INnovative and New Solutions for Sustainable Employability

LMS-I

KÄSIRAAMAT

ARE YOU INTENSED?

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Sisukord

1. PEATÜKK 3
PÕHIEELDUSED JA TEOREETILINE TAUST 3
HOLISM 6
HUMANISTLIK PSÜHHOLOOGIA 6
MÕTTEVIISI MUUTMINE 7
ISIKSUSE TEOORIA – CARL ROGERS 8
ENESEAVASTAMINE 13
JUHISTETA KOOLITUS 15
SUHTLUSVÄLJAK 21
TRANSAKTSIONAALNE ANALÜÜS 23
HINNANGUD 32
KOOLITA KOOLITAJAT 35
2. PEATÜKK 39
TÄHELEPANELIK/AKTIIVNE KUULAMINE 39
MOTIVEERIV INTERVJUEERIMINE 44
GORDONI MEETOD 48
KOGNITIIVNE ÜMBERKORRALDAMINE 49
S.O.V.T. 56
FUNKTSIONAALSE KÄITUMISE HINDAMINE (FKH) 56
KÄITUMISE MUUTUMISE TRANSTEOREETILINE MUDEL 60
KOGEMUSLIK ÕPPIMISTEOORIA 63
ENESEMÄÄRATLEMISE TEOORIA 67
3. PEATÜKK 71
KLIENDI KOMPETENTSIDE ARENDAMINE 71
SOTSIAALSED OSKUSED 71
ISIKLIKUD OSKUSED 89
METOODILISED OSKUSED 94
PRAKTILISTE OSKUSTE ÕPETAMISE/ÕPPIMISE MEETODID 101
4. PEATÜKK 108
METOODIKA SEOSES ÜLEMINEKUJUHTIMISE KESKSE IDEEGA 108
ÜLEMINEKUETAPID 109
TEEMAKESKNE INTERAKTSIOON (TKI) 110

SIDUSRÜHMADE TÄHTSUS 113
EETIKA 115
KVALITEEDIJUHTIMINE 115

INTENSE konsortsiumi versioon 1.0.3 – avaldamiskuupäev: 4.10.2018

Kui pole teisiti märgitud, on see teos litsentsitud Creative Commons Attribution-ShareA-like 4.0 rahvusvahelise litsentsi alusel

1. PEATÜKK

PÕHIEELDUSED JA TEOREETILINE TAUST

Sissejuhatus

Projektis INTENSE keskendutakse mittetöötavatele ja mitteõppivatele noortele/õppuritele (NEET-noored), lähenedes neile kliendikeskselt tervikliku nägemuse ja humanistliku psühholoogia abil struktureeritud keskkonnas, kus peamised teemad on autonoomia ja enesevastutus. Projekti konsortsium on seisukohal, et NEET-i praegune suletud ja tööhõivekeskne lähenemisviis ei ole tõhus ning seda mõtteviisi toetab ka Eurofound, mis uuris 2015. aastal noortegarantii kavade tõhusust ja rakendamist. Selles väljaandes juhitakse tähelepanu tööhõivekeskse lähenemisviisi ebapiisavatele tulemustele ja vajadusele sellest hoiduda. Väidetakse järgmist:

> *„Noortegarantii rakendamisega seoses peaksid liikmesriigid hoiduma lähedase ja tööhõivekeskse kontseptsiooni valimisest ning otsustama laiaulatuslikuma ja integreeritud lähenemisviisi kasuks, mille eesmärk on jõuda nende inimesteni, kes on tööle võtmiseks sobimatud ja keda on keerulisem lõimida.“*

Õppur/klient paigutatakse konsortsiumi valikul projekti keskpunkti kliendikeskse lähenemise tarbeks. Ta peab olema hariduse, koolituse ja töö osas oma tuleviku juht. INTENSE loob kliendile tingimused parima võimaliku suuna võtmiseks. See kontseptsioon koosneb kolmest aspektist, mis projektis korduvad:

1. heastamise all peame silmas kliendikeskse, süstemaatilise ja tervikliku haridus-kontseptsiooni väljatöötamist. Terviklik süsteem;
2. ennetav töö on vajalik, et vältida tõrjutust ja hoida ära järelkulusid;
3. sihtrühmade varajase kaasamise abil luuakse alus üldisele koostööle, keskendudes Euroopa riiklike tugisüsteemide ametlikele ja seadusandlikele struktuuridele.

Mõõtmed

Koolitajad, kes töötavad NEET-noortega INTENSE projekti alusel, peaksid olema teadlikud mõõtmetest, milles nende klient funktsioneerib. Pöörame tähelepanu **OLEMASOLU MÕÕTMETE** sidususele ja mõjutamisele.

Nendes psühholoogilistes mõõtmetes lahkuvad NEET-noored teelt, mida nimetame tervisliku elu rännakuks, põhjustades üha enam isolatsiooni. Allpool esitatud ülevaatest saab selgust, mida mõõtmed tähendavad ja mis võib valesti minna ning millised ohud seal on.

FÜÜSILINE MÕÕDE puudutab kõike, mis on seotud materiaalse, sensoorse keha ning loodusliku ja materiaalse maailmaga. Siin on olulised väärtused ohutus, mugavus, nauding,

tervis ja väline ilu. Ohud on vaesus, valu, haigused, seisundi halvenemine, surm. Sellel tasemel väljendatakse enesekogemust peamiselt sellega, kas asju saab teha või omada.

SOTSIAALSES MÕÕTMES jälgivad inimesed kellegi kohta ühiskonnas või funktsiooni avalikus elus. Siin on olulised kategooriad austus, tunnustamine ja edu, aga ka mure teiste pärast, vastutus, sõprus ja kuhugi kuulumine. Suured ohud on hukkamõist, tagasilükkamine, üksindus, süü ja häbi. Sellel tasemel räägivad inimesed sageli kohustusest ja vaatavad ennast peamiselt teiste pilgu läbi.

PSÜÜHILISES MÕÕTMES on tegemist iseloomu- ja psühholoogiliste omadustega. Üksikisikule keskendudes hinnatakse kõrgelt eneseteadmisi, autonoomiat ja vabadust. Rikas siseelu on siin oluline rahuloluallikas. Ohtudeks on segadus, kahtlus, ebatäiuslikkus, vabaduse piiramine, lagundamine. Eneseteostuse soov on sageli välja öeldud tahtmise mõttes ja enesearengule antakse personaalne tõlgendus.

VAIMNE TASAND hõlmab eneseületamisideaale, laiemat tähendussüsteemi, ideid inimese kohta kosmilises kontekstis, lõplike tähenduste leidmist. Selle mõõtme ohud on mõttetus ja kurjus. Siin on inimesed teadlikud sellest, mis võib olla, ja on tänulikud selle eest, mis on. Sellel tasemel domineerib ühtsuse teadvus. (Mia Leijssen (2013). „Elamine armastusest. Tee eksistentsiaalse heaoluni.“ Lannoo.)

Näitajad

Selle lähenemisviisiga soovib konsortsium teha parandusi järgmises viies valdkonnas/näitajas. Need näitajad viitavad Duisburg-Esseni ülikooli esseele „Individuaalne tööalane konkurentsivõime“ (Martin Brussig, Matthias Knuth WSI-Mitteilungen 6/2009: „Individuelle Beschäftigungsfähigkeit: Konzept, Operationalisierung und erste Ergebnisse“). Teadlane tõi tööalase konkurentsivõime näitajatena välja viis elementi.

★ ***Kvalifikatsioon***

kvaliteet või saavutus, mis muudab kellegi konkreetseks tööks või tegevuseks sobivaks

- ✓ kooli kraad
- ✓ teadmised kutsealal
- ✓ kutsehariduskraad
- ✓ professionaalne kogemus

★ ***Sotsiaalsed oskused***

Sotsiaalsed oskused on oskused, mida kasutame žestide, kehakeele ja oma isikliku väljanägemise kaudu nii verbaalselt kui ka mitteverbaalselt üksteisega suheldes.

- ✓ empaatia
- ✓ motivatsioon
- ✓ eneseteadvus
- ✓ eneseregulatsioon

★ ***Isiklikud oskused***

isiklikud oskused võimaldavad teil teistega suhelda, ennast väljendada ja juhtida. Teie isiklikud oskused ei kujunda mitte ainult seda, kuidas te töötate, vaid ka seda, kuidas te oma igapäevast elu elate

- ✓ olla avatud uutele kogemustele
- ✓ olla avatud välismaailmale
- ✓ soov teisi aidata
- ✓ võimeline kogema ebameeldivaid emotsioone
- ✓ saavutusvajadus

★ ***Metoodilised oskused***

metoodilist käitumist või selgitada inimese kaudu, kes pöörab detailidele väga suurt tähelepanu ja kes teeb asju täpselt või protseduuri järgides

- ✓ harjumustes või käitumises korrapärane ja süsteemne
- ✓ võimeline otsima teavet ja kasutama seda struktuursel viisil teadmiste saamiseks

★ ***Sotsiaalne stabiilsus***

kindla või stabiilse olemise kvaliteet või omadus

- ✓ optimism
- ✓ aktsepteerimine
- ✓ suunatus lahendusele
- ✓ ohvrirollist loobumine
- ✓ oma elu eest vastutuse võtmine
- ✓ uue võrgu ülesehitamine
- ✓ oma tuleviku kujundamine ja kavandamine

Lähtudes eeldusest, et EUROFUND 2015 uurimistöös toetatav terviklik lähenemisviis peaks kaasa tooma sotsiaalselt eraldatud ja ebasoodsas olukorras olevate noorte (taas)integreerumise, peame oluliseks pakkuda üleminekukoolitajatele tegelikke meetodeid, millel on kindel teaduslik alus. Nende meetodite tuum koosneb lahutamatutest, terviklikest ja humanistlikest lähenemisviisidest, mis aitavad muuta nende kasutajate mõtteviisi. Oleme veendunud, et nende meetodite koolitamine peab algama oluliste teooriate õpetamisest vastavalt ette antud eesmärkidele.

Järgmine maatriks kujutab endast sissejuhatavat ülevaadet. Ühelt poolt esitletakse sellel, millised sekkumismeetodid teenivad milliseid eesmärke; teiselt poolt näidatakse selle abil teooriaid ja teaduslikke lähenemisviise, millel meetodid põhinevad. Koolituse käigus keskendume teatud arvule sekkumismeetoditele, millel on meie vaatepunktist suur tähtsus. Lisaks vaatleme nende teooriate teaduslikku ulatust ja teoreetilist tausta.

EESMÄRK (EESMÄRGID)	SEKKUMIS-MEETODID	TEOORIA	TEADUSLIK LÄHENEMISVIIS	VAATE-PUNKT
MÕTTEVIISI MUUTMINE MÕTTEVIISI MUUTMISE SAMME SAAB HINNATA ENESEAVASTAMISE TEEL	JUHISTETA INTERVJUEERIMINE / KOOLITAMINE MOTIVEERIV INTERVJUEERIMINE	ISIKSUSE TEOORIA / KLIENDIKESKNE TERAAPIA	HUMANISM	HOLISM
	INTERVJUEERIMISTEHNIKAD	GORDONI MUDEL		
		SÕNUMI NELI KÜLGE		
		ENESEMÄÄRATLEMISE TEOORIA		
	INTERVJUEERIMISTEHNIKAD AUTONOOMIA TÄIUSTAMINE	TRANSAKTSIONAALNE ANALÜÜS		
KÄITUMISE MUUTMINE		S.O.R.C.	BIHEIVIORISM	
	KÄITUMISE HINDAMINE KOGNITIIVNE ÜMBERKORRALDAMINE	FUNKTSIONAALSE KÄITUMISANALÜÜS	BIHEIVIORISM / KOGNITIVISM	
		EKSPERIMENTAALNE ÕPE		

HOLISM

Sõnad „holism“ ja „holistiline“ pärinevad kreeka sõnast „holos“, mis tähendab „täielikult“. Holistilises nägemuses on inimene keha ja vaimu ühtsus. Sellel üksusel on füüsilised, vaimsed, emotsionaalsed, sotsiaalsed ja vaimsed aspektid, mis on üksteisega pidevas vastastikuses toimes. Holism on seotud komplekssusega. Üldiselt eeldatakse, et paljude üksikute koostisosade keerukuse korral näidatakse vastastikuse toime erinevaid vorme ja see keerukus on igal juhul seotud koostisosade koguarvuga. Mõlemat tunnust iseloomustavad loomulikult koostisosad, aga ka (ja võib-olla ka rohkem) nende osade sidusus või paigutus ja nende vastastikune toime. Holism on ka nimi, mis on antud veendumusele, mille põhiolemus on see, et kõik on lahutamatult seotud. Holist näeb ennast pidevalt tervikuna ja peab teist (inimest, looma, taime või eset) oma teiseks minaks.

Holismi vastand on atomism. Kui atomismiühiskonda tajutakse puhtalt üksikisikutest koosnevana, siis holismis nähakse ühiskonda koosnevat enamast kui indiviidide summast.

Selles lähenemisprojektis on kliendist NEET-klient kompleksne inimene, kellel on palju psühholoogilisi, füüsilisi, vaimseid ja sotsiaalseid mõjusid.

HUMANISTLIK PSÜHHOLOOGIA

Selle liikumise asutasid teiste hulgas Abraham H. Maslow ja Carl R. Rogers ning see oli reaktsioon biheiviorismile ja psühhoanalüüsile.

Psühholoogia humanistlik kool on sageli filosoofilisem kui psühholoogiline.

Maslow lükkab tagasi legitiimsuspüüdluse ja teiselt poolt on tema lähtepunktid asetatud inimese teadvusele ja vabal tahtel põhinevatele teooriatele. Inimesed saavad ise oma valikud teha. Selles suundumuses keskendutakse ainulaadsele terviklikule inimesele, mitte konkreetsetele koostisosadele. Maslow' sõnul peab psühholoogia aitama inimestel end arendada.

Humanistliku psühholoogia põhiväärtused on järgmised:

- ✓ usk inimeste väärtusesse ja pühendumine inimpotentsiaali arendamisele;
- ✓ arusaamine elust kui protsessist ja muudatustest on vältimatu;
- ✓ vaimse ja intuitiivse väärtustamine;
- ✓ pühendumine keskkonna terviklikkusele;

meie maailma mõjutavate sügavate probleemide tunnistamine ja vastutus loota konstruktiivsetele muudatustele.

allikas: https://en.wikipedia.org/wiki/Humanistic_psychology

MÕTTEVIISI MUUTMINE

„Mõtteviis – mõtteviisi muutmine oma potentsiaali kasutamiseks“, autor: Dr Carol S. Dweck, Little Brown, Suurbritannia

Me kõik tahame, et meie õpilastest ja lastest kasvaksid õnnelikud, tasakaalukad ja edukad täiskasvanud, kuid see, mida see tähendab ja kuidas seda saavutada, kuulub ebakindluse valdkonda. Sellesse arutellu lisandub Carol Dwecki uurimus teemal „Mõtteviisid“ ja kuidas individuaalsed erinevused meie lähenemises maailmale dikteerivad meie lõplikke kogemusi edust või pettumusest. Dwecki uurimistöö kaudu antakse lugejale ülevaade sellest, miks näib, et mõned inimesed tulevad elu katsumustega toime, samas kui teised samas olukorras ei suuda oma potentsiaali täielikult ära kasutada. Dweck ütleb, et see on seotud indiviidi mõtteviisiga ning ta pakub värskendavas nihkes keerukate, mitmemõõtmeliste ja kihiliste teooriatega välja kahel võimalusel põhineva mudeli.

Mõtteviis

Silmade avaja. Siin võib nimetada raamatut „Caroli mõtteviis“. Dwecki tee eduka elu poole. Ta kirjeldab oma erakorralisi avastusi pärast aastakümnete pikkuseid uurimusi saavutuste ja edu kohta. Mida ta avastas? Et edu ei taga mitte ainult meie anded ja oskused. See sõltub ka meie mõtteviisist, mõtlemisstiilist. Dweck avastas, et mõtteviise on kaks: staatiline mõtteviis ja kasvule orienteeritud mõtteviis.

Pärast mõttemaailma tutvustamist kirjutab Carol Dweck mõtteviisi mõjust erinevatele valdkondadele: sport, juhtimine, armastus, vanemad ja õpetajad. Ta lõpetab näpunäidetega, kuidas oma mõtteviisi muuta.

Dwecki sõnul võib konkreetses olukorras olev inimene kõigis oma elu aspektides kasutada kasvu mõtteviisi või fikseeritud mõtteviisi, mis annavad väga erinevaid tulemusi.

Kasvu mõtteviisis on inimene avatud ideele, et tema võime igas olukorras edu saavutada võib tema kontrolli all olevate toimingute tulemusel muutuda.

