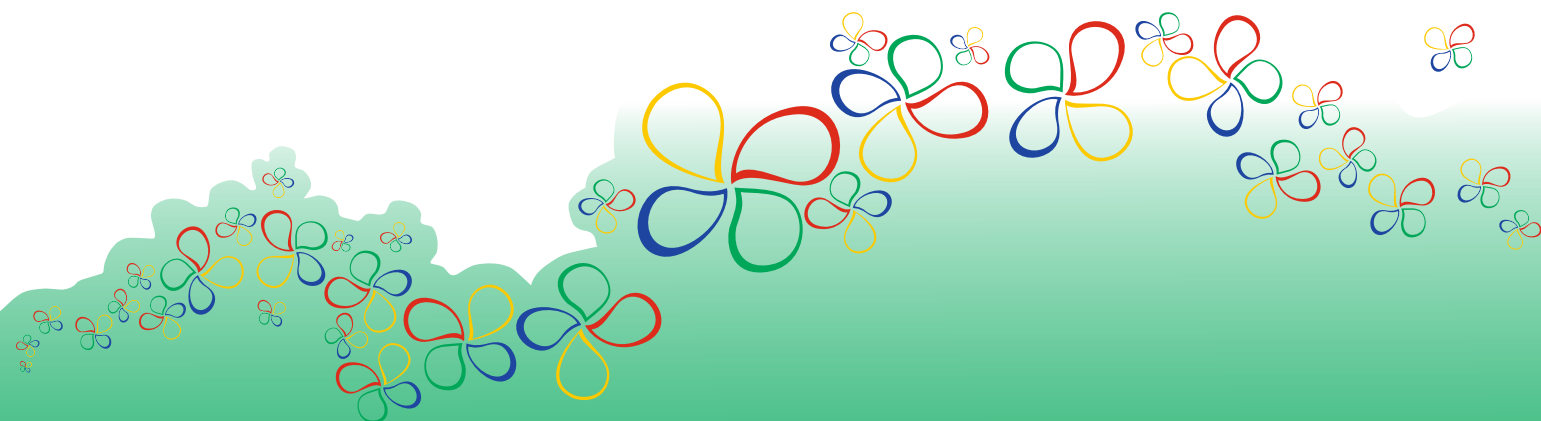
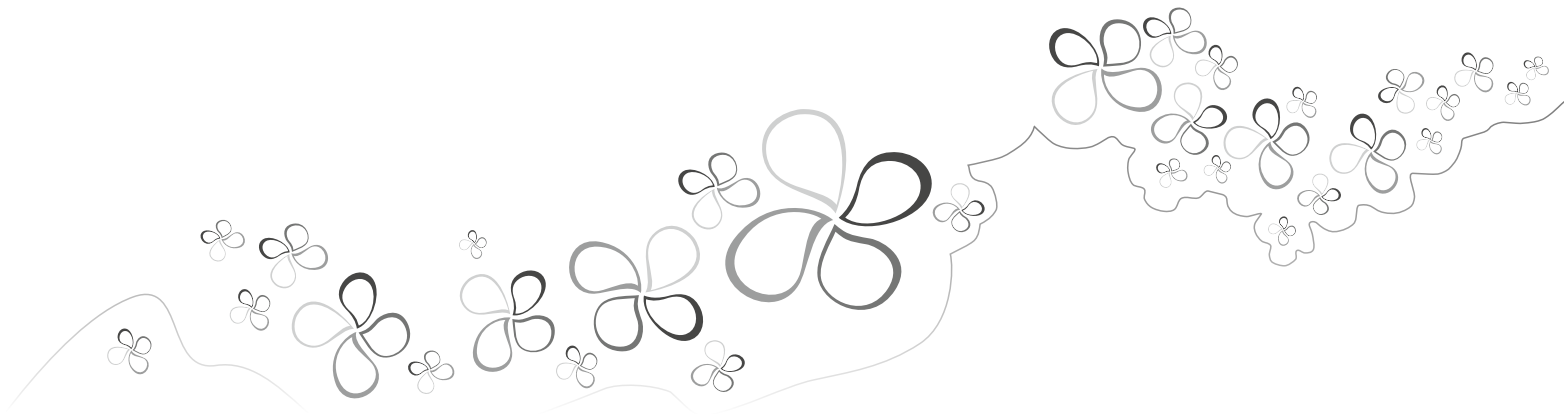


REKOMENDACIJOS KLASĖS AUKLĖTOJUI

Metodinė priemonė





REKOMENDACIJOS KLASĖS AUKLĖTOJUI

Metodinė priemonė

PROJEKTAS

„MOKYKLOS BENDRUOMENĖS
BENDRADARBIAVIMO FORMŲ
PLĖTRA PIETRYČIŲ, VIDURIO,
ŠIAURĖS IR ŠIAURĖS RYTŲ
LIETUVOS REGIONŲ MOKYKLOSE“

projekto kodas Nr. VP1-2.2-ŠMM-05-K-01-034

pagal 2007-2013 m. Žmogiškųjų išteklių plėtros veiksmų programos
2 prioriteto „Mokymasis visą gyvenimą“
VP1-2.2-ŠMM-05-K priemonę
„Kalbų mokymo, verslumo ugdymo ir inovatyvių švietimo
metodų kūrimas ir diegimas“

Rokiškio rajono savivaldybės švietimo centras
2012 metai



ĮVADAS

Trumpai apie projektą.

2011-2012 m. Rokiškio švietimo centras įgyvendino projektą „Mokyklos bendruomenės bendradarbiavimo formų plėtra pietryčių, vidurio, šiaurės ir šiaurės rytų Lietuvos regionų mokyklose“. Projekto veiklos apėmė nemažą Lietuvos dalį – jo partneriais tapo Anykščių švietimo centras, Ukmergės r. Vidiškių pagrindinė mokykla, Kaišiadorių r. švietimo ir kultūros paslaugų centras, Lazdijų švietimo centras, Vilkaviškio „Aušros“ gimnazija, Radviliškio r. savivaldybės švietimo ir sporto paslaugų centras, Jurbarko r. Smalininkų Lidijos Meškaitytės pagrindinė mokykla, Telšių švietimo centras, Skuodo r. Aleksandrijos pagrindinė mokykla, Rokiškio „Romuvos“ gimnazija, Rokiškio Juozo Tūbelio gimnazija, Rokiškio r. Kamajų Antano Strazdo gimnazija, Rokiškio krašto muziejus, Radviliškio pilietinio jaunimo organizacija.

