kliento situaciją ir ją užrašo popieriaus lapo ar lentos centre. Iš jos šakojasi pagrindiniai veiksniai, tokius kaip emociniai sunkumai ar asmeniniai įsitikinimai. Šie veiksniai bus detalizuojami naudojant spalvas ir simbolius aiškumui. Galiausiai grupės pristato savo žemėlapius, aptaria pastebėtus veiksnius ir siūlomas koučingo strategijas, po to seka klausimų-atsakymų sesija.

4 MODULIS: KOUČINGAS

Kritinis mąstymas - skatinkite švietėjus kritiškai mąstyti apie klientų poreikius

Ši bendra veikla stiprina kritinį mąstymą apie klientų poreikius ir skatina asmenis kritiškai mąstyti, kad jie galėtų priimti pagrįstus sprendimus ir apgalvotai įveikti iššūkius.

3. SSGG analizė koučinge: mažose grupėse dalyviai, naudodamiesi SSGG (stiprybės, silpnybės, galimybės ir grėsmės) analize, vertina hipotetinius klientų scenarijus. Kiekviena grupė identifikuoja vidines kliento stiprybes ir silpnybes bei išorinius veiksnius – galimybes ir grėsmes, galinčius turėti įtakos jo situacijai. Ši struktūruota analizė skatina kritinį mąstymą apie klientų poreikius ir aplinkybes. Bendradarbiavimu grįstos diskusijos leidžia pažvelgti iš skirtingų perspektyvų, stiprina problemų sprendimo įgūdžius ir gebėjimą priimti pagrįstus sprendimus įvairiose situacijose.

4. Vaidmenų žaidimai: dalyviai atlieka vaidmenų žaidimą, kuriame paeiliui atlieka koučerio ir kliento vaidmenis. Jie pasirenka situacijas, atspindinčias dažnus klientų iššūkius, ir praktikuoja kritinį mąstymą skatinančius klausimus. Koučerį vaidmenį atliekantys dalyviai turi paskatinti klientą kritiškai reflektuoti savo patirtis, įsitikinimus ir elgesį, padedant priimti pagrįstus sprendimus ir sąmoningai spręsti problemas. Po kiekvieno vaidmenų žaidimo dalyviai teikia vieni kitiems grįžtamąjį ryšį – įvardija, kokios strategijos buvo veiksmingos ir kaip kritinis mąstymas prisidėjo prie problemos sprendimo.

5. Apskrito stalo diskusija: apskrito stalo diskusijoje dalyviai kartu aptaria įgūdžius, kurių išmoko veiklos metu. Jie aptaria tokias svarbias temas kaip kritinis mąstymas, problemų sprendimas bendradarbiaujant ir reflektyvioji koučingo praktika. Kiekvienas dalyvis pasidalija savo įžvalgomis apie tai, kaip skirtingi metodai padeda geriau suprasti klientų poreikius ir kaip sudėtingų scenarijų analizė gali padėti kurti specialiai pritaikytas koučingo strategijas. Diskusijos metu aptariamos svarbiausios temos, įskaitant visus koučingo metu išmokus metodus, kritinio mąstymo reikšmę ir bendradarbiavimo sprendžiant problemas vertę. Diskusijos pabaigoje dalyviai apibendrina savo išvadas. Šis interaktyvus formatas skatina gilesnį įsitraukimą ir apgalvotą analizę, todėl dalyviai galės veiksmingai integruoti šiuos įgūdžius į savo koučingo praktiką, kad galėtų geriau padėti klientams.