★ ***Staatiline mõtteviis / fikseeritud mõtteviis***

Fikseeritud mõtteviisi korral ilmneb edu seetõttu, et inimesel on andeid või kaasasündinud võimeid, ebaõnnestumise põhjuseks on nende puudumine ja seetõttu peetakse negatiivseid tulemusi isiklikuks rünnakuks, mis paljudel juhtudel oli õigustatud, kuna tõendid viitavad võimete puudumisele. Fikseeritud mõtteviisis on isikliku läbikukkumise alternatiiv leida vabandused ja välised tegurid, mis kallutasid tulemust võrreldes endiselt fikseeritud võimetega inimestega.

★ ***Kasvule orienteeritud mõtteviis / kasvu mõtteviis***

Kasvu mõtteviisiga inimene usub, et suudab õppida uusi oskusi, laiendada oma võimeid, parandada tulemusi, mõista uusi vaatenurki ja kohaneda muutuvate oludega. Kasvu mõtteviis on väga positiivne väljavaade ja edu võti isikute puhul, keda Carol oma kirjutises kirjeldas. Fikseeritud mõtteviis eeldab, et võime on fikseeritud ja muutumatu, mis on tingitud teguritest, mis on inimestest sõltumatud.

Allikas: http://thelearnersway.net/

täiendavad veebiressursid:
http://mindsetonline.com/
Lisateavet leiate järgmistest kahest välisest artiklist.
https://www.lean.org/LeanPost/Posting.cfm?LeanPostId=696
https://alexvermeer.com/why-your-mindset-important

ISIKSUSE TEOORIA – CARL ROGERS

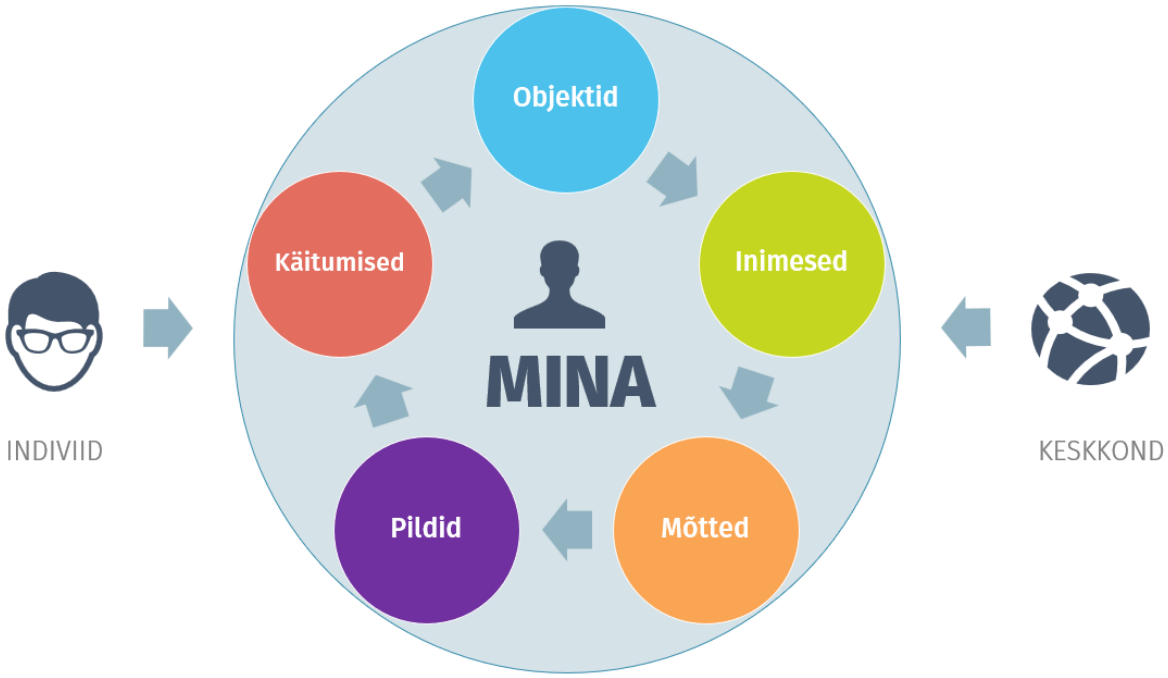
Carl Rogers oli silmapaistev psühholoog ja üks humanistliku liikumise asutajaid. Koos Abraham Maslow'ga keskendus ta tervete inimeste kasvupotentsiaalile ja aitas suuresti kaasa arusaamise arenemisele meie minast ja isiksusest. Nii Rogersi kui ka Maslow' teooriates keskendutakse individuaalsetele valikutele ega leita, et bioloogia on deterministlik. Nad rõhutasid vaba tahet ja enesemääramisõigust koos igaühe sooviga saada parimaks inimeseks, kelleks nad võivad saada.

Humanistlik psühholoogia rõhutas indiviidi aktiivset rolli oma sise- ja välismaailma kujundamisel. Rogers arendas neid vaateid edasi, rõhutades, et inimene on aktiivne, loov, kogemustega olend, kes elab olevikus ja vastab subjektiivselt olemasolevatele ettekujutustele, suhetele ja kohtumistele.

> *Rogers väidab, et inimese „organismil" on põhiline „teostuskalduvus", mille eesmärk on arendada kõiki võimeid viisil, mis säilitaks või tugevdaks organismi ja viiks seda autonoomia poole. […] See kalduvus on suunav, konstruktiivne ja olemas kõigis elusates asjades. Teostuskalduvust saab maha suruda, kuid seda ei saa kunagi hävitada ilma organismi hävitamata. (Pescitelli, D., 2000)*

Rogers lähtus oma isiksuse arengu teooriates humanistlikust psühholoogiast ja subjektiivse kogemuse teooriatest. Ta uskus, et igaüks elab pidevalt muutuvas kogemuste

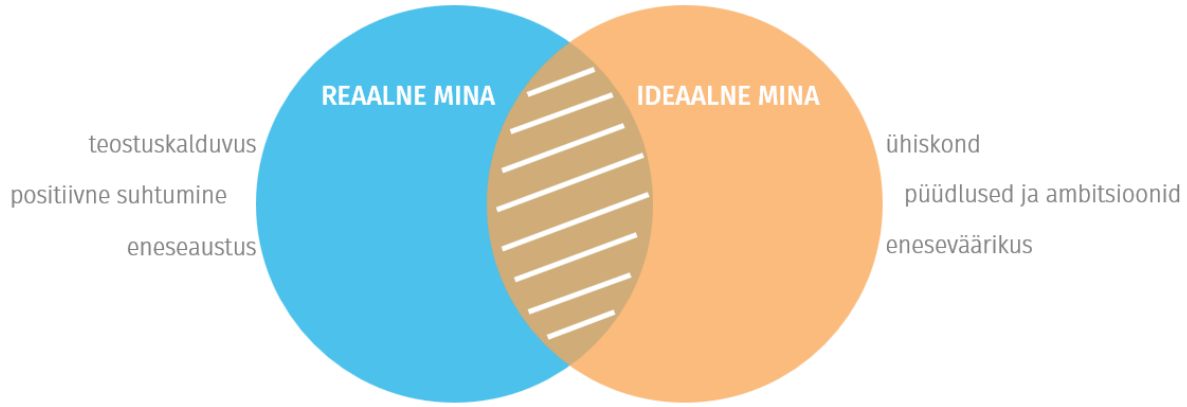
maailmas, mille keskmes ta on. Inimene reageerib muutustele nende fenomenaalsel väljal, mis hõlmab nii väliseid objekte ja inimesi kui ka sisemisi mõtteid ja emotsioone.



Fenomenaalne väli viitab inimese subjektiivsele reaalsusele, mis hõlmab nii väliseid objekte ja inimesi kui ka sisemisi mõtteid ja emotsioone. Inimese motivatsioon ja keskkond mõjutavad mõlemad tema fenomenaalset välja.

Rogers uskus, et igasugust käitumist motiveerivad eneseteostuskalduvused, mis ajendavad inimest saavutama oma kõrgeimat taset. Keskkonna ja teistega suhtlemise tulemusel moodustab indiviid oma mina või enesekontseptsiooni struktuuri – iseendaga seotud mõistete ja väärtuste organiseeritud, sujuva ja kontseptuaalse mustri. Kui inimesel on positiivne enesekäsitus, tunnevad nad tavaliselt hästi, kes nad on, ja näevad maailma sageli turvalise ja positiivse kohana. Kui neil on negatiivne enesekäsitus, võivad nad tunda end rahulolematuna selle üle, kes nad on.

Edasi jagas Rogers mina kahte kategooriasse: ideaalne mina ja tegelik mina. Ideaalne mina on inimene, kes sa tahaksid olla; tegelik mina on inimene, kes sa tegelikult oled. Rogers keskendus ideele, et peame saavutama järjepidevuse nende kahe mina vahel. Me kogeme kooskõla, kui meie mõtted oma tegeliku mina ja ideaalse mina kohta on väga sarnased – teisisõnu, kui meie enesekäsitus on täpne. Tugev kooskõla annab suurema eneseväärikuse ja tervisliku, produktiivse elu. Ja vastupidiselt, kui meie ideaalse ja tegeliku olemuse vahel on suur erinevus, kogeme olekut, mida Rogers nimetas ebakõlaks, mis võib põhjustada valesti kohandumist.



Allikas: boundless.com

See teos on litsentsitud Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 rahvusvahelise litsentsi alusel

Inimese ideaalne mina ei pruugi olla kooskõlas sellega, mis inimese elus ja kogemustes tegelikult toimub. Seega võib inimese ideaalse mina ja tegeliku kogemuse vahel olla erinevus. Seda nimetatakse ebakõlaks.

Kui inimese ideaalne mina ja tegelikud kogemused on püsivad või väga sarnased, nimetatakse seda seisundit kooskõlaks. Harva, kui üldse, eksisteerib täielik kooskõla, kõigil inimestel on teatav ebakõla.

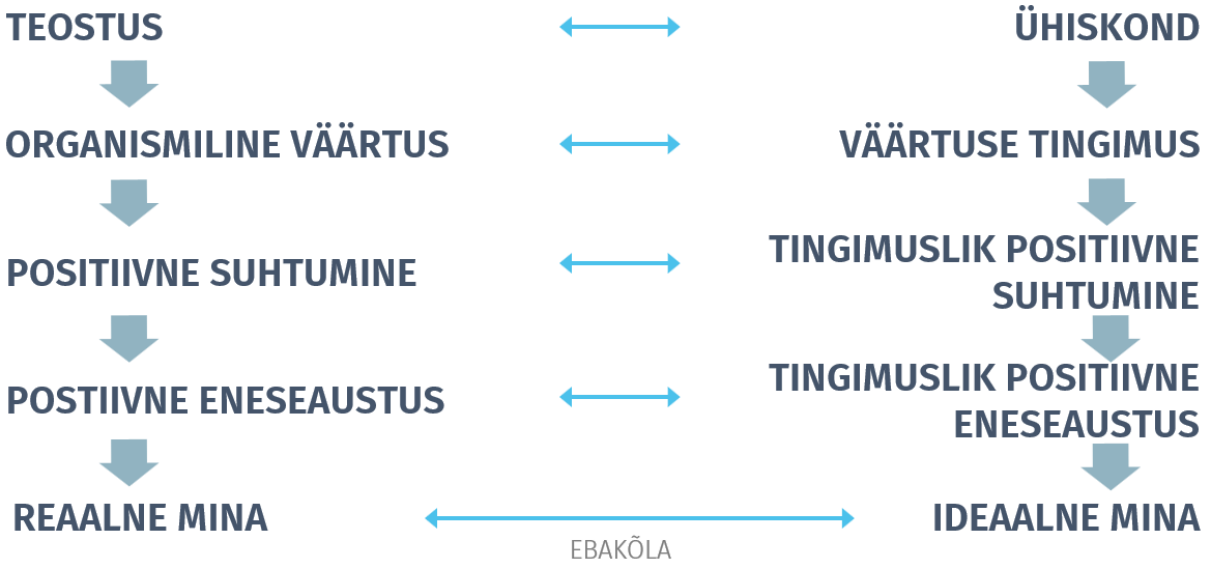
Kooskõla areng sõltub tingimusteta positiivsest suhtumisest. Carl Rogers uskus, et inimene peab eneseteostuse saavutamiseks olema kooskõla seisundis.

Rogersi sõnul tahame tunda, kogeda ja käituda viisil, mis on kooskõlas meie minapildiga ja peegeldab seda, milline me tahaksime olla, milline on meie ideaalne mina.

Mida lähemal on üksteisele meie minapilt ja ideaalne mina, seda järjekindlamad või kooskõlalisemad me oleme ja seda kõrgem on meie eneseväärikustunne. Inimest valdab väidetavalt ebakõla, kui mõni tema kogemuste kogum on talle vastuvõetamatu ja kui ta on oma minapildis eitav või moonutatud.

Ebakõla on erinevus organismi tegeliku kogemuse ja indiviidi enesepildi vahel niivõrd, kuivõrd see esindab seda kogemust.

Kuna eelistame end näha viisil, mis on kooskõlas meie minapildiga, võime kasutada kaitsemehhanisme nagu eitamine või repressioonid, et tunda end vähem ohustatuna sellest, mida peame oma ebasoovitavateks tunneteks. Inimene, kelle enesekäsitus on temaga ebakõlas, kaitseb oma tõelisi tundeid ja kogemusi, sest tõde teeb haiget.



Carl Rogers (1951) nägi, et lapsel on kaks põhivajadust: teiste inimeste positiivne suhtumine ja eneseväärikus.

See, kuidas me iseendast mõtleme, meie eneseväärikustunne on fundamentaalse tähtsusega seoses nii psühholoogilise tervise kui ka tõenäosusega, et suudame elus saavutada eesmärke ja ambitsioone ning eneseteostust.

Eneseväärikust võib vaadelda kulgemisena väga kõrgest väga madalale. Carl Rogersi (1959) jaoks seisavad inimesed, kellel on kõrge eneseväärikus – see tähendab, et neil on enesekindlust ja positiivseid tundeid – elus silmitsi väljakutsetega, nõustuvad kohati läbikukkumiste ja õnnetu olemisega ning on inimestega suheldes avatud.

Madala eneseväärikusega inimene võib vältida elus väljakutseid, mitte leppida sellega, et elu võib olla kohati valus ja õnnetu ning ta on teiste inimeste suhtes kaitsev ja valvas.

Rogers uskus, et eneseväärikustunne on välja arenenud juba varases lapsepõlves ja tekkinud lapse vastastikustest suhetest ema ja isaga. Lapse kasvades mõjutavad vastastikused suhted teiste oluliste inimestega eneseväärikust.

Rogers uskus, et teised peavad meisse positiivselt suhtuma; peame tundma, et meid hinnatakse, austatakse, koheldakse kiindumusega ja armastatakse. Positiivne suhtumine seisneb selles, kuidas teised inimesed meid sotsiaalse suhtluse käigus hindavad ja meie üle otsustavad. Rogers tegi vahet tingimusteta positiivse suhtumise ja tingimusliku positiivse suhtumise vahel.

TINGIMUSTETA POSITIIVNE SUHTUMINE

Tingimusteta positiivne suhtumise korral aktsepteerivad ja armastavad vanemad ning olulised teised (ka humanist-terapeut) inimest selle eest, kes ta on. Positiivset suhtumist ei võeta tagasi, kui inimene teeb midagi valesti või teeb vea.

Tingimusteta positiivse suhtumise tagajärjed on see, et inimene võib asju proovida ja vigu teha, isegi kui see võib kohati olukorda halvendada.

Inimesed, kes on võimelised ennast teostama, on suurema tõenäosusega saanud teistelt tingimusteta positiivse lugupidamise, eriti oma vanematelt lapsepõlves.

TINGIMUSLIK POSITIIVNE SUHTUMINE

Tingimuslik positiivne suhtumine on olukord, kus positiivne lugupidamine, kiitus ja heakskiit sõltub lapsest, näiteks käitutakse viisil, mida vanemad peavad õigeks.

Seetõttu ei armastata last kui inimest, kes ta on, vaid tingimusel, et ta käitub ainult vanema(te) poolt heaks kiidetud viisil.

Äärmisel juhul on inimene, kes otsib pidevalt teistelt inimestelt heakskiitu, tõenäoliselt kogenud lapsena ainult tingimuslikku positiivset suhtumist.

Allikas: McLeod, S. A. (5. veebruar 2014). Carl Rogers. Võetud aadressilthttps://www.simplypsychology.org/carl-rogers.html

See teos on litsentsitud Creative Commons Attribution-Noncommercial-No Derivative Works 3.0 Unported litsentsi alusel

SEEGA ...

Rogersi sõnul nimetatakse neid, kes suudavad ennast teostada, täielikult toimivateks inimesteks. Mida lähedasemad on inimese minapilt ja eneseideaalid, seda ühtlasem või järjepidevam ja kõrgem on inimese enesevääriskustunne.