Projekto veiklomis buvo siekiama įgyvendinti keletą uždavinių:

- ✓ supažindinti mokyklų bendruomenes su inovatyviais bendravimo ir bendradarbiavimo metodais, taikomais patyrimo pedagogikoje,
- ✓ telkti mokyklos bendruomenę, puoselėjant tėvų, vaikų ir mokytojų saviraišką, skatinančią aktyviai ir kūrybiškai dalyvauti mokyklos gyvenime,
- ✓ organizuoti mokymus mokyklų bendruomenių nariams.

Pasak projekto dalyvių, šis projektas suteikė progą atsiskleisti mokyklų bendruomenių nariams - mokytojams, mokiniams ir jų tėvams - neįprastose, nekasdienėse situacijose, mokė bendrauti, veikti ir ieškoti sprendimų kartu. Projekto dalyviai pamatė vieni kitus visiškai kitokius pačia geriausiaja prasme, ir tai neretai buvo taip netikėta... O didžiausia sėkmė – matyti, kaip dalyvaujantys projekte pasikeitė vaikai. Jie tapo laisvesni, labiau pasitikintys savimi ir vieni kitais, motyvuoti veikti, bendradarbiauti, išmokti naujų dalykų.

Apie leidinį „Rekomendacijos klasės auklėtojui“.

Nedidelės apimties leidiniu norima ne tik dar kartą prisiminti įdomiausias projekto akimirkas, bet ir pasidalinti jomis bei mokymų medžiaga su visa švietimo bendruomene. Leidinyje skelbiama trijų modulių, keturių temų medžiaga, kurios turinys patrauklus, aktualizuotas, susijęs su tam tikrais šiuolaikinės pedagogikos iššūkiais – **ugdymoju konsultavimu, mokinių individualumo, jų poreikių ir galimybių pažinimu, lyderių ugdymu ir kt.** „Rekomendacijomis klasės auklėtojui“ projekto rengėjai ir mokymų lektoriai tikisi atkreipti pedagogų dėmesį, kad šalia įprastų, rutininiais (ir dėl to nepakankamai veiksmingais) tapusių ugdymo būdų taikytini ir kitokie – inovatyvesni, ugdantys kūrybiškumą, skatinantys bendravimą, bendradarbiavimą, prasmingą visos mokyklos bendruomenės sąveiką.

Leidinyje skirtas mokytojui, klasės auklėtojui - tiems, kurie moko kitus, ir todėl patys turi nepaliaujamai mokytis. Deja, net ir toks kelias pats savaime neužtikrina sėkmės. Pasak prof. Leonido Donskio, „sėkmė niekada nėra galutinė. Tikroji nesėkmė nėra fatališka. Jei mums kažkas iš tikrųjų nepavyksta – kažkas, ką mes patys darėme, o ne tai, kas mums buvo primesta kaip privalomas vaidmuo, – mes liekame nors truputį išmintingesni ir brandesni. Tiesa, padaugėja liūdesio. Bet nuo to mes juk nenustojame tikėti savo darbo ir pasirinkimo prasmingumu“.

Nuoširdžiai linkėdama sėkmės –

Olivija Saranienė

1. Modulio „Klasės auklėtojas – bendradarbiavimo lyderis” tema “Lyderystė – įgimtas žmogaus būdo bruožas (veidotyra)”

Fiziognomika (gr. Physus - gamta, įgimtas, gnomonikos- išmanantis, įžvalgas) reiškia meną pagal veido bruožus pažinti charakterį, išvelgti tam tikrą ryšį tarp žmogaus išvaizdos ir būdo. Iš tiesų daugybė socialinių psichologinių tyrimų įrodo, jog tai, ką nusakome žodžiais, sudaro mažiau nei 10 procentų visos perduodamos tarpusavio bendravimo informacijos. Kitą dalį pasakome kūnu ir balsu ypatybėmis. Jeigu jau norime būti tikslūs, paprastai balsas vadinamas *interverbaliniu* bendravimu, kitaip nei kūno kalba, veido išraiška, kurios perteikia *neverbalinį* bendravimą. Fiziognomikos (liet.veidotyros) ištakos atsirado dar gilioje senovėje. Vieni iš pirmųjų fiziognominius stebėjimus užfiksavo Rytų šalių gydytojai, Antikos civilizacijoje tai buvo susisteminta, suklasifikuota ir gavo teisę vadintis mokslu. Beje, fiziognomikos sričiai buvo ir yra priskiriamos ne tik žinios apie veido bruožus, bet ir apie žmogaus kūno sudėjimą, figūrą, judesius ir mimiką. Ši metodika aktyviai taikoma įvairiose srityse.

VEIDOTYROS METODIKOS TAIKymo SRITYS

Asmeninė:

- ✓ Savęs pažinimas
- ✓ Bendravimo įgūdžių gerinimas
- ✓ Empatija
- ✓ Santykiai su aplinkiniais
- ✓ Savigarba
- ✓ Įgimtų talentų atpažinimas
- ✓ Nervų sistemos ypatumai
- ✓ Tarpusavio santykiai

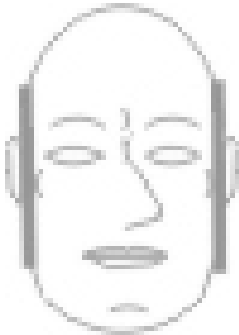
Verslo :

- ✓ Personalo atranka
- ✓ Derybos
- ✓ Darbinės veiklos pobūdžio pasirinkimas
- ✓ Pardavimai, klientų aptarnavimas
- ✓ Personalo auditas
- ✓ Vadovavimas, efektyvūs susirinkimai
- ✓ Auditorijos analizė

Pagrindinė visaverčių tarpusavio santykių taisyklė – prisitaikyti prie žmogaus, su kuriuo bendrauji, pasirinkti bendravimo būdą, būti empatišku kito žmogaus atžvilgiu. Visiems svarbu perprasti išskirtinę, nežodinę raišką, nes didžiąją dalį informacijos bendraujant mūsų smegenys priima nesąmoningai. Susipažinus su pagrindinėmis veidotyros metodikos taisyklėmis, atskirų bruožų parametrais ir reikšmėmis, lengviau pažinti kitus žmones ir prie jų prisitaikyti. Tuo pasiekiamo dviejų svarbių tikslų:

- pirma, bendravimą padarome suprantamesnį, nes mūsų nežodinė raiška sutampa su pašnekovo, pradedame bendrauti tokiu būdu, kuriam mūsų pašnekovas teikia pirmenybę (ir kurį geriausiai supranta). Sumažintos bendravimo kliūtys leidžia lengviau perprasti kito žmogaus bendravimą. Mokydamiesi stebėti, kaip ir kodėl žmonės pasirenka atitinkamą bendravimo tipą, pradedame geriau suprasti kitų žmonių atitinkamas reakcijas;
- antra, išmokę prisitaikyti, tampame empatiški - tai padeda sukurti ir išlaikyti neabejotinai glaudesnius ir atviresnius tarpusavio santykius. Išugdę tinkamus santykius, galime pamažu keisti savo elgesį ir taip priversti pasikeisti reikiamą žmogų. Klasės auklėtojas kiekvieną dieną susiduria su skirtingomis ugdytinių psichologinėmis reakcijomis, dažnais pokyčiais, susijusiais su mokinių brendimo raida, stresinėmis situacijomis. Veidotyros metodika padės lengviau perprasti ir suvokti tam tikras genetines vaikų charakterių ypatybes, bendravimo tipus bei informacijos priėmimo ir suvokimo ypatybes. Pateikiame vieną iš daugelio praktinių pavyzdžių, padedančių nustatyti asmens charakterio savybes iš jo veido bruožų.

VEIDO FORMA



Stačiakampis

Būdinga:

- uolumas,
- darbštumas.

Kur tinka: veikloje, kuri reikalauja susikaupimo, ryžto, savikoncentracijos, greitų sprendimų, valingumo ir drąsos.



Apvalus

Būdinga:

- aštrus protas,
- greitas adaptavimasis.

Kur tinka: veikloje, kurioje reikalingas komandinis darbas, lankstumas, diplomatiškumas.



Kvadratinis

Būdinga:

- stabilumas,
- sprendimų iniciavimas,
- lyderystė.

Kur tinka: veikloje, reikalaujančioje gerų vadovavimo įgūdžių, atsakomybės, sprendimų priėmimo, gerų derybinių įgūdžių.



Ovalus

Būdinga:

- lengvas komunikavimas,
- kūrybiškumas, bendravimo „minkštumas“.

Kur tinka: aptarnavimo sferoje (pardavėjai, padavėjai).
Veikloje reikalaujančioje gerų bendravimo įgūdžių,
kalbėjimo viešai, lankstumo, diplomatiškumo.



Trikampis

Būdinga:

- ambicingumas,
- karjeros siekimas.

Kur tinka: dirbti protinį darbą, aukštų ambicijų, veikloje,
reikalaujančioje aukšto darbingumo lygio, beatodairiškumo, skrūpulingumo.



Deimantinis

Būdinga:

- idealo vertinimas,
- savo srities puikiausias išmanymas.

Kur tinka: veikloje, reikalaujančioje kritiškumo ir perfekcionizmo.



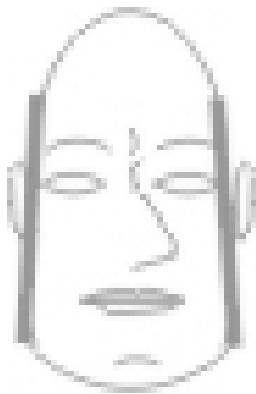
Trapecija (viršutinė)

Būdinga:

-mąstymas,
-inovatyvumas.

Kur tinka:

kūrybinėje veikloje, generuojant idėjas.

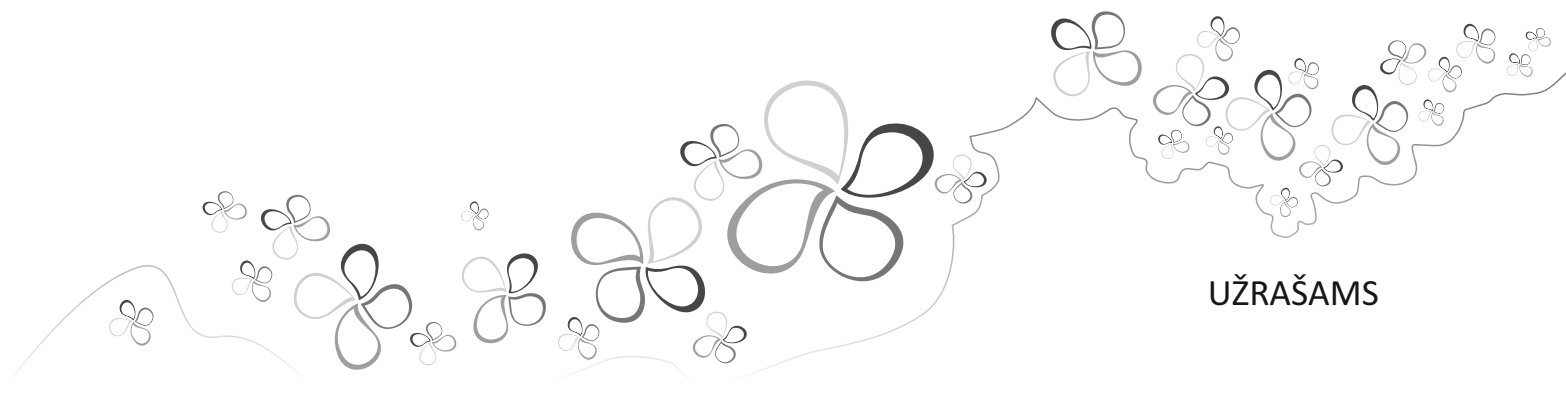


Trapecija (apatinė)

Būdinga:

-moralizavimas.

Kur tinka: veikloje, reikalaujančioje analizės,
kritiškumo, gilinimosi į detales, scrūpulingumo.