Ebakõlast tuleneb ebakorrektne käitumine, mis ei ole kooskõlas väärtustingimustega, teadlikkust kas eitatakse või moonutatakse täielikult. Kogemuste ebakõla näitab peamist ebajärjekindlust oma minas.

Kuidas saaksime ebakõlad lahendada?

Pärast seda, kui klient on teadvustanud, et tema (mitte koolitaja) vastutab kogu oma tegevuse eest, peaks ta uurima kõiki problemaatilisi küsimusi, mis põhjustavad tema erinevusi tegeliku ja ideaalse mina vahel.

Kõige paljutõotavam viis on eneseavastamise toetamine, millega kaasneb ülemineku-koolitus juhisteta koolitusmeetodi kaudu.

Eneseavastamine selles kontekstis, vaadates enda mõtteid, tundeid, käitumist ja motivatsiooni ning küsides, miks. See otsib juuri, kes me oleme, ning vastuseid kõigile küsimustele, mis meil enda kohta on.

Lõpuks kirjeldab Rogers rohkem soovituse kui kohustuse vormis näitajate abil täielikult toimivat / psühholoogiliselt tervet inimest. Siit leiate viis kõige olulisemat näitajat.

1. AVATUS KOGEMUSTELE. Kasvav avatus kogemustele – nad loobuvad kaitseseisundist ja neil pole vajadust alateadliku taju järele (tajutav kaitse, mis hõlmab alateadlikult strateegiate rakendamist, et takistada muret tekitava stiimuli sattumist teadvusse).

2. EKSISTENTSIAALNE ELAMINE . Üha eksistentsiaalsemaks muutuv elustiil, kus elatakse igal hetkel täielikult, ei moonuta seda hetke isiksuse või enesekäsitlusega sobivaks, vaid laseb isiksusel ja enesekontseptsioonil kogemusest väljuda. Selle tulemus on elevus, julgus, kohanemisvõime, tolerantsus, spontaansus ja jäikuse puudumine ning see annab aluse usaldusele. „Avada oma vaim sellele, mis toimub praegu, ja avastada selles protsessis mis tahes struktuur, mis sellel näib olevat“ (Rogers 1961)

3. ORGANISMILINE USALDUS. Suureneb organismiline usaldus – usaldatakse oma otsustusvõimet ja võimet valida igaks hetkeks sobiv käitumine. Nad ei tugine olemasolevatele reeglitele ja sotsiaalsetele normidele, vaid usuvad, et kuna nad on kogemustele avatud, suudavad nad usaldada oma tunnet õigest ja valest.

4. KOGEMUSLIK VABADUS . Valikuvabadus – kuna neid ei häiri piirangud, mis mõjutavad ebakõlalist inimest, on nad võimelised sujuvamalt tegema laiemaid valikuid. Nad usuvad, et nad mängivad rolli oma käitumise määramisel ja tunnevad end vastutavana oma käitumise eest.

5. LOOVUS. Sellest järeldub, et nad tunnevad end vabamalt loomise jaoks. Samuti on nad loovamad viisil, millega nad oma olukorraga kohanevad, tundmata vajadust sellele alluda.

Kirjandusest leiate veel kaks näitajat

USALDUSVÄÄRSUS JA KONSTRUKTIIVSUS – neid saab usaldada, et käituda konstruktiivselt. Inimene, kes on avatud kõigile oma vajadustele, suudab säilitada tasakaalu nende vahel. Isegi agressiivsed vajadused rahuldatakse ja tasakaalustatakse kooskõlaliste inimeste sisemise headusega.

RIKAS TÄISVÄÄRTUSLIK ELU – Rogers kirjeldab täielikult toimiva inimese elu rikka, täisväärtusliku ja põnevana ning soovitab intensiivsemalt kogeda rõõmu ja valu, armastust ja südamevalu, hirmu ja julgust. Rogersi hea elu kirjeldus.

Allikas: https://en.wikipedia.org/wiki/Carl_Rogers

ENESEAVASTAMINE

Eneseavastamine tähendab enda mõtete, tunnete, käitumise ja motivatsiooni uurimist ning küsimust, miks. See otsib juuri, kes me oleme, ning vastuseid kõigile küsimustele, mis meil enda kohta on.

Seda skaalat rakendas esmakordselt C.B. Truax ja kohendas hiljem R. Tausch.

Skaala rakendamiseks tuleks kõigepealt uuesti uurida üleminekukoolitaja juhisteta koolitusprotsessi.

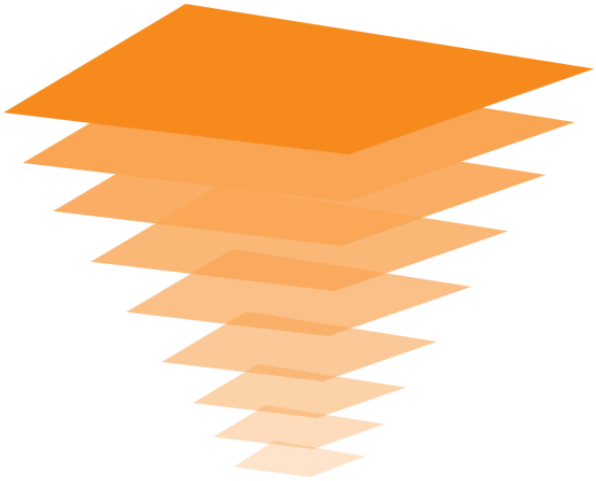
Koolitaja peamine ülesanne selles kontekstis on aidata kliendil jõuda kliendi probleemi põhjani, inspireerida ja stimuleerida kliendi eneseavastamist (vt peatükki juhisteta koolitusest).

Reinhard ja Anne-Marie Tausch (1969) esitasid iga sammu kirjelduse, mis võimaldab koolitajal täpselt mõõta kliendi eneseavastamise astet.

★ ***R. ja A. Tauschi tsitaat (1969):***

„Kliendi eneseavastamise hindamise skaala.

- *1. samm – klient ei räägi endast, oma käitumisest ega tunnetest. Ta räägib eranditult faktidest, mis on tema isikust sõltumatud.*
- *2. samm – klient ei anna teada endast, oma käitumisest ega tunnetest. Ta räägib ainult inimestest ja/või asjadest, mis on temaga seotud (näiteks tema vanemad ja auto).*
- *3. samm – klient annab teada välistest sündmustest ja enda käitumisest, kuid ei räägi seotud tunnetest.*
- *4. samm – klient annab teada välistest sündmustest ja enda käitumisest, kuid ei räägi seotud tunnetest. Koolitaja võib eeldada, et tema avaldused on seotud tunnetega või on tema jaoks suurema tähtsusega.*
- *5. samm – klient annab teada oma käitumisest või välistest sündmustest ja nendega seotud tunnetest. Avalduse põhiosa koosneb tema käitumise või väliste sündmuste kirjeldusest, tunded on lühidalt ära toodud.*
- *6. samm – klient annab teada oma käitumisest või välistest sündmustest ja nendega seotud tunnetest. Avaldus koosneb peamiselt tema tunnete kirjeldusest.*
- *7. samm – klient annab teada peamiselt oma tunnetest. Lisaks peab koolitaja märkama kliendi lähenemist oma emotsioonide selgitamiseks, nägema neid uues kontekstis ja endalt küsima, kust teatud hoiakud pärinevad.*
- *8. samm – klient kirjeldab oma tundeid detailselt ja väljendab oma kogemuses selgelt uute aspektide ja seoste otsimist.*
- *9. samm – klient kirjeldab üksikasjalikult oma tundeid. On selge, et ta leiab oma kogemustest uusi aspekte ja seoseid.*



9. SAMM tunnete üksikasjalik kirjeldus
võime leida uusi seoseid ja aspekte

8. SAMM tunnete üksikasjalik kirjeldus
uute ühenduste ja aspektide otsimine

7. SAMM peamiselt tunded
+ lähenemisviis oma emotsioonide selgitamiseks

6. SAMM enda käitumine, välised sündmused ja tunded
põhiosa on tunded

5. SAMM välised sündmused
+ käitumine ja lühidalt seotud tunded

4. SAMM välised sündmused ja käitumine, puuduvad tunded, kuid seos tunnetega on nähtav

3. SAMM välised asjad suhtega + enda käitumine
pole tundeid

2. SAMM välised asjad suhtega
pole tundeid

1. SAMM välised asjad
pole tundeid

Üheksast erineva läbipaistvuse ja suurusega ristkülikust ehitatud tagurpidi püramiid. Mõlemad sümboliseerivad seda, et mida rohkem klient eneseavastamisel edasi tegutseb, seda enam suudab ta laiendada tunnete, emotsioonide ja mõtete ning nende tausta tajumist, aga ka võimet omandada enesekompetentsi enesearendamise nimel.

JUHISTETA KOOLITUS

Juhisteta koolituses/nõustamises või teraapias keskendutakse järgmisele viiele aspektile.

1. See on humanistlik lähenemisviis ja peamine kontseptsioon on see, et inimesed on üldiselt usaldusväärsed, leidlikud, võimelised enesest aru saama ja ennast suunama, suutma teha konstruktiivseid muudatusi ning suutma elada tõhusat ja produktiivset elu.
2. Isikukeskses lähenemisviisis keskendutakse sellele, et klient saaks keskkonnas paremini mõista iseennast, eneseavastamist ja täiustatud enesekontseptsioone.
3. Eneseavastamine selles kontekstis tähendab enda mõtete, tunnete, käitumise ja motivatsiooni uurimist ning „miks?“-küsimuse esitamist. Selle raames otsitakse juuri, kes me oleme, ning vastuseid kõigile küsimustele, mis meil enda kohta on.
4. Eduka koolitusprotsessi jaoks keskendutakse ka koolitaja kvaliteedile, kes vajab empaatilise mõistmise võimet mitteotsustuslikul viisil. Koolitaja ei paku nõuandeid, juhiseid ega sekkumisi. Oluline on selgitada, et kõige puhtamal kujul puudutab juhise puudumine nii vestluse sisu kui ka ulatust.
5. Mis viib nii koolitaja kui ka kliendi suheteni, mis võimaldab kliendil probleeme lahendada ja aitab kliendil enda jaoks muudatusi teha.
6. Kõik see põhineb kliendi vastutusel oma elu eest.

Nagu me teame isiksuse teooriast, on humanistlikul juhisteta mõjutamisel või kliendikesksel viisil mitu põhimõistet. Kõige olulisem on järgmine:

Carl Rogers väitis, et muudatuse tegemiseks on vajalikud kuus tingimust

1. Koolitaja ja kliendi kontakt: kliendi ja koolitaja suhe peab olema olemas ning see peab olema suhe, milles on oluline, et iga inimene tajuks teist.
2. Kliendi ebakõla: ebakõla valitseb kliendi kogemuste ja teadlikkuse vahel ehk teisisõnu tegeliku ja ideaalse mina vahel.
3. Koolitaja kooskõla: koolitaja on terapeutilises suhtes kooskõla loov. Koolitaja tegeleb sügavalt enesega – nad ei „tegutse“ ja nad saavad suhte hõlbustamiseks kasutada oma kogemusi.
4. Koolitaja tingimusteta positiivne suhtumine: terapeut aktsepteerib klienti tingimusteta, ilma hinnangu, taunimise või heakskiiduta. See tõstab kliendi eneseaustust, kuna ta võib hakata teadvustama kogemusi, milles teised moonutasid oma seisukohta enesevääri kusest.
5. Koolitaja empaatiline mõistmine: koolitaja kogeb empaatilist arusaamist kliendi sisemisest tugiraamistikust. Koolitaja täpne empaatiavõime aitab kliendil uskuda koolitaja tingimusteta kiindumust nende vastu.
6. Kliendi ettekujutus: klient tajub vähemalt minimaalselt koolitaja tingimusteta positiivset suhtumist ja empaatilist mõistmist.

Kolm neist tingimustest on tuntud kui „põhitingimused“.

Rogers kinnitas, et eduka koolitamise olulisim tegur on suhteline kliima, mille loob koolitaja suhtumine oma klienti. Ta täpsustas kolme omavahel seotud põhitingimust:

Vaatame juhisteta ja juhistega lähenemise eristamist ja järgmisi punkte:

juhisteta	juhistega
✓ Juhisteta koolitusel on inimene asjatundja ja tema kehtestab päevakava. ✓ Koolitaja aitab neil selle tegevuskava läbi mõelda ja seejärel rakendada nende oma kogemusi soovitud tulemuste saavutamiseks. ✓ Juhisteta koolitus on kaasaaitav. See põhineb peegeldaval õppimisel ja probleemide struktureeritud lahendamisel. ✓ Koolitaja nõuab teadmisi, kuidas aidata inimestel end avastada ja oma probleeme lahendada.	✓ Koolitaja seab indiviidile või rühmale eesmärgid, soovitab strateegiaid nende eesmärkide saavutamiseks, tuvastab ressursid, jälgib indiviidi või rühma tulemusi ja annab neile hindavat tagasisidet. ✓ Koolitaja on ekspert ja ütleb üksikisikule või rühmale, mida teha. ✓ Juhisteta koolitus on instrueeriv. See on veel üks õpetamise või koolituse vorm. ✓ Koolitaja nõuab asjatundlikke teadmisi soorituse kohta antud kontekstis

Juhisteta koolitusel keskendutakse kindlalt inimestele, et saada üle enesepiiravatest hoiakutest ja eeldustest. Seda tehakse, seades kahtluse alla need hoiakud ja eeldused praktiliste probleemide lahendamise kontekstis.

Mõtlemata, miks klient on eeldanud, aitab juhisteta koolitus kliendil seda teadvustada eeldusena (mitte tõsiasjana) ja näha sellest kaugemale. Inimesele näitamine, et ta on võimeline probleeme lahendama, annab konkreetseid tõendeid tema võime kohta uurida ja areneda.

Seda laadi abi peegeldab juhisteta koolitustehnikaid. Muu hulgas võib välja tuua näiteks järgmised tehnikad.

Tähelepanelik kuulamine

- ✓ koolitaja hakkab mõistma tähelepanu abil
- ✓ pange kõik päevakorrad kõrvale
- ✓ kliendile aja andmine ja tema tunnete tunnistamine

Sihipärane, juhisteta ja mitteotsustuslik küsitlemine

- ✓ keskendub otse sellele, mida klient peab tegema, kuidas ja millal ta seda tegema hakkab
- ✓ aitab klienti, andes talle võimaluse rääkida

Konstruktiivne väljakutse

- ✓ toetab klienti edasi liikumiseks
- ✓ ulatub täiendavate võimaluste kindlaks määramisest kuni eesmärgile teisiti keskendumiseni
- ✓ arendab teadlikkust kliendi enda tingimustel

Usalduse suurendamine ja kinnitamine

- ✓ koolitaja pakub kinnitust, öeldes sõnaselgelt

- ✓ koolitaja juhib tähelepanu kliendi edusammudele ja aitab neid ühendada tema endi pingutustega

Motiveeriv intervjueerimine

- ✓ Kaasamine – kasutatakse kliendi kaasamiseks probleemidest, muredest ja lootustest rääkimiseks ning nõustajaga usalduslike suhete loomiseks.
- ✓ Keskendumine – kasutatakse vestluse kitsendamiseks harjumustele või mustritele, mida kliendid soovivad muuta.
- ✓ Esilekutsumine – kasutatakse kliendi muudatustele suunatud motivatsiooni esilekutsumiseks, suurendades klientide teadlikkust muudatuste olulisusest, nende kindlustunnet muudatuste suhtes ja valmisolekut muudatusteks.
- ✓ Kavandamine – kasutatakse praktiliste sammude väljatöötamiseks, mida kliendid soovivad soovitud muudatuste elluviimiseks kasutada.

Allikas: https://en.wikipedia.org/wiki/Carl_Rogers

Kokkuvõte

Juhisteta koolitusel on indiviid või rühm ise asjatundja ja kehtestab päevakava. Koolitaja aitab neil selle tegevuskava läbi mõelda ja seejärel rakendada nende omi kogemusi soovitud tulemuste saavutamiseks.

Juhisteta koolitus on kaasaaitav. See põhineb peegeldaval õppimisel ja probleemide struktureeritud lahendamisel. Koolitaja nõuab teadmisi, kuidas aidata inimestel end avastada ja oma probleeme lahendada.

MIKS ON JUHISTE PUUDUMINE KOOLITAJA VÕTMEOSKUS, MIDA ARENDADA? Kuna lisaks mitteotsustuslikule lähenemisele toetab see sellist koolituse lähenemisviisi, mis hõlmab kliente tõesti nende probleemide ekspertidena – ehkki ekspertidena, kes praegu ei ole päris kursis kogu asjakohase teabe ja teadmistega, et end oma teel aidata.