UŽRAŠAMS

2. Modulo “Klasės auklėtojas – bendradarbiavimo lyderis” tema „Lyderystė. Kam to reikia?”

Klasikinė lyderystės samprata apibrėžiama taip: „Lyderystė - tai socialinės įtakos procesas, kuriuo vienas asmuo mobilizuoja kitų asmenų pastangas ir veiksmus bendram tikslui pasiekti“. Kitaip sakant, lyderystė pasireiškia tada, kai mes, kaip lyderiai, gebame suburti su mumis ir su galutiniu tikslu susijusius asmenis to tikslo pasiekimui. Mes iškeliamo tikslą, padarome jį suvokiama, priimtina ir svarbų kitiems, suburiame kitus žmones į tam tikrą efektyviai funkcionuojančią bendruomenę taip, kad bendruomenė pasiektų bendrą tikslą.

To galima pasiekti pritaikant esminius bendradarbiavimo principus:

- efektyvią komunikaciją,
- pasitikėjimą,
- įtraukimą,
- pagarbą,
- toleranciją,
- geranoriškumą.

Galima paprieštarauti - kam taip sudėtingai? Juk tiesiog dažnai tas, kuris turi teisę nurodinėti, ta teise naudojasi, o kiti jam paprasčiausiai paklūsta...

Čia ir susiduriame su tam tikra dilema: kas svarbiau- ar kad vieni kitiems paklustų, ar kad būtų pasiektas *bendras* tikslas?

Jei svarbiau, kad paklustų,- tuomet jokių problemų: nurodymas ir represinės priemonės yra efektyvi vienkartinė priemonė, kuria pasiekiamas paklusnumo. Tiesa, tik vienkartinio. Tuo pačiu iššaukiamas destruktivus atsakas, pasireiškiantis demotyvacija, drausmės nebuvimu, bendradarbiavimo, tarpusavio palaikymo ir įsitraukimo stoka.

Tačiau jei mes vis tik siekiame suburti bendradarbiaujančią ir efektyvią komandą tam, kad mūsų *bendrą* tikslą pasiektume kartu, vadinasi, dalyvaudume ir veiktume kartu, prisiimtume asmeninę atsakomybę už tolimesnių veiksmų bei planų įgyvendinimą? Tokiu atveju ir iškyla lyderystės ir lyderio fenomenai.

Lyderio nepaskirsi įsakymu. Lyderiu tampama tik tada, kai aplink esantieji tokiu pripažįsta, išreiškia pasitikėjimą ne deklaratyviai, bet savo veiksmais ir asmenine atsakomybe, t.y. įsitraukia į tikslo siekimo procesą.

Lyderis - ne tas, kuris vadovauja, lyderis – tas kuris „veda“ (angl. „lead“ – vesti).

Tas, kuris įkvepia, įgalina veikti kitus. Lyderis - tas, kuris sugeba padaryti tokią įtaką kitiems, kad jie eitų kartu bendro tikslo link.

Vienintelė žinoma priemonė daryti pozityvią, konstruktyvią socialinę įtaką kitiems – efektyvi komunikacija ir emocinė inteligencija (verbalinė ir neverbalinė komunikacija, palaikomasis ir pavyzdinis elgesys). Tai tam tikras bendravimo būdas, kuris veda prie efektyvaus bendradarbiavimo, vadinasi, ir bendro tikslo siekimo.

Įrodyta ir patvirtinta daugybe pavyzdžių – lyderystė gali būti išugdoma. Ir kaip visada tokiais atvejais rezultatas priklauso nuo tikslų ir norų, nuo požiūrio ir nuostatų.

Kasdieniam savo darbe klasės auklėtojai galėtų naudoti daugybę lyderystės ugdymo metodų. Kaip vieną iš pavyzdžių pateikiame **aktyvaus klausymosi** pratimą:

Kaip tapti aktyviu klausytoju?

5 esminiai elementai, padedantys ugdyti gebėjimą aktyviai klausytis:

1. Atkreipti dėmesį.

Stebėkite savo pašnekovą, stenkitės suprasti.

Atkreipkite dėmesį ir į neverbalinę kalbą.

Žiūrėkite tiesiai į pašnekovą.

Stenkitės nuvyti jus blaškančias mintis.

Susilaikykite nuo pašalinių pašnekusių (jei esate tarp grupės žmonių).

2. Parodykite, kad Jūs klausotės.

Šypsokitės ir parodykite savo emocijas.

Atkreipkite dėmesį į savo kūno kalbą.

Padrąsinkite pašnekovą tęsti pokalbį palaikančiu komentaru.

3. Suteikite grįžtamąjį ryšį.

Mūsų asmeniniai įsitikinimai ir nuostatos gali „sunaikinti“ dalį informacijos, kurią girdime.

Pagrindinė aktyvaus klausytojo užduotis – suprasti, ką sako pašnekovas.

Apibendrinkite tai, ką sako pašnekovas.

Perfrazuoti tai, ką jis sako.

4. Neteiskite.

Leiskite pašnekovui baigti mintį.

Nepertraukinėkite pašnekovo.

„Nekabinkite“ etikečių.

5. Atsakykite tinkamai.

Aktyvaus klausymosi metodas yra pagarbos ir supratimo modelis.

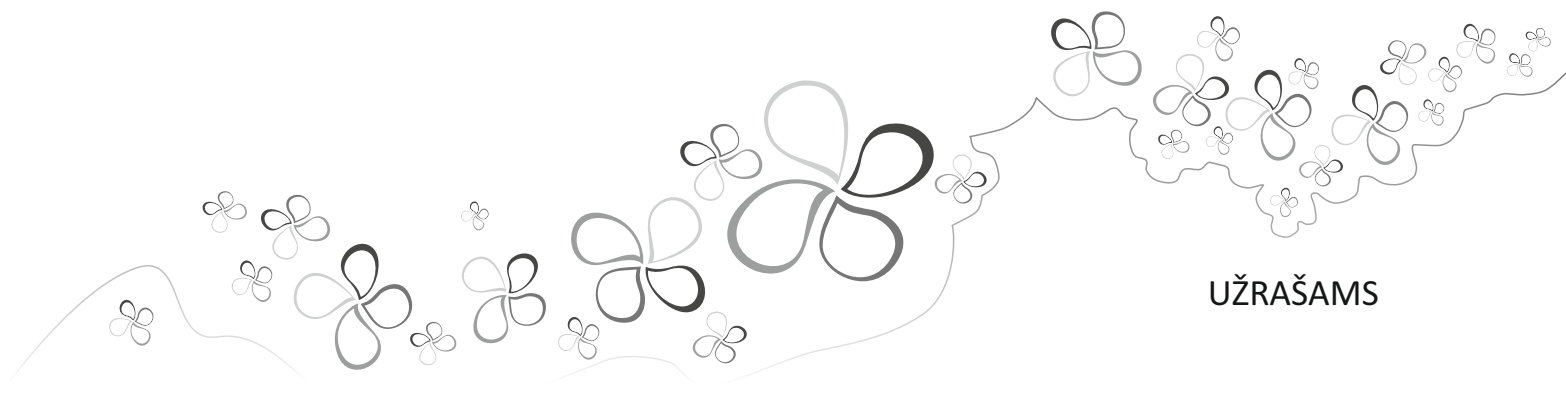
Būkite atviri ir sąžiningi atsakinėdami į klausimus.

Ginkite savo nuomonę pagarbiai.

Tam, kad taptumėte aktyviu klausytoju, Jums prireiks koncentracijos ir ryžto. Senus įpročius yra sunku pakeisti. Jei Jūsų klausymosi įgūdžiai yra tokie pat blogi, kaip ir daugumos žmonių, tuomet reikės mokytis keisti įpročius.

Apgalvokite, kaip Jūs klausotės, ir nuolatos priminkite sau, kad Jūsų tikslas yra iš tiesų išgirsti, ką kitas žmogus sako. Pokalbio metu centruokitės į pašnekovą, užduokite klausimus, reflektuokite, perfrazuokite pašnekovo mintis ir įsitinkite, kad tikrai suprantate prasmę.

Jei to nedarysite, galite greitai suprasti, kad tai, ką pašnekovas Jums sako, ir tai, ką Jūs girdite, yra visiškai skirtingi dalykai.



UŽRAŠAMS

3. Modulis “Ugdomasis konsultavimas (coaching): teorija ir praktika”

Rengiant projektą vienu iš tikslų buvo įvardintas siekis **skatinti kitokią mokinių, mokytojų ir tėvų bendravimo ir bendradarbiavimo formą**, tad, projekto rengėjų manymu, mokymų dalyviams turėjo būti pristatytas naujas konsultavimo metodas – ugdomasis konsultavimas (coaching). Įvaldžius šį metodą turėtų plėstis mokytojo veiklos spektras. Ugdomasis konsultavimas turėtų papildyti kitas mokymo(si) formas, tapti vienu iš būdų geriau pažinti save ir aplink esančius, kurti stiprius bendruomeninius santykius bei mokymui(si) palankią aplinką.

Ugdomojo konsultavimo apibrėžimas

ICF (Tarptautinė ugdomojo konsultavimo specialistų federacija) ugdomąjį konsultavimą apibrėžia kaip „testinį profesinį santykį, padedantį žmonėms pasiekti ypatingų rezultatų savo gyvenime, karjeroje, versle ar organizacijose. Šio proceso metu klientai gilina savo žinias, gerina savo efektyvumą ir gyvenimo kokybę“.

Ugdomojo konsultavimo (caoching) sąvokos kilmė

Viena iš ugdomojo konsultavimo paskirčių susijusi su žodžio „coach“ reikšme ir kilme (angl. autobusas, karieta) - padėti klientui „nuvykti iš vienos vietos į kitą“, iš esamos situacijos - į norimą. Ugdomąjį konsultavimą žmonės pasitelkia tam, kad judėtų į priekį ir kurtų pokyčius savo gyvenime. Kita vertus, ugdomasis konsultavimas (coach angl. treneris) - tai savotiška treniruotė, tik kalbama ne apie kokią nors sporto šaką, o apie gyvenimo „žaidimą“, apie tai, kaip pasiekti norimų rezultatų save gyvenime.

Ugdomojo konsultavimo procesas

- Pradėti pokalbį.
- Padėti klientui apibrėžti temą, išryškinti ir nusistatyti pokalbio tikslą.
- Klausyti, klausti, palaikyti, skatinti kliento mąstymą, gilumines išvalgas.
- Padėti klientui nusistatyti naujas mąstymo ir elgsenos perspektyvas.
- Padėti suformuoti išvadas.
- Baigti pokalbį.

Kiekvieno ugdomojo konsultavimo užsiėmimo (sesijos) pradžioje klientas pasirenka pokalbio dėmesio centrą, nusistato tam tikrą tikslą. Viso susitikimo metu ugdomojo konsultavimo specialistas klausosi kliento, jį palaiko, užduoda jam mąstymą skatinančius klausimus. Ši sąveika suteikia aiškumo ir skatina klientą mąstyti bei imtis veiksmų. Ugdomojo konsultavimo procesas pagreitina kliento pažangą, nes sesijos metu klientas visą dėmesį skiria savo mąstymo ir elgsenos peržiūrėjimui. Šiame procese susitelkiama ties tuo, kur klientas yra šiuo metu, ir ties tuo, kur jis nori būti ateityje, ką nori pasiekti, kas jam svarbu, pripažįstant, kad rezultatas priklausys nuo kliento pasirinkimo ir veiksmų. Šioje sąveikoje ugdomojo konsultavimo specialistas atsako už teisingą konsultavimo proceso valdymą, o klientas - už būsimą rezultatą.

Ugdomojo konsultavimo pritaikymo galimybės

- Pokyčių skatinimo priemonė.
- Sąmoningumo ugdymo priemonė.
- Mokymosi ir tobulėjimo būdas.
- Vadovavimo būdas.
- Bendravimo su žmonėmis būdas.

Ugdomasis konsultavimas padeda:

- Išsivaduoti iš tradicinio mąstymo.
 - Patirti gilumines įžvalgas.
 - Atrasti naujas drąsias idėjas.
 - Įžvelgti savo vystymosi perspektyvas.
 - Nusistatyti alternatyvias mąstymo perspektyvas ir elgsenos strategijas.
- Išlavinti ugdomojo konsultavimo įgūdžiai gali būti pritaikomi tiek mokytojo profesinėje veikloje, tiek asmeniniame gyvenime.

Pagrindinės ugdomojo konsultavimo specialisto kompetencijos pagal ICF (Tarptautinę ugdomojo konsultavimo specialistų federaciją):

1. Profesinės etikos ir standartų laikymasis.
2. Susitarimas dėl konsultavimo (kontrakto sudarymas).
3. Tarpusavio pasitikėjimu grįsto ryšio užmezgimas.
4. Pilnavertis dėmesys klientui ugdomojo konsultavimo metu.
5. Aktyvus klausymasis.
6. Puikūs klausinėjimo įgūdžiai.
7. Tiesus, atviras bendravimas.
8. Sąmoningumo skatinimas.
9. Veiksmų modeliavimas.
10. Planavimas ir tikslų formavimas.
11. Proceso valdymas ir kliento atsakingumo skatinimas.