Koolitusel keskendutakse kliendile, kliendi vajadustele ja kliendi päevakavale. Juhisteta lähenemisviis tähendab, et koolitajad hoiduvad juhendamast või „ütlemast“, esitamast konkreetsetele küsimustele vastuseid pakkuvaid küsimusi või näitamaks pettumust, mille tõttu kliendid võivad näiliselt „keelduda“ nägemast või järgimaks seda, mis on koolitaja jaoks ilmsed lahendused. Juhisteta lähenemisviis viib praktikasse koolitamise maksiimi, mille kohaselt „klient teab kõige paremini, kuidas oma probleemiga hakkama saada“.

Juhiste puudumine seisneb selles, et koolitaja astub tagasi omaenda eelarvamustest. Läbi sügava kuulamise, tõhusa küsitlemise hetkel ja turvalise konfidentsiaalse ruumi loomise, milles klient saab ette kujutada ja katsetada, saab koolitaja kaasa aidata protsessile, mille käigus klient lepib ennast piiravate uskumuste ja/või hirmudega ning liigub neist kaugemale.

Ümberkujundava koolituse keskmes on juhiste puudumine, sest ainult klient saab leida võtme nende uste avamiseks, mille kaudu toimub ümberkujundamine just tema

konkreetsel juhul. Koolitaja roll on jälgida, anda tagasisidet ja pakkuda peeglit, mille kaudu klient saab näha ja ära tunda võtmeid, mis on vajalikud tema ümberkujundavaks muudatusteks ja arenguks.

Koolitajatel on arvukalt häid põhjuseid teadlikkuse suurendamiseks sellest, millal nad ei anna juhiseid ja millal annavad. Siin on kaks asja, mille üle mõelda.

★ ***Koolitaja, kes ei koolita***

Enamik koolitajaid teavad, et suurepärane koolitus on enamasti juhisteta, kuid inimestel, kelle tugevus seisneb koolitajaoskuste spetsiifilisemas otsas, pole nii lihtne aru saada hetkest, mil nad kipuvad sobimatult „ütlema“ või „nõustama“. See on eriti probleemaatiline nende jaoks, kelle tööalane taust või praegune päevatöö on seotud personali- või õppe- ja arendustegevusega. Nii palju oma ajast on kulutatud või kulutatakse endiselt teiste probleemide lahendamiseks, reeglite ja määruste juhendamiseks või inimestele ütlemiseks, mida teha. Ehkki nende teadmiste panus võib olla hindamatu, kui neid nõutakse mentorlussuhetes, on need enamasti koolituse kontekstis väga kahjulikud.

Tulemus on see, et kliendid võivad olla sunnitud pöörduma tagasi kelleltki teiselt õppimise juurde, ilma et neil oleks võimalus saada hõlpsamini uurida, kuidas omas ajas ja omal viisil edasi liikuda. Vähese enesekindlusega kliendid, kes soovivad inimestele meeldida, võivad seetõttu isegi treenerist sõltuvusse sattuda. Peegeldava praktika kehtestamine on võtmetähtsusega, et aidata koolitajatel ära tunda mõtte- ja käitumisharjumusi, mille tulemusel minnakse tagasi juhisterežiimi, ning alustada nende vältimise strateegiate väljatöötamise protsessi.

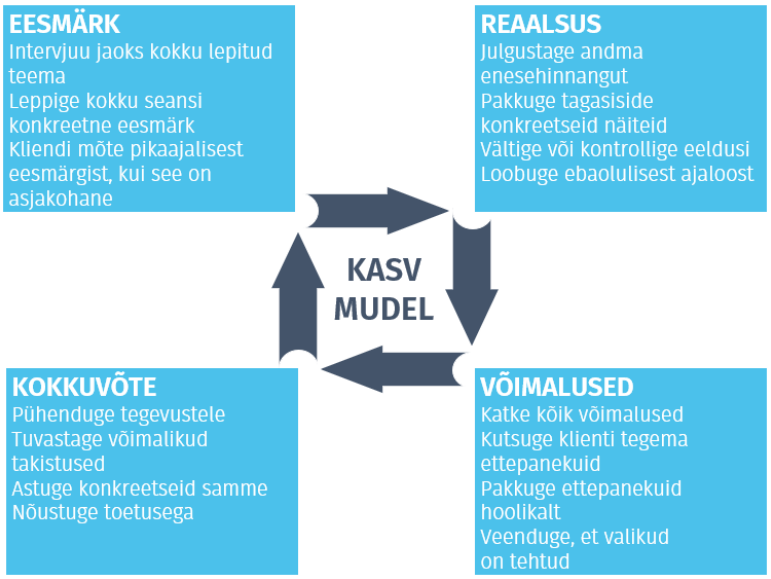
★ ***Koolitaja, kes ei esita väljakutseid***

Kui juhendamine keskendub kliendile ja kliendi võimele kaevata sügavale, et leida oma probleemidele lahendusi, peab koolitaja suutma vajadusel täita juhendaja, peegli ja väljakutsete esitaja rolli. Koolitaja seansid peaksid olema palju enamat kui hubased vestlused sõprade vahel. Pikaajaliselt alla surutud raskeid emotsioone, näiteks viha, leina või pettumust, võib olla vaja lepitada, väljendada ja nendest üle minna ning see tähendab, et koolitaja peaks olema võimeline piisavaks eraldatuseks, et mitte end kliendi olukorraga liigselt samastada (kokkumäng) või lükata tagasi seda, mida ta hetkel kogeb, kui klient läbib keerukaid aegu.

Väljakutse on harva meeldiv. Kuid väljakutse on koolitussuhetes sageli hädavajalik, sest koolitaja esitab kliendile väljakutseid ja vajadusel esitab ka klient väljakutseid koolitajale. See on koht, kus koolitaja vajab tugevat inimestevahelist läbikäimis- ja suhtlemisoskust, mis on võimeline looma piisavat sügavat kontakti ja usaldust kliendi vastu, et taluda seda, mis võib muutuda tormiseks mereks. Tundlikkus ja oskus lugeda inimest tervikuna on koolitaja jaoks hädavajalik, kui nad valivad hetkel juhiste mitteandmise ja andmise vahel. Väljakutset ei tohiks karta. Selle ettevalmistamiseks tuleks luua terav teadlikkus sellest, kui palju juhiseid kellelgi täpselt on või peab sellel hetkel olema, ning piisavalt paindlikkust, et liikuda vajaduse korral vähemate või rohkemate juhiste poole.

Selle ajaveebi materjalide autoriõiguse omanik on dr Alison Newby ja see on litsentsitud Creative Commonsi Attribution-Non-Commercial-NoDerivative 4.0 rahvusvahelise litsentsi alusel.
Allikas: https://newbycoachlive.wordpress.com/2018/02/19/the-importance-of-non-directiveness-in-coaching-and-2-good-reasons-to-build-awareness/

★ ***Juhisteta koolituse KASVUmudel***



KASV tähistab eesmärki, reaalsust, valikuid ja kokkuvõtet. (Mõnes versioonis tähistab O ka takistusi ja W edasiliikumist või tahet.)

1980. aastatel Suurbritannias välja töötatud KASVUmudel on lõdvalt seotud järjestikune probleemilahendusmudel. See keskendub usalduse suurendamisele ja teadlikkuse (sealhulgas eneseteadlikkuse) tõstmisele, et võimaldada kliendil võtta täielik isiklik vastutus oma õppimise ja arengu eest. See mudel on mõeldud kasutamiseks paindlikult ja iteratiivselt, nii seansside jooksul kui ka nende sees. Näiteks võib toimingu tulemuste üle järele mõtlemine viia selleni, et klient kohandab oma eesmärki.

Allikas: https://en.wikipedia.org/wiki/GROW_model

★ ***Tsitaat kodanike õppekavade juhendist juhisteta koolituse jaoks, õppe- ja tööinstituut 2017 – kasulikud küsimused juhisteta koolituse kohta***

- ✓ Mis paneb teid seda ütlema? | Mida te silmas peate?
- ✓ Kuidas te sellesse suhtute?
- ✓ Kas saaksite mulle öelda rohkem, et aidata mul aru saada?
- ✓ Mis on siin tegelik probleem? | Miks see teie jaoks oluline on?
- ✓ Mis võib olla [isiku X] põhjus seda teha? | Mida ütleks [isik X], kui ta praegu siin oleks? Kas [isiku X] öeldule/tegutsemisele on olemas mingi õigustus?
- ✓ Miks te selles nii kindel olete? | Kas olete neilt küsinud? | Mis saab, kui te eksite?
- ✓ Kas see on millegagi seotud?
- ✓ Mida veel? [See on üks kõige kasulikumaid koolitusküsimusi. Kasutage seda kliendi julgustamiseks/väljakutseks kaevuda sügavamale, nt mõtlema mõne teema üle rohkem või esitama rohkem ideid.]
- ✓ Kuidas see aitab?
- ✓ Mis võib olla probleem? | Mis teeb sellest probleemi? | Mida saate selle vastu teha?
- ✓ Mis on halvim, mis juhtuda võib?
- ✓ Mida peate tegema? [Jätkake nt nii: mida saaksite veel teha?]

- ✓ Mida peaksite enda arvates kõigepealt / järgmisena / pärast seda tegema? | Mida peaksite enne seda tegema?
- ✓ Millal te seda teete? | Kui kaua see aega võtab?
- ✓ Kas see on realistlik? [Veel üks väga oluline küsimus! Jätkake nt nii: mis paneb teid seda ütlema/mõtlema?]
- ✓ Kas olete 100% kindel, et teete seda? Miks mitte 100% kindel? [See küsimus puudutab seda, kui palju klient on nõus pühenduma sellele, mida ta kavatsevad teha – st vastutuse võtmise kohta.]
- ✓ Eelmisel nädalal ütlesite mulle ... Mis juhtus? | Kuidas läks? Miks?
- ✓ Mis takistas teil rohkem tegemast?
- ✓ Kas suudate mõelda mingile minevikuajale, kui teil oli selline probleem? Kuidas te selle lahendasite?
- ✓ Kas teie eesmärk/plaan on teie jaoks endiselt mõttekas? | Kas peate oma eesmärgi/plaani uuesti läbi mõtlema?
- ✓ Mida saaksin teie toetamiseks teha?
- ✓ Kas on veel midagi, millest soovite praegu rääkida, või oleme lõpetanud?

Lisaallikas: Kodanike õppekava juhend juhisteta koolituseks, www.learningandwork.org.uk

SUHTLUSVÄLJAK

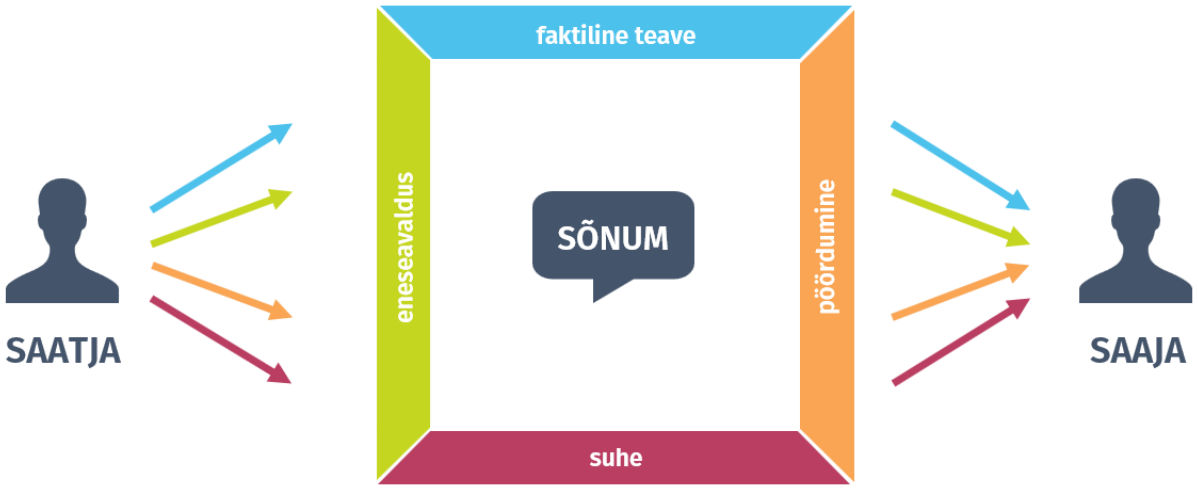
Tõde ei ole see, mida A ütleb, vaid see, mida B mõistab

Seda väidet nähes mõistame, et kommunikatsioon on inimliku väljenduse mitmekihiline protsess.

NELJA KÜLJE MUDEL ehk **KOMMUNIKATSIOONI RUUT** on selles kontekstis German Friedemann Schulz von Thuni kommunikatsioonimudel, mis selgitab mõtet, et igal sõnumil on neli tahku. See ühendab postulaadi, et igal suhtlusel on sisu ja suhte aspekt, mis on hästi teada Paul Watzlawicki lähenemisviisist, ning et iga teave sisaldab midagi asja, saatja ja vastuvõtja kohta.

Neli tahku või kihti on

- ✓ faktide või asjade kiht, mis sisaldab väiteid, mis on faktilist laadi, nagu andmed ja faktid, mis on osa uudistest
- ✓ ennast paljastav kiht – see räägib midagi enda, oma motivatsiooni, väärtuste, emotsioonide jms kohta – on teadlik või ettekavatsematu
- ✓ suhtekihis väljendatakse / võetakse vastu see, kuidas saatja saab vastuvõtjaga läbi ja mida ta temast arvab
- ✓ pöördumise kiht sisaldab soovi, nõuandeid, juhiseid ja efekte, mida esineja otsib



ASJADE KIHIS edastab uudiste saatja andmeid, fakte ja avaldusi. Saatja ülesanne on seda teavet selgelt ja arusaadavalt edastada.

Vastuvõtja tõendab asja kõrva abil, kas asja sõnum vastab tõe või asjakohasuse ja täielikkuse kriteeriumidele. Pikaajalises meeskonnas on asjade kiht selge ja vajab ainult mõnda sõna.

Igas uudises on teavet saatja kohta. **ENDA VÕI ENESE AVALIKUSTAMISE KIHIS PALJASTAB** saatja ennast. See sõnum koosneb nii teadlikust kavandatud eneseväljendusest kui ka tahtmatust enesepaljastamisest, mis pole saatjale teadlik. Nii saab iga uudis teavet saatja isiksuse kohta.

Vastuvõtjat ennast paljastav kõrv tajub, milline teave saatja kohta on peidetud sõnumisse.

SUHTEKIHT väljendab seda, kuidas saatja saab vastuvõtjaga läbi ja mida ta temast arvab. Sõltuvalt sellest, kuidas ta temaga räägib, väljendab ta lugupidamist, austust, sõbralikkust, huvimatust, põlgust või midagi muud.

Sõltuvalt sellest, millist sõnumit vastuvõtja suhtekõrvaga kuuleb, tunneb ta end kas depressioonis, aktsepteerituna või patroneerituna. Hea suhtlus eristab suhtlemist vastastikusest hindamisest.

Kes midagi väidab, see mõjutab samuti midagi. See pöördumissõnum peaks panema vastuvõtja midagi tegema või takistama tal midagi teha. Katse kedagi mõjutada võib olla vähem või rohkem avatud nagu nõuanne või varjatud nagu manipuleerimine

PÖÖRDUMIST KUULDES küsib vastuvõtja endalt: „Mida ma peaksin nüüd tegema, mõtlema või tundma?“

Rõhk neljale kihile võib kanda erinevat tähendust ja seda võib erinevalt mõista. Seetõttu saab saatja rõhutada avalduse pöördumist ja vastuvõtja saab peamiselt vastu võtta sõnumi suhteosa. See on arusaamatuste üks peamisi põhjuseid.

Allikas: https://en.wikipedia.org/wiki/Four-sides_model

TRANSAKTSIONAALNE ANALÜÜS

Transaktsionaalse analüüsi lõi Kanadas sündinud psühhiaater Eric Berne, et selgitada inimese käitumist. Teooria põhineb Freudi ideedel, kuid on selgelt erinev. Berne arvas, et patsiendi isiksust saab tema sotsiaalseid transaktsioone analüüsides paremini avastada.

Kõige olulisemad TA tehtud eeldused on järgmised:

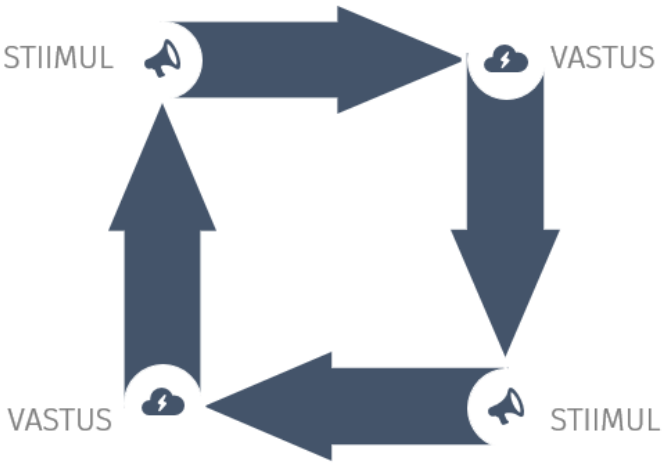
- ✓ kõik on sündinud hästi
- ✓ kõik on saanud mõelda ja
- ✓ igaüks vastutab iseenda eest, mis tähendab, et ta otsustab ise oma saatuse üle ja saab otsust muuta

Seoses küsimusega, miks inimesed mõtlevad, käituvad ja suhtlevad nii, nagu nad teevad, leidis Berne, et inimese aju töötab nagu videokaamera. See salvestab kõik meie mõtted, tunded ja emotsioonid, mida me tavaliselt oma täiskasvanueas kordame.