Ugdomojo konsultavimo klientas

Užsiėmimų klientas (ar žmogus, naudojantis ugdomojo konsultavimo instrumentus) yra tas, kuris nori mokytis, pažinti, atrasti, keistis.

Tarptautinės ugdomojo konsultavimo specialistų federacijos (ICF) principinėse nuostatose ugdomojo konsultavimo klientas apibrėžiamas kaip vientisa, kūrybinga, vidinius išteklius turinti asmenybė, kuri sugeba pasiekti ir išmokti daug daugiau, nei mano galinti. Žmonės, kurie naudojami ugdomojo konsultavimo teikiamomis galimybėmis, sugeba pažiūrėti į iššūkius iš kitokios perspektyvos. Jie tobulina mąstymo ir sprendimų priėmimo gebėjimus, gerina tarpasmeninius santykius bei ugdomosi pasitikėjimą savimi.

Svarbu žinoti

Ugdomasis konsultavimas neįmanomas, jeigu patiriamas pasipriešinimas, nepagarba, nepasitikėjimas, jeigu šį procesą norima panaudoti kaip manipuliavimo priemonę, kai yra užslėpti kito asmens, pvz., vadovo, tikslai (organizacijose).

Ugdomasis konsultavimas įmanomas, bet sudėtingai taikomas, jeigu juntamas nesaugumas, tikrinimas.

Ugdomasis konsultavimas įmanomas ir veda į pokyčius, jeigu nepažeidžiamas savanoriškumo principas, akivaizdus noras atrasti, pažinti, mokytis, keistis, juntamas proceso dalyvių nuoširdumas, atvirumas, pasitikėjimas, nėra skubinami pokyčiai, suvokiama atsakomybė.

Dažniausiai puikius santykius padeda suformuoti:

1. Savęs pažinimas ir priėmimas.
2. Noras pažinti ir priimti kitą žmogų.
3. Mokėjimas džiaugtis bendrumais ir gebėjimas gerbti skirtumus.

Pabaigai

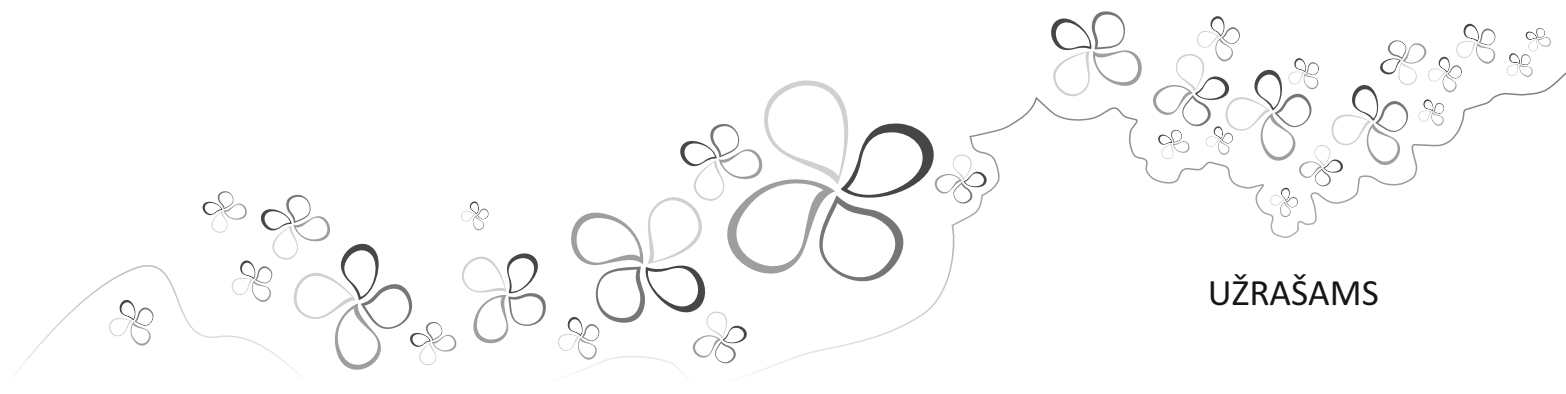
Carl Rogers (psichologas, vienas iš pozityviosios psichologijos pradininkų) klausimai, padedantys suprasti santykių, kuriuose tikimasi pažinimo ir mokymosi, esmę:

-Kaip aš galiu išgydyti ar pakeisti šitą asmenį? /Karjeros pradžia/

-Kaip aš galiu sukurti santykį (ryšį), kurį šis asmuo galėtų panaudoti savo asmeniniam augimui? /Karjeros viršūnė/

Skirtumai tarp ugdomojo konsultavimo ir psichologinės konsultacijos / terapijos akcentuojamų aspektų

Psichologinė konsultacija ir terapija	Ugdomasis konsultavimas
• Jausmai, perkėlimas, analizė	• Klausimai, vedantys prie įžvalgos ir judėjimo pirmyn
• Sunkumas	• Tikslas
• „Kaip tai galėtų būti problema?“	• „Kaip tai galėtų būti ištekliu?“
• Kryptis – „išgyti“	• Kryptis – apsibrėžti ir pasiekti tikslą
• Gijimas	• Tikslų išsiaiškinimas, veiksmų planavimas
• Klientas yra palūžęs	• Klientas yra kūrybingas ir sveikas, turintis vidinių išteklių
• Kas yra negerai?	• Kas yra gerai?
• Gydimas	• Smalsumas
• Padėjėjas dažnai žino geriau, žino daugiau	• Padėjėjas nori nežinoti kelio
• Išspręsti, nutolti nuo (problemos)	• Lygiai verčiau santykiai, ėjimas link sprendimo
• Praeitis	• Ateitis
• Problemos	• Galimybės



UŽRAŠAMS

4. Modulis “Debatai – bendradarbiavimo mokykla”

Nagrinėjant debatų metodo panaudojimą per klasės valandėles ir mokomųjų dalykų pamokas bendravimo ir bendradarbiavimo gerinimui, tikslinga apsibrėžti jo sampratą. Nepaisant to, jog neretai debatai suprantami kaip ginčas, visgi pats terminas „debatai” [pranc. débats] reiškia problemų svarstymą, pasikeitimą nuomonėmis susirinkime, posėdyje. Neabejotinai tai sąžiningos ir garbingos varžybos, kuriose tam tikra prasme nėra pralaimėtojų, nes šis metodas visapusiškai ugdo asmenybę bei dorovines ir estetines pažiūras, skatina pažintinį ir socialinį aktyvumą, iniciatyvumą, kūrybiškumą, ugdo pozityvų ir kritinį mąstymą, lavina bendravimo įgūdžius, formuoja demokratiškai mąstančią, tolerantišką asmenybę.

Kalbant apie debatų reikšmę, galima teigti, jog debatai — tai proto mankšta. Šis metodas ugdo (Gutauskienė ir Pakšienė, 2004):

- **kritinį mąstymą** (komandos nariai nagrinėja, apibendrina savo ir priešininkų argumentus, daro išvadas, geba atskirti esminius teiginius nuo ne taip svarbių, mokosi logiškai ir nuosekliai dėstyti mintis, ginti savo nuomonę);
- **komandinį darbą** (debatuojant išmokstama pasitikėti komandos partneriu, pasisemti idėjų vieniems iš kitų, paremti vieniems kitus);
- **klausymosi įgūdžius** (be jų šiais laikais neįmanoma: būtina išgirsti, ką sako draugai ar priešininkai, mokėti į tai reaguoti);
- **organizacinius gebėjimus** (įprantama dirbti greitai, taupant laiką, nesiblaškant, nesikapstant smulkmenose, žaibiškai reaguoti į pastabas, reikiamu momentu susikaupti ir neblaškyti dėmesio);
- **naujas idėjas bei toleranciją** (debatuojant sužinoma, kad yra skirtingų požiūrių, kad būtina pagarba priešingai nuomonei);
- **oratorinius gebėjimus** (svarbu ne tik ką sakai, bet ir kaip sakai).

Siekiant debatų metodą naudoti per įvairią ugdomąją veiklą (mokomųjų dalykų pamokas, klasių valandėles ir kt.), svarbu išmanyti formaliuosius debatų stilius. Skiriami keturi populiariausi:

- ✓ Karlo Poperio debatų stilius,
- ✓ strateginiai (strategijos) debatai,
- ✓ Linkolno – Daglo debatų stilius,
- ✓ parlamentiniai debatai.

Kiekvienas jų skiriasi pagal kalbėtojų vaidmenis, jiems skiriamą laiką, pasisakymų struktūrą, tinkamumą tam tikrų temų nagrinėjimui.

Nemažiau svarbu žinoti ir efektyviai taikyti pagrindinius debatų principus ir taisykles.

Vienas jų – rezoliucija (tema). Svarbu, jog tema būtų aktuali, įdomi, svarbi ir suprantama debatuojantiems. Dažnai būtina temą apibrėžti. Apibrėžimas ne tik leidžia susiaurinti temą, tačiau ir paaiškinti pagrindinius rezoliucijos žodžius (terminus). Vienas svarbiausių debatų principų ginant savo nuomonę yra argumentavimas ir tinkami įrodymai. Puiku, jei argumentai dėstomi nedarant labai dažnai pasitaikančių argumentavimo klaidų, nuosekliai, logiškai- tuomet kiekvieno debatų dalyvio pasisakymas skamba kaip pagrįsta, įtikinama kalba.

Siūloma daug būdų, kaip debatų metodas gali būti panaudojamas ugdymo procese.

Bene išsamiausiai juos aprašo Gutauskienė ir Pakšienė (2004). Minėtos autorės pateikia tokį galimų pagrindinių būdų sąrašą, kuris, beje, nėra baigtinis:

- PPP (Pagalvok, Pasitark su draugais, Pasidalink su visais);
- ŽNSS (Žinau, Noriu Sužinoti, Sužinojau);
- Venno diagrama;
- Kontinuumas;
- Interviu;
- Požiūrio išdėstymas;
- Vieno žodžio debatai;
- Dvipusiai užrašai;
- Minčių schema;
- Skaitymas poromis;
- T ir M schemas.

Kiekvienas iš išvardintų metodų leidžia ne tik pajvairinti mokomojo dalyko pamoką, klasės valandėlę, padaryti ją įdomesnę, žaismingesnę, patrauklesnę mokiniui, tačiau padeda pasiekti ir kitų labai svarbių rezultatų.

PPP - puikus būdas, leidžiantis mokyti samprotauti, mąstyti diskutuojama tema, pasidalinti mintimis su draugais, vieniems iš kitų pasimokyti; skatina dirbti net pačius pasyviausius mokinius.

ŽNSS puikiai tinka mokyti atidžiai skaityti tekstą, tirti kokią nors temą, rinkti reikiamą temos medžiagą. Taikant šį metodą galima pradėti bet kokią naują temą.

Venno diagramą pravartu naudoti, kai norima išmokyti lyginti du reiškinius, asmenis ar pan.

Kontinuumas leidžia visapusiškai įvertinti ginčijamą temą, jos poveikį visuomenei ir individui.

Interviu būdu galima teoriją įdomiai sieti su praktika, plėsti gebėjimus ir akiratį, tai geras būdas informacijai rinkti ir kaupti.

Požiūrio išdėstymo metodas labai pravartus, kai siekiama mokyti diskutuoti kontraversiška tema, siekti, kad mokiniai išmoktų išklaudyti ir įvertinti priešininko nuomonę, kad suprastų, jog nėra vienos nuomonės, ugdyti bendravimo įgūdžius, įvertinti, kaip mokiniai suprato pamoką.

Vieno žodžio debatai – žaismingas, dinamiškas būdas įtraukti į darbą visus klasės mokinius, mokyti juos struktūriškai ir koncentruotai išdėstyti savo mintis per nustatytą laiką (pavyzdžiui, per 3 minutes).