Kõik see toetab järjepideva tunnete- ja kogemustemustri kujunemist, mis on otseselt seotud vastava käitumismustriga

Mis on transaktsioon?

Transaktsioon on sotsiaalse läbikäimise oluline üksus. See tähendab teatud käitumist või paremat reageerimist, järgib stiimulit.

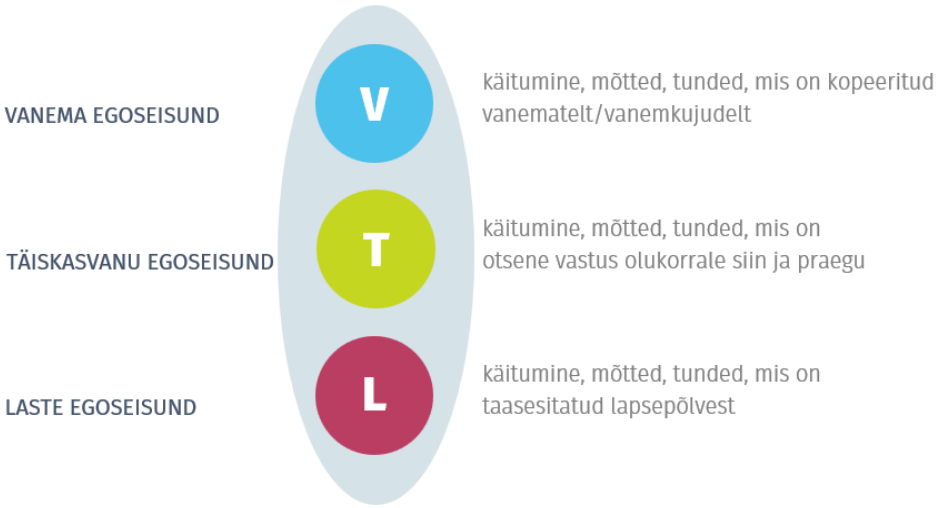


Kui kaks või enam inimest üksteisega kohtuvad, hakkab üks neist lõpuks rääkima või annab mõne muu märgi teiste kohaloleku tunnistamisest.

Teine inimene ei ütle ega tee midagi, mis on mingil viisil stiimuliga seotud.

Berne võttis arvesse kõiki eelnimetatud taustu ja seda, et inimene on sündinud bioloogilise ning mõistuse ja kõlbelise olendina, ning arendas välja oma kolm egoseisundit.

Berne mõistis, et kõigis inimestes on kolm erinevat olekut. Inimesed muudavad transaktsiooni ajal oma olekuid. Seda muudatust saab hõlpsasti märgata kommetes, välimuses, sõnades, žestides ja toonides.



Kolm eraldiseisvat olekut, mida nimetatakse egoseisunditeks, on vanema egoseisund, täiskasvanu egoseisund ja lapse egoseisund. Vanema egoseisund on loodud salvestiste taasesitamise kaudu ajus vaieldamatute või pealesunnitud väliste sündmuste kaudu, mida inimene tajub enne tema sotsiaalset arengut. See egoseisund koosneb EI-st, ÄRA-st, KUIDAS-st. Teisisõnu koosneb see egoseisund elu „õpetatud - kontseptsioonidest".

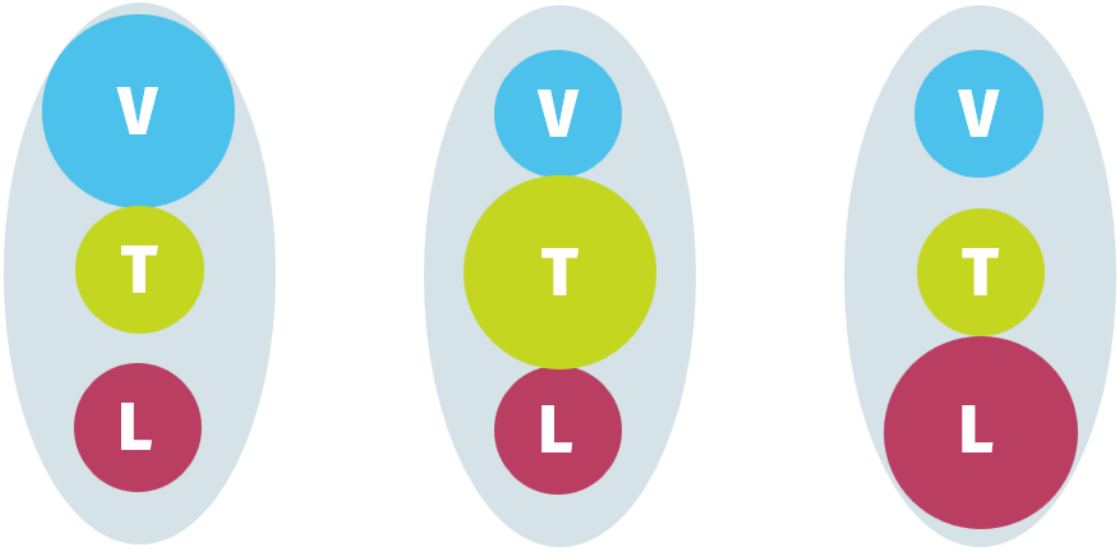
Lapse egoseisund on vastus, mille väike inimene tekitas selle peale, mida ta nägi, kuulis, tundis ja mõistis. Teisisõnu võib seda egoseisundit pidada elu „vildimõistete" kogumiks.

Täiskasvanu egoseisund täidab ülesannet ajakohastada nii lapse kui ka vanemate andmeid, kontrollides neid andmeid pidevalt ja võrreldes neid tegelikkusega.

Selle kokkuvõtteks:

VANEM OLEK	• PEAMISED PÕHIMÕTTED ON ENDA SAADUD HARIDUSKOGEMUSED • TEKITAVAD ENDA VÄÄRTUSI JA NORME • MEIE MORAALSETE OTSUSTE JA ELULISTE PÕHIMÕTETE HINDAMISE ALUS
TÄISKASVANU OLEK	• PEAMISED PÕHIMÕTTED ON OMALOODUD ÕPIKOGEMUSED • TEKITAVAD OMA STRATEEGIAID TEABE OMANDAMISEKS JA TÖÖTLEMISEKS • MEIE TEGELIKE MITMEKESISTE OTSUSTUSTE JA OTSUSTE ALUS
LAPS OLEK	• PEAMISED PÕHIMÕTTED ON ENDA SAADUD RAHULDUSKOGEMUSED • TEKITAVAD OMI STRATEEGIAID RÕÕMUDE OMANDAMISEKS JA VÄLTIMISEKS • MEIE EMOTSIONAALSELT VÄRVIKATE TEGEVUSTE JA OTSUSTE ALUS

Nagu arvata võib, on erinevaid iseloomuomadusi, millel on nende egoseisundite erinev väljendus. Järgmised kolm näidet peaksid aitama eelnevast aru saada:



PROGRAMMAATILINE ISIK | TÕSIASJADE ISIK | EMOTSIONAALNE ISIK

- ✓ Vanema egoseisundi tugeva väljendusega isikut võib iseloomustada kui programmile orienteeritud isikut. Ta on harjunud andma teistele korraldusi või võib olla teiste suhtes enamasti kriitiline.
- ✓ Kui täiskasvanute egoseisundit väljendatakse kõige rohkem, saab teda iseloomustada kui tõsiasjade isikut, nagu on näiteks astrofüüsikud
- ✓ Inimest, keda iseloomustab tugevalt lapse egoseisund, saab nimetada emotsionaalseks inimeseks. Tavaliselt on koomikud pigem emotsionaalsed kui ühed teistest nimetatud omadustest.

Põhimõtteliselt võib vanema egoseisundil olla **KAKS** funktsiooni. Ühelt poolt võib see olla luba anda, hoolitseda, olla pehme ja armastav. Sel juhul viidatakse sellele kui **HOOLITSEVA VANEMA** egoseisundile. Teisest küljest võib vanema egoseisund olla normaalsel viisil piirav. Vanema egoseisundi seda osa nimetatakse **KRIITILISEKS VANEMAKS** . (Mõnel juhul nimetatakse seda eelarvamustega vanemaks.) See hõlmab eelarvamuslikke uskumusi, mõtteid ja tundeid, mis me oleme omandanud oma vanematelt. Tegelikult võib üks osa ideedest, mida inimesed oma vanemate egoseisundisse salvestavad, olla kasulik oma elu juhtimisel, teised vanemate ideed aga mitte. Seega tasub valida, millist teavet me oma peas hoiame. Nii saame säilitada teavet, millest on abi meie elu haldamisel, ja muuta seda osa, millest seda abi pole.

TÄISKASVANU egoseisund on koht, kus andmeid töödeldakse. See ego osa teeb loogilisi järeldusi, töötleb andmeid täpselt, mõtleb, kuuleb, näeb ja suudab probleemidele lahendusi leida, lähtudes faktidest, mitte meie lapsemeelsetest emotsioonidest või eelhinnangu saanud mõtetest.

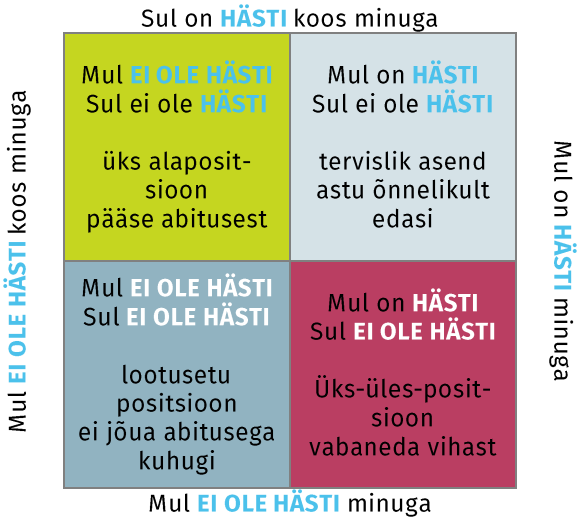
Lapse egoseisundi moodustavad kaks osa: **VABA LAPS** (mida nimetatakse ka looduslapseks) ja **KOHANENUD LAPS** (mille osaks on mässuline laps).

Vaba lapse egoseisund on koht, kus asuvad meie spontaansed tunded ja käitumine. See egoseisund kogeb maailma hetkega ja otsesel viisil. Vaba laps võib olla emotsionaalne, väljendusrikas, mänguline ja autentne. Koos täiskasvanu egoseisundiga on see ka loovuse koht. Intiimsuhete korral on väga oluline domineeriva vaba lapse egoseisund. Kui kohandume viisil, mis lähendab meid rohkem meie vabale lapsele (st meie tõelisele minale), suurendame intiimsuse taset, mida võime oma elus kogeda.

Mingil määral õppisime kõik järgima teateid, mis me saime täiskasvanuks saades. Selle tulemuseks on kohanenud lapse egoseisund. Kohanemine on võime, mille oleme kõik omandanud mitmel viisil. On aegu, kus me reageerime vanemate piiravatele sõnumitele, mässame nende vastu, selle asemel, et neid järgida. Need moodustavad mässulise lapse egoseisundi, mis kujutab endast alternatiivi järgimisele. Sellegipoolest on see vanemate sõnumitele reageerimise viis. Seega on see iseenesest kohanemisvorm.

Elupositsioonid

Vastu võetud sõnumite ja tehtud otsuste põhjal arendab väike laps välja põhilise elupositsiooni. Me nimetame neid „eksistentsiaalseteks positsioonideks“, kuna need mõjutavad seda, kuidas me näeme enda ja teiste eksistentsi. Põhilisi elupositsioone on neli. Need on:



Enamik inimesi sünnib olukorras, kus nad tunnevad end enda ja teiste suhtes hästi. Kui asjad lähevad hästi, suudavad nad seda positsiooni säilitada kogu oma elu. See aitab luua tervisliku elu skripti aluse. Kui inimest koheldakse halvasti või kuritarvitatakse, võib see põhjustada tema abituse, jõuetuse ja vihatunde ning ta võib liikuda olukorda, kus ta usub: „Mul on kõik hästi, teiega pole kõik hästi.“

Selline inimene võib sellele vihasele positsioonile elu rajada ja pidevalt endale tõestada, et teistega pole kõik korras. See positsioon hõlmab usalduse puudumist teiste vastu ja raskendab inimesel intiimsete sõprussuhete või suhete loomist ja säilitamist.

Kui inimese eest ei hoolitseta hästi ja ta saab skriptisõnumeid, mis vähendavad tema enesehinnangut, võib see inimene liikuda tunnetesse, nagu tal poleks hästi, samas kui teistega on kõik hästi. Samuti raskendab see positsioon inimesel end hästi tundmast nii tööareenil kui ka usalduslike ja kestvate suhete loomisel. Kui lapsepõlves lähevad asjad tõesti valesti, võib inimene sattuda eksistentsiaalsesse positsiooni: „Mul pole hästi, sul pole hästi.“ See on meeleheite elupositsioon. Sellel positsioonil oleval inimesel on suuri raskusi näha kedagi heas valguses ja tal on probleeme tulevikulootustega.

Kuid isegi sellel positsioonil olevad inimesed võivad muutuda. Nad võivad aru saada elukogemustest, mis on ajendanud neid seda arvamust omandama, ja saavad õppida viise, kuidas muuta neid varaseid otsuseid, mis neid negatiivseid uskumusi toetavad. Kuna me oleme peaaegu kõik sündinud positsioonis „mul on hästi, teil on hästi“, võime selle veendumuse juurde naasta isegi siis, kui meie elukogemused on pannud meid tundma teisiti. Tasub otsida, et saada aru, kuidas olete saanud mõjutada teie enda elus toimunud sündmustest, et oleks võimalik tagasi jõuda kohta, kus teatakse, et nii teie kui ka teiste inimestega on kõik hästi.

Näited elupositsioonide mõju kohta

Kui inimesed tegutsevad peamiselt lapse egoseisundist lähtudes, tunnevad nad end sageli vestluspartneri rünnatavatena. Nad kipuvad tõlgendama vastase vestluse eesmärgis kurja kavatsust. Põhjus põhineb sageli enesekindlusel „**MUL POLE HÄSTI**“. Isegi positiivseid avaldusi tõlgendatakse nimetatud tähenduses. See juhtub olemusliku kalduvuse tõttu, et iga väide tuleb läbi mõelda „**MUL EI OLE HÄSTI**“ elufilosoofia mõttes. Selle tagajärg on tegeliku elu viidete loomise võime kaotamine.

Viimati mainitud tagajärg on sarnane nende inimeste puhul, kes tegutsevad vanema kriitilise egoseisundi komplementaarsest positsioonist lähtuvalt. Nad kipuvad suhtlema ainult positsioonilt, kus „**SUL POLE HÄSTI**“. Suhtudes vastase tegevustesse ja käitumisse kriitiliselt, üritavad nad ümber määratleda omaenda positsiooni „**MUL POLE HÄSTI**“. See kahandab ka võimet luua viiteid tegelikus elus.