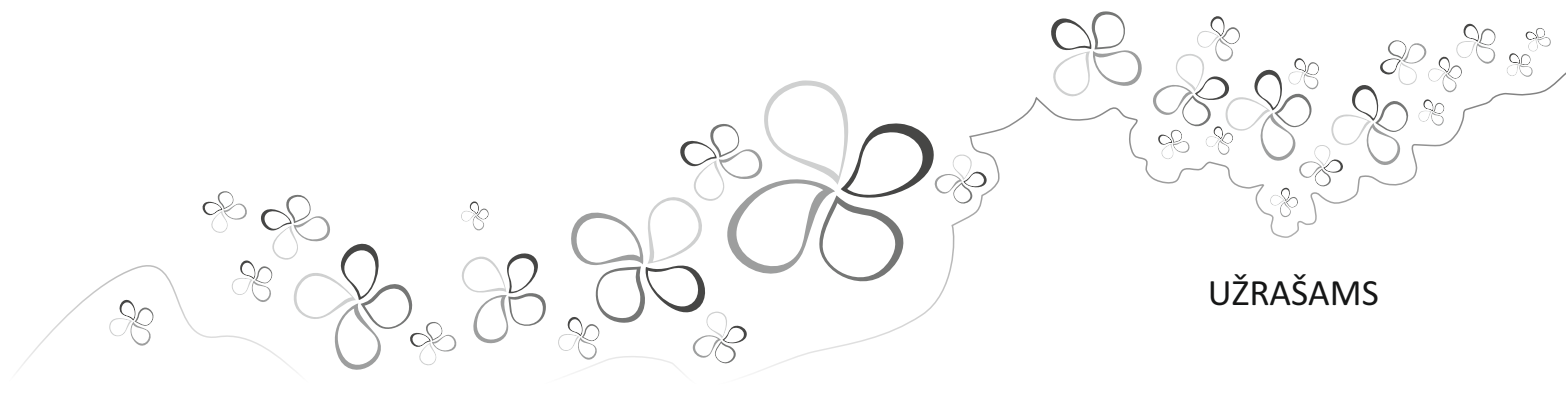
Dvipusių užrašų metodo pagalba galima efektyviai padėti mokiniams atidžiau skaityti įvairius tekstus, geriau juos suvokti ir savaip interpretuoti.

Minčių schema leidžia mokyti schematiškai pavaizduoti temos mintis, idėjas, padėti mokiniams geriau suprasti sąvokas, reiškinius, tam tikrus įvykius, suvokti esminius jų ryšius, reikiama linkme nukreipti mąstymą, tinkamai kelti, grupuoti ir valdyti idėjas.

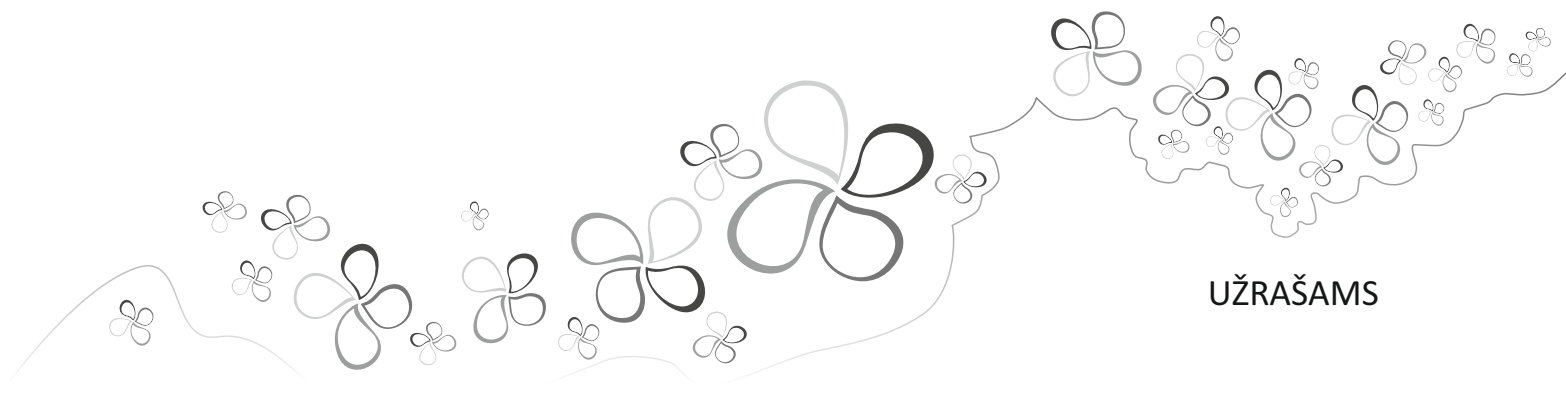
Skaitymas poromis siūlomas kaip metodas mokyti skaityti sunkius tekstus užsienio kalba.

T ir M schemas pravartu naudoti, kai mokome spręsti įvairias problemas bei diskutuoti įvairiais klausimais.

Kiekvienas iš minėtų metodų formuoja specifinius ir bendruosius įgūdžius, pavyzdžiui, gebėjimą kritiškai mąstyti, išsamiai nagrinėti įvairias problemas, lyginti nuomones, rasti optimalų sprendimo būdą, gebėjimą numatyti perspektyvą, turimas žinias pritaikyti esamoje situacijoje, analizuoti skaitant, aktyviai klausantis ir pan. (Gutauskienė ir Pakšienė, 2004). Visa tai itin svarbu mokykloje ugdant demokratišką, tolerantišką, atvirą patyrimui asmenybę.



UŽRAŠAMS



UŽRAŠAMS



Literatūra:

1. A.Gutauskienė, V.Pakšienė. Kaip rengti debatus. Vilnius: Šviesa, 2004;
2. Julie Starr "Saviugdos vadovas" / "Coaching manual".
3. Claude M. Steiner "Scenarijai, kuriais gyvena žmonės. Transakcinė gyvenimo scenarijų analizė".
4. Mark McKergow, Paul Z Jackson "Susitelkimas į sprendimus".
5. Koučingo studijų medžiaga / Мокimų kompanija "Coaching Development" (UK).
6. Sylviane Cannio, Viviane Launer "Coaching Excellence".
7. Коактивный коучинг. Учебник. Co-Active Coaching. Лаура Уитворт, Генри Кимси-Хаус, Фил Сэндал (<http://www.iatp.kiev.ua/page0.htm>).

Leidinio autoriai:

Eglė Pelienė;
Simona Uleckienė;
Lijana Kanarskienė;
Donata Sakavičienė;
Giedrė Lečickienė;
Saulius Jovaišas

Sudarė

Rokiškio rajono savivaldybės švietimo centras

Redagavo

Olivija Saranienė

Spausdino

UAB "Spaudos artelė"