Egoseisundite käitumisomadused

Järgmistes näidetes saate pildi mitmetest egoseisundite käitumispunktidest. Seetõttu viidatakse funktsionaalsetele omadustele **A** kontakti saamiseks ja **B** end olukorra tingimustes tugevdamiseks

1. Teistele reageerimine
2. Teistega tegelemine
3. Endaga tegelemine

KRIITILINE VANEM	Saage kontakti	Tugevdage millegi kaudu
Teistele reageerimine	Joonistage piirid „Ei“ ütlemine	Kohustuslik suhtumine teistesse Enese väärtustamine
Teistega tegelemine	Provotseeriv välimus Tema eesmärke esindav absoluut	Keelatud Moraalne Misjonärlik Lõuapoolik
Endaga tegelemine	Enesedistsipliin Tasakaalustatud enesekriitika	Sund Jäik Valgus vaka all

HOOLITSEV VANEM	Saage kontakti	Tugevdage millegi kaudu
Teistele reageerimine	Kaastundlik Sümpaatne	Järeleandlik Halastav Üleolev Valdav
Teistega tegelemine	Abi ja kaitse pakkumine	Valdav ja kõikehõlmav
Endaga tegelemine	Enesehinnang ka ebasoodsates olukordades	Isetoimiv Ennast pettev

TÄISKASVANU	Saage kontakti	Tugevdage millegi kaudu
Teistele reageerimine	Läbirääkimisi pidama	Ratsionaliseerimine
Teistega tegelemine	End arusaadavaks tegema	Monoloogis rääkimine
Endaga tegelemine	Tegema otsuseid ilma piinadeta	Mõtlemine

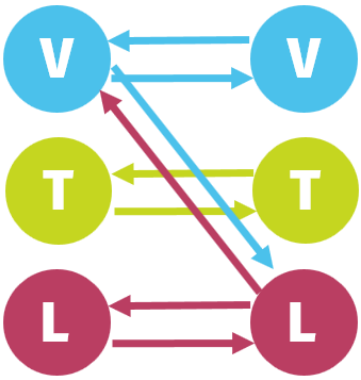
KOHANENUD, MÄSSUMEELNE LAPS	Saage kontakti	Tugevdage millegi kaudu
Teistele reageerimine	Viisakas Vastumeelne Kompromissialdis	„Jah“ ütlemine Kangekaelne
Teistega tegelemine	Abi palumine Päringud	Müristamine Passiivne Häbelik Reserveeritud Armutu
Endaga tegelemine	Sallivus pettumuse vastu Püsiv Kangekaelselt	Abitu Tunneb end süüdi Ei leia vaikust

VABA/LOOMULIK LAPS	Saage kontakti	Tugevdage millegi kaudu
Teistele reageerimine	Tasuta Avatud Aus	Teiste ignoreerimine Hooletu Egotsentriline
Teistega tegelemine	Näitab üles kirge ja armastust	Häiriv Tagasitõmbunud Enesekontrollita
Endaga tegelemine	Sädelevad ideed Vaba olemine	Enese hooletusse jätmine

Veel üks versioon, mis selles kohas selgub, on omaduste võrdlemine, mida järgmises tabelis võib näidata teatud egoseisundis inimene:

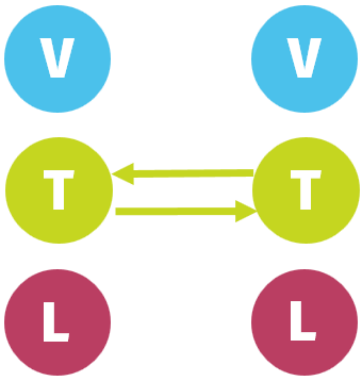
Vihjed kusagilt	Kriitiline Vanem	Hoolitsev vanem	Täiskasvanu	Vaba laps	Kohanenud laps
Sõnad	Peaks, peab, ei tohi, hea, halb	Ärge muretsege, las ma aitan teid, nii on õige!	Kuidas, millal, kus, ma saan aru	Ma soovin, üllatun, armastan, vihkan	Palun, vabandust, ma ei saa, proovi
Toonid	Karm, järsk, autoritaarne	Rahustav, lohutav, armastav	Rahulik, selge, ühtlane	Rõõmsameelne, lärmakas, energiline	Kaebav, kindel, monotoonne
Žestid/maneerlikkus	Sõrm on suunatud, käed risti	Patsutab kätt, noogutab julgustavalt	Ühtlane silmkontakt, ei nihele	Liigsed liigutused, takistamatud	Pea on ühele küljele kallutatud, nihelemine, lodevalt istumine
Näoilmed	Silmade punnitamine, kortsus kulm, küürutamine	Naeratamine, uhked silmad	Avatud, mõtlik	Säravad silmad, naeratavad vabalt	Mossitamine, norutamine, kaasamatus

Sirged/täiendavad transaktsioonid



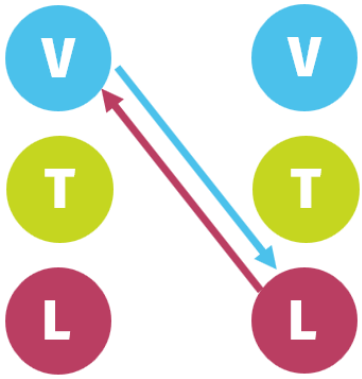
Transaktsioonilase analüüsi teine oluline kontseptsioon on transaktsiooni mõiste. Transaktsioonid on seotud sellega, kuidas inimesed üksteisega suhestuvad, ja konkreetselt sellega, milline inimese A egoseisund räägib millise inimese B egoseisundiga. Võib-olla olete märganud, et mõnikord jätkub suhtlus sirgjoonelisel ja hõlpsal viisil, mis näib sujuvat. Kuid muul ajal tunduvad kõik asjad muutuvat segaseks, keeruliseks, ebaselgeks ja ebarahuldavaks. Transaktsioonide mõistmine aitab teil hoida oma suhtlust teistega nii selgelt, kui soovite.

Võime transaktsioone nimetada paralleelseteks või sirgjooneliseks, kui meie näites räägivad kaks täiskasvanud egoseisundi isikut omavahel. Samuti on see otsene ja teineteist täiendav transaktsioon, kui täiskasvanud egoseisundiga inimene räägib lapse egoseisundiga inimesega, nagu antud lapse näites, vanemaga.



A: „Mis kell on?

B: „Veerand üksteist.“



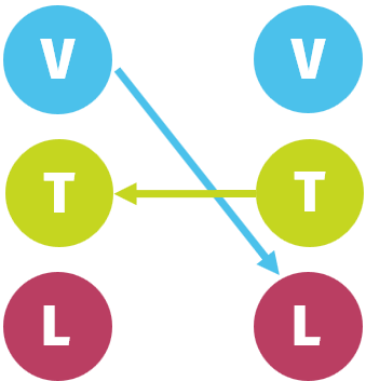
B: „Minu jaoks on see liiga raske, ma ei saa seda teha.“

A: „Ärge unustage, ma teen seda teie heaks.“

Risttransaktsioonid

Juhtum, kui inimesed suhtlevad risttransaktsioonide teel, põhjustab see sidekatkestuse. Risttransaktsioonid tekivad siis, kui sõnumile, mille inimene välja saadab, reageeritakse ootamatult. Neil on konfliktide potentsiaal.

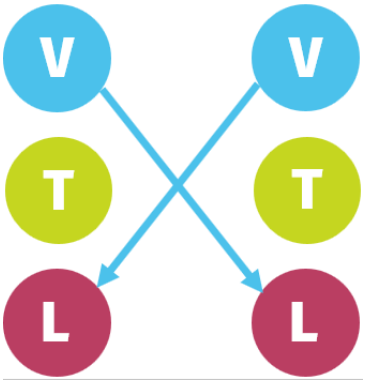
Meie esimeses näites tuleb vastaja transaktsiooni ületamiseks kriitilise vanema egoseisundist ja see suhtlus laguneb.



B: „Mis kell on?“

A: „Mida ... kas te pole õppinud aega lugema?“

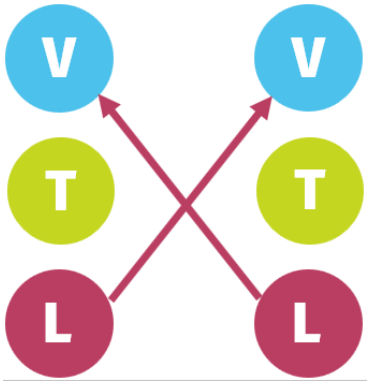
Teises näites pärineb vastaja lapse asemel vanemate egoseisundist, ületades sellega transaktsiooni.



A: „Tahan, et teataksite kohe pärast tellimuse esitamist!“

B: „Ja ma tahan, et maksaksite mulle täpselt palka!“

Kolmandas näites pärineb vastaja ka lapse egoseisundist kui saatjast, mitte aga hoolitseva vanema egoseisundist, nagu arvatakse.



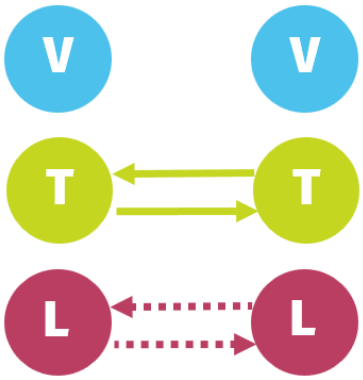
A: „Tunnen end väga haigena!“

B: „Ja mina veelgi rohkem!!!“

Kui transaktsioon on ületatud, võib side katkeda ja üks või mõlemad isikud peavad suhtluse taastamiseks egoseisundeid nihutama.

Varjatud transaktsioonid

Varjatud transaktsioonid on keerukad Need hõlmavad rohkem kui kahte egoseisundit ja saadetakse varjatud sõnum. Varjatud transaktsiooni käitumuslikud tagajärjed määratakse psühholoogilisel, mitte sotsiaalsel tasandil.



★ ***Selge teade***

A: „Kas ma võin teile lauta näidata?“
B: „Oo-jaa, ma olen huvitatud arhitektuurist.“

★ ***Selge teade***

A: „Kuidas oleks heinas hullamisega?“
B: „Läheme nüüd!“

Näites küsib saatja ilmselgelt täiskasvanu egoseisundist lähtuvalt ja vastaja vastab täiendavalt, samal ajal kui transaktsiooni õige tähendus toimub lapse egoseisundite vahel.

Kui õpime ära tundma ja eristama otseseid, ristsuunalisi ja varjatud transaktsioone, suurendame oma võimet teistega selgelt suhelda. Otsestest transaktsioonidest koosnevad vestlused on emotsionaalselt rahuldust pakkuvamad ja produktiivsemad kui sagedasi risttransaktsioone omavad vestlused. Egoseisundite ning otseste, ristsuunaliste ja varjatud transaktsioonide tuvastamise eksperdiks saamine võtab aega. Alguses peate hoolikalt jälgima seda, mis toimub nii teie enda sees kui ka seoses teistega. Praktikas muutub erinevate egoseisundite ja erinevat tüüpi transaktsioonide tuvastamine teiseks olemuseks.

Allikad:
Berne, Eric, „Transactional Analysis in Psychotherapy: A Systematic Individual and Social Psychiatry“, Mansfield Centre: Martino Publishing, 2015, lk 87.
Steiner, Claude, „Scripts People Live: Eluloo skriptide tehingute analüüs“, New York: Grove Press, 1974, lk 27 jj.

Berne, Eric, „What Do You Say After You Say Hello?“, London: Random House, 1975, lk 30 jj.
Harris, Thomas A., „I'm OK – you're OK“, London: Arrow Books, 1973, lk 11 jj.
https://en.wikipedia.org/wiki/Transactional_analysis
https://en.wikipedia.org/wiki/I%27m_OK_–_You%27re_OK

Lisaallikad
Carol Solomon, „Transactional Analysis Theory: The Basics“, vol 33, jaanuar 2003.
http://www.uktransactionalanalysis.co.uk/

HINNANGUD

Koolituse alustamiseks koos kliendiga on vaja kokku koguda kliendi kõige olulisemad oskused ja kompetentsid. See aitab koolitajal jõuda kliendi probleemi põhjani ja stimuleerib tema eneseavastamist. Selles kontekstis kirjeldame ainult mõnda peamist punkti, mida samuti eristatakse. Me ei saa soovitada psühhomeetrilise hinnangu tegemist, kuna ELi riikides on erinevad testibaasid. On arusaadav, kui tahame saada kehtivaid tulemusi, tuleb viia test teaduslikult vastavusse riikliku võrdlusrühmaga.

Viis suurt isiksuseomadust

Koolitaja soovib paljastada indiviidi iseloomu või psühholoogilise jumestuse aspekte. Viietegurilise isiksuse mudeli kohaselt saab koolitaja konkreetse hinnanguga küsida järgmisi aspekte:

AVATUS KOGEMUSTELE: (leidlik/uudishimulik vs järjekindel/ettevaatlik). Avatus peegeldab inimese intellektuaalse uudishimu ja loomingulisuse taset ning uudsuse ja mitmekesisuse eelistamist. Samuti kirjeldatakse seda, kuivõrd inimene on kujutlusvõimeline või iseseisev ning kujutab isiklikku mitmesuguste tegevuste eelistamist range rutiini asemel. Kõrget avatust võib tajuda ettearvamatuse või keskendumisvõime puudumisena. Pealegi tegelevad kõrge avatusega inimesed eneseteostusega, otsides intensiivseid, eufoorilisi kogemusi. Seevastu vähese avatusega inimesed soovivad end teostada visaduse abil ja neid iseloomustatakse kui pragmaatilisi ja andmepõhiseid – mõnikord peetakse neid isegi dogmaatilisteks ja suletuteks. Mõned lahkarvamused jäävad, kuidas tõlgendada ja kontekstipõhistada avatuse tegurit.

KOHUSETUNDLIKKUS: (tõhus/korraldatud vs. kergekäeline/hooletu). Kalduvus olla organiseeritud ja kindel, näidata üles enesedistsipliini, käituda kohusetundlikult, seada eesmärgiks saavutusi ja eelistada spontaanse käitumise asemel pigem plaanitut. Kõrget kohusetundlikkust tajutakse sageli kangekaelsuse ja kinnisideena. Madal kohusetundlikkus on seotud paindlikkuse ja spontaansusega, kuid see võib ilmneda ka lohakuse ja usaldusväärsuse puudumisena.

EKSTRAVERSIOON: (väljuv/energiline vs. üksildane/reserveeritud). Energia, positiivsed emotsioonid, kiireloomulisus, enesekindlus, seltskondlikkus ja kalduvus otsida stimuleerimist teiste seltsis ning jutukus. Kõrget ekstraversiooni tajutakse sageli tähelepanu otsimise ja domineerimisena. Madala ekstraversiooniga kaasneb reserveeritud, peegeldav isiksus, keda võib tajuda eraldiseisva või endassesulgununa.

KOKKULEPPEVALMIDUS : (sõbralik/kaastundlik vs. väljakutsuv/eraldatud). Kalduvus olla kaastundlik ja koostöövalmis, mitte teiste suhtes kahtlustav ja antagonistlik. See on ka

mõõdupuu usaldava ja abivalmis olemuse osas ning selles osas, kas inimene on üldiselt elurõõmus või mitte. Kõrget kokkuleppevalmidust peetakse sageli naiivseks või alistuvaks. Madala kokkuleppevalmidusega isiksused on sageli konkureerivad või teistele väljakutseid pakkuvad, mis seisnevad argumenteeritavuses või ebausaldusväärsuses.

NEUROOTILISUS: (tundlik/närviline vs. turvaline/enesekindel). Kalduvus kogeda kergesti ebameeldivaid emotsioone, näiteks viha, ärevust, depressiooni ja haavatavust. Neurootilisus viitab ka emotsionaalse stabiilsuse ja impulsside kontrolli tasemele ning mõnikord viidatakse selle madalale poolusele, „emotsionaalsele stabiilsusele“. Suur stabiilsusvajadus väljendub stabiilse ja rahuliku isiksusena, kuid seda võib pidada mitteinspireerivaks ja muret tekitavaks. Madal stabiilsusvajadus tekitab reaktiivse ja erutatud isiksuse, nad on sageli väga dünaamilised, kuid neid võib tajuda ebastabiilsete või ebakindlatena.

Allikas: https://en.wikipedia.org/wiki/Big_Five_personality_traits

Inimestevaheline ümbermõõt (IÜM) või Leary ringiteooria

Inimestevaheline ring või inimestevaheline ümbermõõt on mudel inimestevahelise käitumise, tunnuste ja motiivide kontseptualiseerimiseks, korraldamiseks ja hindamiseks (Wiggins, 2003). Inimestevahelist ümbermõõtu hinnatakse kahe ortogonaalse telje abil: vertikaalne telg (oleku, domineerimise, jõu või juhtimise telg) ja horisontaaltelg (solidaarsus, sõbralikkus, soojus või armastus). See viitab Timothy Leary loomingule ja on Hollandis tuntud kui „Roos van Leary“. Selle mudeli kasutamisel saab koolitaja ühendada viis suuremat isiklikku joont kahemõõtmelise diagrammiga. IPC on üks enim uuritud mudeleid oma isiksuse uurimiseks.

Allikas: http://psychology.wikia.com/wiki/Interpersonal_circumplex
Rääkides INTENSEs kliendikesksest lähenemisest, peaksime mõtlema teadmistele ja oskustele, mille abil klient saab eesmärgid vastavalt tööalase konkurentsivõime näitajatele realiseerida.

Mida ootame kliendilt oma üleminekukontseptsioonis?

- ✓ **TUNNUSTUS**: kliendi kinnitus probleemi olemasolu ja kehtivuse kohta.
- ✓ **ALGATUS**: klient peab saama tuge kasutada omal algatusel.
- ✓ **EESMÄRGID**: klient peab olema võimeline arendama oma eesmärki/eesmärke.
- ✓ **SAAVUTAMINE**: klient peab õppima, kuidas oma eesmärke saavutada.
- ✓ **ARENG**: klient arendab oma pädevusi.

Need aspektid illustreerivad lühidalt, millised elemendid on olulised juhul, kui saame rääkida sellest, et klient jätkab oma üleminekuprotsessi omal vastutusel.

Koolitusprotsessi ajal peab üleminekukoolitaja tagama, et klient arendab oma oskusi, mida peetakse tööalase konkurentsivõime viieks näitajaks:

- ✓ Sotsiaalsed oskused
- ✓ Isiklikud oskused

- ✓ Metoodilised oskused
- ✓ Sotsiaalne stabiilsus
- ✓ Kvalifikatsioon

Kui vaatame sihtrühma koos nende vajadustega, näib olevat selge, et enne kui klient saab oma kooli- ja kutsealaseid pädevusi laiendada, tuleb arendada sotsiaalseid, isiklikke, metoodilisi oskusi ja sotsiaalset stabiilsust. See kaalutlus muutub ainult lahutamatuks, kuna üleminekukoolitaja kasutab kliendi arengu toetamiseks mainitud pehmete oskuste kontekstis kooli- ja kutseoskuste laiendamist.

Kuidas saab üleminekukoolitaja seda arengut võimaldada ja toetada? Eneseavastamise skaala annab üleminekukoolitajale tööriista, mis peegeldab just kliendiga juhtunut, kuidas meetodid on kliendi arengut toetanud ja milline mõju on antud kontekstis koolitaja-kliendi suhtel.

Arvestades osaliste eesmärkide seadmise aspekti ülalnimetatud kompetentsivaldkondades ja peegeldades nende saavutamise astet, seisab üleminekukoolitaja silmitsi väljakutsega teha kindlaks täpsed erisused ja neid koos kliendiga sihipäraselt arendada. Erinevuste ja arenguetapi nähtavaks tegemiseks on meil olemas nii psühhomeetriliste testide protseduuride kui ka standardiseeritud uuringumeetodite kollektsioon. Siinkohal sooviksime laiendada nelja tegurit, mis on eriti sobivad kliendi arengu peegeldamiseks ja hindamiseks vastavalt viiele tööalase konkurentsivõime näitajale.

Valvsus/kontsentratsioon

Kui hindame kliendi valvsust kas psühhomeetriliste instrumentide või standardsete jälgimislehtede abil, saab koolitaja luua ühenduse metoodiliste oskustega, näiteks teadmiste omandamisega. Lisaks on olemas ka seos isiklike oskustega, nagu vastupidavus, ja sotsiaalsete oskustega, nagu aktiivne kuulamine. Seda võib mõista kui elementi, mis mõjutab läbilõikekliendi arengut kõigis indikaatorvaldkondades.

Motivatsioon/saavutusvajadus

Mõeldes kliendi saavutusvajaduse hindamisele, saab üleminekukoolitaja luua olulise seose sotsiaalse stabiilsuse näitajaga, aktsepteerides oma erisusi ja vastutades oma tuleviku eest ise. Lisaks mõjutab kogutud saavutusvajadus sotsiaalseid oskusi, näiteks enesetõhusust, enesekindlust ja üldist motivatsiooni.

Suhtlemisvõimed

Suhtlemine on – enam kui ükski teine oskusvaldkond – läbilõige. Suhtlemisoskus on kõigi pädevusvaldkondade alus. Üleminekukoolitaja saab hinnata suhtlemisvõimeid katseprotseduuride või standardiseeritud küsitlusmeetodite, aga ka meeskonnatöö kontekstis. Saadud suhtlemisoskus tugevdab isiklikke asju, näiteks eneseteadlikkust, motivatsiooni, avatust, aktsepteerimist, aga ka metoodilisi oskusi, nagu teadmiste struktureeritud omandamist kvalifikatsioonitaseme arendamiseks.

Teist olulist seost võib vaadelda seoses sotsiaalse stabiilsuse arenguga. Suurenenud suhtlemisoskus võib olla ka võime teostada oma plaane, peegeldada edusamme ja kvalifitseerida tulemusi.

Vastupidavus ja toimetulekuvõime

Kliendi vastupidavuse hinnang võib anda olulist teavet, mille abil üleminekukoolitaja saab ühendada isiklikud, sotsiaalsed ja metoodilised oskused, aga ka sotsiaalse stabiilsuse. Üleminekukoolitaja saab hinnata kliendi eneseregulatsioonivõimet, kas ta on võimeline toime tulema ebameeldivate tunnetega ja kas ta on juba välja arendanud võime tunda ära oma käitumist, mis järgib neid tundeid. Ja lõpuks saab üleminekukoolitaja näha, kas klient suudab selle protsessi kahtluse alla seada ja töötada välja individuaalse toimetulekustrateegia.

Seega on üleminekukoolitajal kasulik kasutada tööriistu, mis mõõdavad neid tegureid, võimaldavad hinnata ja tuua välja kriteeriumid, mida tuleks kaaluda, et võtta kliendiga üleminekuprotsessis ette järgmised sammud.

Kliendi arengu terviklikul ja lahutamatul kaalumisel on selle protseduuri variatsioonid sageli vajalikud. Variatsioon peegeldab lõppkokkuvõttes kliendi individuaalsust.

Selle jaotise eesmärk on anda üleminekukoolitajatele võimalus vaadata teisest vaatenurgast nii individuaalse tugiplaani koostamist kui ka koolitusprotsessi jätkamist. Arvestades INTENSE lahutamatut ja terviklikku avaldust, on vaja arvesse võtta ainult ühte keskset aspekti: koos kliendiga, mitte kliendi asemel.

KOOLITA KOOLITAJAT

Mis on koolitaja koolitusmudel?

Koolitaja koolitusmudel on töökohal laialdaselt kasutatav koolitusstrateegia. Aineeksperdist koolitaja koolitab teisi töötajaid – näiteks uue müügiprogrammi kasutamisel – ja õpetab neile samal ajal, kuidas teisi programmi kasutamiseks koolitada. Meetod pakub selgeid eeliseid teiste koolitusmudelite ees, kuna koolitatavad õpivad tavaliselt kiiremini ja säilitavad teavet paremini kui teistes õpetamismudelites.

Mudeli eelised

Selgub, et koolitaja koolituse mudel, kus osalejad õpivad ainet ja õpivad samal ajal ka teisi õpetama, pakub rahulolu ja teostatuse tunnet paremini kui teised õpetamismudelid.

Eriti ettevõtluskeskkonnas pakub see mudel selgeid eeliseid teiste koolitusmeetodite ees ja selle on laialdaselt kasutusele võtnud tuntud korporatiivsed koolitusettevõtted, näiteks Langevin Learning Services, Ken Blanchard Companies ja The Training Clinic.

Mudelit kasutavad korporatiivsed programmid on tavaliselt lühikesed ja kestavad ühest või kahest päevast kuni ühe või kahe nädalani. Ettevõtte seisukohast on selle lisaeelis

see, et minimeeritakse ajajuhtide ja nendesse programmidesse sisenevate töötajate töökohast eemal veedetud aeg.

Mudel sobib hästi konkreetse teabe kiireks levitamiseks. Üks Forbesi artiklis viidatud programm „Koolitaja koolitamine“ on ühepäevane kursus, mille raames õpetatakse varasema sõjalise taustata isikutele, kuidas saada kaitseministeeriumi klientidele müües aru ja kuidas rääkida sõjaväe keelt. Teise koolitaja koolitamise mudeli raames õpetatakse juhiks saavatele töötajatele juhtimisoskusi.

Taust

1970. aastatel mõjutas haridusasutusi psühholoog Abraham Maslow‘ tähelepanuväärne analüüs õppeprotsessi kohta. Maslow leidis, et see, kui hästi õpilased õppisid, sõltus nii õpetajate kui ka õpilaste rahulolust õppeprotsessis. Kui õpilased ja õpetajad nautisid seda protsessi ja tundsid, et see täidab neid, õppisid õpilased kiiremini ja säilitasid teavet paremini. Koolitaja koolitamise mudel peegeldab seda leidu.

Mudeli piirangud

Üks California Endowmenti poolt ellu viidud koolitaja koolitamise mudeli analüüs, kus mudelit kasutati kogukonna aktivistidele korraldus- ja muude oskuste õpetamiseks, näitab, et kuigi kõigi osalejate rahulolutase oli üldiselt kõrge – mis kinnitab Maslow teooriat –, oli see koolitajate jaoks kõrgem kui kursustel osalejate jaoks.

Üks mudeli kriitika on see, et see võib olla ülalt alla õpetamise meetod. Nii aine õpetamise kui ka samaaegselt teiste õpetamine sama aine õpetamiseks jätab osalejate eneseväljenduseks või koolitatavatele õppematerjali kogumiseks ja ainematerjalide korraldamiseks klassiruumides piiratud aja. Paljud mudelis kasutatavad kursused hõlmavad interaktiivseid tegevusi, kuid need on sisuliselt korraldatud loengutena.

Allikas: Patrick Gleeson, Ph. D., Registered Investment Adv; uuendatud 28. augustil 2017 www.chron.com kaudu ja selle kasutustingimused on heaks kiidetud ainult mitteäriliseks kasutamiseks.

Koolitaja koolituse olulised elemendid

Kui mõtleme rakendada koolitaja koolitust, peame arvestama järgmisega:

★ ***(Täiskasvanute) õppe põhimõtted***

Õpetamine ja koolitus on tõhus vaid siis, kui see soodustab õppimist.

Juhendajatelt eeldatakse, et me pole mitte ainult väga kompetentsed oma ainevaldkonnas, vaid omame ka põhjalikke teadmisi selle kohta, kuidas õpilased õpivad. See peegeldab eemale nihkumist õpetaja tavapärasest rollist kui peamiselt aineteadmiste pakkujalt õppimise hõlbustajale – sellega juhime õpilaste õppimist, kasutades erinevaid õppemeetodeid, teabeallikaid ja meediat.

Nüüd on meil palju teadmisi selle kohta, kuidas me õpime, millised on erinevad protsessid ja millised on olulised õppimist mõjutavad tegurid. Need teadmised saavad üha enam aidata kaasa õpetamise ja kursuste kavandamise kõigile aspektidele.

ÜLESANDED

- ✓ selgitada välja tõhusa õppimise põhikomponendid
- ✓ analüüsida tõhusat õppimist soodustavaid ja takistavaid tegureid
- ✓ hinnata õppimispõhimõtete mõju praktilisele õpetamisele.

★ *Tunni kavandamine ja ettevalmistamine*

Kavandamine ja ettevalmistamine on tõhusa õpetamise üliolulline osa, eriti neile, kes on sellel kutsealal uued. Kui olete oma tundi tõhusalt planeerinud, on teil vähem raskusi ja tunnete end õppetöös enesekindlamalt.

ÜLESANDED

- ✓ koostage õpetatavate tundide jaoks struktureeritud tunniplaan
  - o õppe-eesmärgid
  - o tunni sisu
  - o õppemeetodid
  - o õpetamis- ja õppimisvahendid
  - o õppimise hindamine
- ✓ valmistada ette klassiruumi korraldus ja õpetamisvõimalused

★ *Õppemeetodid*

Just juhendaja õpetamismeetodid ja suhtlemisoskus muudavad plaani koolitatavate jaoks tõhusaks õpikogemuseks. Juhendaja saab õppeaine muuta õppija jaoks huvitavaks ja elavaks.

ÜLESANDED

- ✓ võrrelda ja vastandada erinevaid õppemeetodeid
- ✓ valida õpetatava sisu jaoks sobivad õppemeetodid
- ✓ kasutada oma õpetamisrollis mitmesuguseid õppemeetodeid.

Mida me õppemeetodi all mõtleme?

Õppemeetod tähendab kõige laiemas mõttes õpetaja kavandatud tegevust, mille eesmärk on edendada tuvastatud õppimist.

★ *Õpetamis- ja õppimisvahendid*

Laiemas tähenduses viitavad õpetamis- ja õppimisvahendid mis tahes stiimulitele, mida õpetaja kasutab tõhusa õppimise edendamiseks. Need hõlmavad kõike alates veebilehest, ajaveebist või õppehaldussüsteemist. Näiteks:

- ✓ mustad tahvlid / valged tahvlid / pabertahvlid
- ✓ projektorid/esitlused
- ✓ toetavad märkused – jaotusmaterjalid
- ✓ videod
- ✓ interaktiivsed õppevahendid

ÜLESANDED

- ✓ võrrelge õpetamis- ja õppimisvahendite valikut
- ✓ valige koolituse sisule sobivad asjakohased õppevahendid ja elluviimiskoht
- ✓ kasutage mitmesuguseid õppevahendeid oma koolituse parendamiseks ja koolitatavate mõistmise hõlbustamiseks.

★ *Õppija tulemuslikkuse hindamine*

Õppija tulemuslikkuse hindamine on võib-olla koolitusprotsessi kõige olulisem osa. Oma koolitatavate töötulemuste hindamisel otsustate, kas nad on vastanud mooduli eesmärkidele, st on jõudnud oma pädevuse tasemele või mitte. Seetõttu tuleb hindamisprotsess ellu viia võimalikult süstemaatiliselt ja objektiivselt.

ÜLESANDED

- ✓ määratleda hea hindamise kriteeriumid
- ✓ kavandada hindamisskeem
- ✓ määratleda konkreetsete õpitulemuste jaoks sobivad hindamismeetodid
- ✓ kujundada hindamisobjektide valik
- ✓ koostada avatud vastusega üksuste märgistamisskeem
- ✓ tuvastada hindamise elluviimisel levinud puudused.

★ *Õpetamise ja õppimise hindamine*

Hindamine on peamiselt seotud tegevuse või sündmuse väärtuse hindamisega. Sellel on tavaliselt eesmärk selgitada välja viise, kuidas selliseid tegevusi või sündmusi tulevikus parandada. Hindamine võib aga viia ka otsusteni lõpetada olemasolev tegevus. Hindamise eesmärk peaks olema järgmine:

- ✓ tuvastada ja valgustada, mis toimub hindamise objektiks olevas piirkonnas või tegevuses;
- ✓ esitada piisavalt teavet, mis võimaldaks hindajal kokku lepitud kriteeriume kasutades teha kehtivaid ja kasulikke hinnanguid hinnatava kohta.

ÜLESANDED

- ✓ tuvastada eri liiki hindamisi ja hindamisandmeid
- ✓ viia ellu mooduli hindamine
- ✓ koostada kursuse lõpuaruanne
- ✓ tuvastada ja planeerida juhendajana enesearendamise vajadused.

Allikas: „Koolitaja koolitus – koolituse põhialused – juhendaja käsiraamat“, ST/ESCAP/2158, ÜRO

2. PEATÜKK

TÄHELEPANELIK/AKTIIVNE KUULAMINE

Petlikult lihtne mõiste, mida nimetatakse aktiivseks kuulamiseks, on üks oluline meetod inimestevahelise suhtluse parandamiseks. Selle termini tõid esile kliiniline psühholoog ja psühhoterapeut Carl Rogers. Rogers kirjeldas aktiivse kuulamise kahte olulist elementi, mida ta nimetas kuulajaid orienteerivaks ja peegeldavaks tehnikaks. Idee tähenduse kuulamisest (täpsemalt kliendi poolt tajutavat tähendust) on kogu protsessi jooksul korduv teema.

Kuulaja orienteerimine

Rogers kirjeldas, et „kuulaja orienteerimine“ hõlmab kogu kuulaja isiksust koos kuulaja suhtumisega teise inimesse ja kohtumisesse endasse. Ta leidis, et parimate tulemuste saavutamiseks peaks kuulaja suundumust iseloomustama empaatia, lugupidamine, aktsepteerimine, kooskõla, konkreetsus ja jagamatu tähelepanu.

Vaatame lühidalt kõiki Rogersi soovitatud omadusi.

★ ***Empaatia***

Empaatiat määratletakse üldiselt teise inimese tunnete mõistmise ja nendesse sisenemise kaudu, selle aluseks on kalduvus aidata. Teisisõnu ei piisa ainult mõistmisest, kuidas teine inimene end tunneb. Empaatia hulka kuulub ka soov nendega liituda, kõndida nendega koos nende kurbuses, soovida neile head ja tavaliselt ka võimaluse korral abi pakkuda.

★ ***Austus***

Rogers andis austusele, mis tavaliselt tähendab teenitud lugupidamist või imetlust, mõnikord aktsepteerimist, lugupidamist ja isegi hirmu, teistsuguse tähenduse. Ta pidas seda positiivseks suhtumiseks, mida ei pea ära teenima, vaid mida antakse igale kliendile tingimusteta lihtsalt seetõttu, et klient on inimene.

Austuse kontseptsioon hõlmab iga inimese läbimõeldud mõtlemist, selle asemel, et otsustada iga inimese üle eelnevate isikliku väärtuse standardite järgi.

Oluline on see, et see austuse kontseptsioon ei tähenda kliendi ideede või käitumisega nõustumist ega nende julgustamist. Tõepoolest, mõned neist asjadest võivad põhjustada kliendile probleeme, sel juhul oleks teraapia üks eesmärk neid muuta. Tingimusteta austatakse „probleemi sees olevat inimest“, mitte probleemi ennast ega selle põhjuseid.

Seda tüüpi austuse absoluutne eeltingimus on hinnanguvaba suhtumine koos tavapärase hinnanguvaba eneseteadvuse praktikaga.

★ *Aktsepteerimine*

Aktsepteerimine tähendab, et ei anta väärtushinnanguid. See muudab selle Rogersi austuskontseptsioonile väga lähedaseks ja nõuab jällegi täiesti hinnanguvaba lähenemisviisi. Kliente aktsepteeritakse sellistena, nagu nad on, ja nende öeldut aktsepteeritakse sellisena, nagu see on. See ei tähenda millegi kokkuleppimist. Pigem aktsepteeritakse seda mängu praeguse olukorrana. See aktsepteerimine on kõigi võimalike edusammude lähtepunkt. Teisisõnu on see koht, kus teie ja klient praegu olete. See, kus te olete, on lõppude lõpuks ainus koht, kust alustada – kuhu iganes te soovite minna.

★ *Kooskõla*

Kooskõla tähendab, et kõik kliendi poolt kindlal ajal vastu võetud sõnumid on üksteisega ühilduvad. Need ei pea olema identsed, kuid kui need on vastuolulised, põhjustavad nad mitmel viisil laastavat mõju.

Võtame näiteks nõustaja, kes naeratab kliendile rahustavalt, kuid paneb tema käele hoolitsemata sõrmeküüne ja haugatab: „Ma olen teie jaoks alati siin“, istudes vahepeal istme serval, pöördudes eemale ja vaadates pingsalt ukse poole – sellega saadab ta üsna hulgaliselt teateid. Kui need kõik vastu võetakse, ei sobi need üldse hästi kokku!

Kui ebakõlalisi sõnumeid võetakse selgelt vastu, on ainult kaks võimalust. Kas saatja valetab või ei tunne ta oma meelt. Kuid sagedamini mõistetakse mõnd või kõiki vastandlikke tähendusi ainult ebamääraselt, mis võib tekitada saajas segadust, teda ehmatada, ärritada, muuta kahtlustavaks ja/või vaenulikuks, teadmata täpselt, miks.

Ebakõlalise suhtluse paljude kahjulike tagajärgede tõttu pidas Rogers vajalikuks selliseid negatiivseid tundeid nagu viha või vastikus verbaalselt tunnistada, kuna negatiivsed tunded ilmnevad mingil määral vältimatult kuulaja mitteverbaalses väljundis. Sel juhul võib sama sõnumi suuliselt edastamata jätmine põhjustada ebakõla suhtluses.

★ *Konkreetsus*

Suhtluse osas tähendab konkreetsus tavaliselt lihtsalt ebaabstraktsust. Kuid Rogers kaasas ka spetsiifilisuse idee, mis tähendas, et ta ei olnud üldistustega rahul. Näiteks võib klient öelda, et „vanemlikul käitumisel on palju, mille eest vastutada“. See võib olla täiesti mõistlik üldistus, kuid sellel ei ole selle kliendi jaoks sellel ajahetkel erilist tähtsust.

Väike õrn ristküsimus võib lõpuks viia konkreetse ütluseni: „Seitsmeaastasest kuni kaheteistkümneaastaseks saamiseni peksis isa mind tenniserakketiga, kui ma kodutöö eest A-d või B-d ei saanud. Siis sai ta insuldi ja pärast seda polnud ta enam piisavalt tugev, et mulle peksa anda.“ Sellel väitel, mis pole ei abstraktne ega mittespetsiifiline, oleks nõustamissituatsioonis palju suurem potentsiaalne tähtsus kui algsel üldistusel.

★ *Jaotamatu tähelepanu*

Jaotamatu tähelepanu võib olla üsna hästi enesestmõistetav, kuid see ei muuda seda kindlasti vältimatuks. Tegelikult nõuab isegi selle võimaldamine teatavat korraldust ja

ettevalmistust. Esiteks tuleb korraldada sobiv koht vestluseks. Kui on näiteks soovimatuid pealtvaatajaid või katkestusi, muutub mis tahes intervjuu kaoseks.

Jaotamatu tähelepanu võimaldamiseks kõige olulisem ettevalmistus on aga kuulaja ettevalmistamine. Suhtlemisoskus on selle kõige ilmsem aspekt, kuid veelgi olulisem on vähendada kuulaja koormust lahendamata emotsioonide osas.

Peegeldav tehnika

Äärmiselt oluline on kuulajapoolse tagasiside peegeldamine kliendile. Kuid sellel on ka teine oluline element, mis on kuuldud tähenduse täpsustamine.

Kui peegeldavat tehnikat kasutatakse algses (terapeutilises) kontekstis, rakendatakse seda eeskätt jutustuse isikliku ja emotsionaalse sisu osas. Sama tehnikat saab aga kasutada mis tahes teemaga seotud teabe otsimise täpsuse parandamiseks.

Praktikas on peegeldamine ja selgitamine märkimisväärselt põimunud, kuna peegeldamine viib sageli teatud määral selgitamiseni ja selgituskatsed vajavad sageli teatavat läbimõtlemist.

Peegeldamine

See termin soovitab tagastada kuulaja enda sõnadega sõnalised sõnumid, mis on üks oluline osa peegeldamisest. Taasesitamine ei hõlma siiski jutustuse (väga olulisi) mitteverbaalseid osi ja neid ei tohi unarusse jätta.

Mitteverbaalset sisu peegeldatakse mõnikord kõige paremini mitteverbaalselt, kasutades mõnikord sama sisend-/väljundmeetodit, mille kaudu see saabus. Mõnikord võib siiski valida mõne muu meetodi, eriti kui jutustajal on algselt (ja võib-olla alateadlikult) kasutatud sisend-/väljundmeetodiga vähe vahendeid. Selle asemel või lisaks võib kasulikuks osutuda mitteverbaalse sõnumi verbaalne tõlgendamine.

Verbaalse peegeldamise kasutamisel on lühemate väljenduste eelis see, et need segavad jutustuse voogu vähem. Väljundi lühikesena hoidmine sunnib teid ka peamistest punktidest kinni pidama. See ideaal on aga üsna sageli vastuolus konkreetsuse ideaaliga, kuna konkreetse suhtluse jaoks vajaliku spetsiifilisuse saavutamiseks võib vaja minna rohkem sõnu.

Neli eelist, mis ilmnevad sageli peegeldamise tulemusel, on järgmised: tõendid kuulaja tähelepanu kohta, julgustus jutustuse jätkamiseks, täielikult seiskunud jutustuse taaskäivitamine ja kinnitus kuulaja nõusoleku kohta sisu suhtes.

★ *Tähelepanu tõendid*

Suulist või mitteverbaalset väljundit on vaja väga vähe, et meelde tuletada kliendile sinu kohalolekut ja jätkuvat tähelepanu. Kliendi konkreetsete sõnumite peegeldamise asemel peab teie „peegel“ lihtsalt näitama, et klient on kohal ja kuuldav. Tähelepanu suuliseks demonstreerimiseks võiksite sobival ajal öelda „jah“, „OK“, „ah“ või „mm“ (ehkki kaks viimast asuvad verbaalse ja mitteverbaalse piiril).

Tähelepanu mitteverbaalsed teated võivad olla sama lihtsad kui väga väike poosimuutus või mõni muu kerge liigutus. Sobivaks võib osutuda ka lühike silmside või näoilme muudatus, kui see on olukorrale asjakohane. Kuid mõnel žestil, nagu noogutamine või pea raputamine, on erinevates kultuurides erinev tähendus – seetõttu on vaja olla väga ettevaatlik, kui peegeldamine peab vahendama kultuurilist piiriületust.

Mitteverbaalseks peegeldamiseks võib kasutada ükskõik millist kolmest peamisest sisend-/väljundsüsteemist. Siiski õnnestuvad visuaalsed sõnumid ilmselgelt vaid siis, kui klient neid näeb. Oluline on see, et kombatavat sõnumit tuleb emotsioonide väljendamisel kasutada väga ettevaatlikult, kuna ajutine kinnitamine, mida sageli kogetakse kombatava suhtluse kõrvalmõjuna, võib eksternaliseerimisprotsessi järsult seisata.

★ ***Jutustaja julgustamine***

Tähelepanu tõendavatega sarnaseid lühisõnumeid saab kasutada ka selleks, et julgustada rääkijat jätkama jutustust alati, kui see näib olevat katkemise äärel. Kui mitteverbaalsed nükked, näiteks tõstetud kulm, või üksikud sõnad, näiteks „jah?“ ei toimi, siis on tavaliselt tõhus vahend kliendi poolt öeldud viimaste sõnade või nende parafraasi kordamine. Alternatiiv võib olla väga lühike klassifitseeriv või tõlgendav lause.

★ ***Seiskunud jutustuse taaskäivitamine***

Kui jutustus on täielikult peatunud, võib selle taaskäivitamiseks piisata samast ülaltoodud julgustamisabinõust. Kui ei, siis võiks proovida arukat vaikimise kasutamist, lahtist küsimust või võib-olla loo senist ulatuslikumat parafraseerimist. Koosmõjus demonstreerib see teie tähelepanu seni öeldule, näitab, kui hästi või halvasti olete sellest aru saanud, näitab, et teiegi saate aru, et asjad on seisma jäänud, ja lõpuks näitab, et olete nõus laenama abikäsi.

★ ***Kliendi julgustamine***

Kliendi tunnetest arusaamise tõendamine aitab luua kliendiga tugevama ühenduse. Jutustuse sisu hinnanguvaba aktsepteerimine on kliendi jaoks samuti väga julgustav. Vastupidi, hinnanguline vastus sisule lõhub tavaliselt varem saavutatud usaldusliku vahekorra.

Mõistmist saab näidata verbaalselt, mitteverbaalselt või mõlemal viisil. Tunnete mitteverbaalne peegeldamine on palju vahetum, kuid on mõnikord pisut ebaspetsiifiline. Mõningaid asju saab paremini seletada sõnu kasutades, kuid sõnu tuleb valida ettevaatlikult ja nende hulk peab olema piiratud. Verbaalse ja mitteverbaalse peegeldamise segu on tavaliselt parim, proportsioonid sõltuvad olukorrast.

Täpsustamine

Narratiivi tähendust saab selgitada peegeldamise ja otsese küsitlemise kombinatsioonina. See on kasulik mitmel viisil. Kuulaja võib parandada arusaamisvigu ja täita jutustuses olevad lüngad, saades nii parema ülevaate üldisest olukorrast.

★ ***Vigade parandamine***

Sisu peegeldamine annab kliendile paratamatult võimaluse juhtida tähelepanu ebatäpsustele kuulaja arusaamises jutustusest. Kuid klient ei pruugi seda võimalust alati ära kasutada. Lisamine „Kas see on õige?“ (või sarnane verbaalne või mitteverbaalne päring) peegeldusele suurendab tagasiside tõenäosust, kuid ei saa seda ikkagi tagada.

Selliste kinnituskatsete ajal on tavaliselt abiks kliendi mitteverbaalsete vastuste tähelepanelik jälgimine. Kui klient tundub kahtlev, võib olla kõige parem küsida täpsemaid küsimusi jutustuse tähenduse kohta. Enamasti saavutatakse tähenduse kinnitamine või täpsustamine ilma liigsete raskusteta. Sellegipoolest tuleks kliendi tähenduse mõistmist alati käsitada poolelioleva tööna.

★ ***Lünkade täitmine***

Kinnitust või selgitust, mida otsitakse vastuolu tekkimisel kinnituse asemel, saab kohaldada ainult olemasoleva sisu suhtes. Kui teisest küljest kahtlustate, et puudub potentsiaalselt oluline teave, ei saa te seda tavapärasel viisil peegeldada, kuna te ei tea, mis see on. Selle asemel peate selle puudumist kuidagi peegeldama.

Võib-olla on lihtsaim viis selle kontseptualiseerimiseks mõelda juba saadud teabele kui virtuaalsele struktuurile, milles on ka augud. Siis saate ka tegelikkuses auke peegeldada ning paluda need täita. See samm on tavaliselt kaasatud peegeldava tehnika osana – nagu seda tegi Rogers – ja selle tulemus võib olla jutustuse väga oluline täpsustamine. Juhtivaid küsimusi tuleks vältida, kuna lünkade täitmine on jutustaja ülesanne.

Tulemused (kuulaja)

Selgituse lõpptulemus on jutustuse täielikum ja täpsem mõistmine kuulaja vaatenurgast. Ideaalis peaks see hõlmama nii üldise konteksti laiapõhjalist mõistmist kui ka konkreetsete küsimuste üksikasjalikku mõistmist. Enamasti ilmneb selline mõistmise aste järk-järgult paljude intervjuude käigus ja kasvab veelgi järgmiste intervjuude käigus.

Tulemused (klient)

Selgituse tulemus võib jutustaja vaatenurgast olla ühelt poolt isiklike tunnete, valikute ja toimingute dünaamiliste koosmõjude täielikum ja täpsem mõistmine; ja teiselt poolt kogu lugu. Teisisõnu, „lihtne“ loo jutustamise protsess, kui kuulaja kasutab peegeldavat tehnikat, võib parendada loo rääkija arusaamist loost.

Intervjuu puhul, kus rõhk on peamiselt käsitletavate küsimuste isiklikel ja emotsionaalsetel aspektidel, võib selline arusaamise paranemine viia otseselt märkimisväärse emotsionaalse paranemiseni. Teise võimalusena võib see avada tee varem kõrvale lükatud sekkumiste aktsepteerimiseks. Viimasel juhul oleks kasu kliendile kaudne, kuid see poleks vähem reaalne.

Aktiivse kuulamise eeliste kokkuvõte

Ülaltoodud pealkirjades on viidatud mitmesugustele näidetele aktiivse kuulamise väärtuse kohta. Üldiselt annab peegeldamisvõte, mis on üks selle kahest põhielemendist, vaateakna „kuulaja orientatsioonile“, mis on selle teine põhielement.

Kõiki kuulaja käsutuses olevaid isikuomadusi saab aktiivse kuulamise tehnika abil tõhusamalt rakendada. See on hirmuäratav meetod samaaegseks suhtlemiseks ja abistamiseks ning palju võimsam tööriist, kui vihjab selle lihtne nimi. Oskusliku kasutamise korral saab aktiivne kuulamine:

- ✓ demonstreerida kuulaja jagamatut tähelepanu
- ✓ julgustada klienti rääkimist jätkama
- ✓ taaskäivitada täielikult seiskunud jutustus
- ✓ veenda klienti eneseavamises
- ✓ kinnitada kuulaja arusaamist või ...
- ✓ parandada vead kuulaja arusaamises
- ✓ täita kõik lüngad jutustuse sisus
- ✓ parandada kuulaja üldist mõistmist
- ✓ parandada kliendi teadlikkust probleemidest
- ✓ näidata kuulaja orientatsiooni kliendi suhtes
- ✓ luua järk-järgult suhteid kuulaja ja kliendi vahel

Allikas: www.wanterfall.com

Creative Commons Attribution-Noncommercial-Share Alike 2.5 Austraalia litsents

MOTIVEERIV INTERVJUEERIMINE

MI on kliendikeskne nõustamisstiil, mis suurendab isiklikku motivatsiooni käitumise muutmiseks, uurides ja ületades ambivalentsust (Miller, 2004). Algselt kavandati see lõimimiseks teiste kliiniliste meetoditega, et aidata kliente muutuda läbi motiveerivate takistuste (Miller, 2004). Seda võib anda ka lühikese eraldiseisva sekkumisena, tavaliselt ühe või kahe sessioonina (Hettema jt, 2005). Lähtudes muudatuste transteoreetilisest mudelist, tuleb kliente ette valmistada üleminekuks eelmõtlemiselt ja mõtisklemiselt tegelikule muudatuste etapile (Miller ja Rollnick, 2009). Kliendid, kes on muudatusteks valmis, ei saa MI-st tõenäoliselt kasu. Näib, et MI-st saavad kõige rohkem kasu kliendid, kes näivad olevat vihased, vastupidavad ja muudatusteks vähem valmis (Miller ja Rollnick, 2009). MI ilu seisneb kliendi enda muudatuse põhjuse valikulises tugevdamises, peaaegu nagu kliendid ise muudatustest räägivad (Miller ja Rollnick, 2009). Oskuslik terapeut kõnnib koos kliendiga läbi tee algsest ambivalentsusest motiveeriva valmisolekuni, saavutatava muudatuste plaanini ja muudatustele pühendumiseni (Miller ja Moyers, 2006). Seetõttu hõlmab MI kahte etappi: muudatuste motivatsiooni stimuleerimist ja muudatustele pühendumise tugevdamist (Miller ja Rollnick, 2009).

Kesksed aspektid ja taust

MI võlgneb Carl Rogersi kliendikesksele psühhoteraapiale paljugi, mis rõhutab positiivset inimpotentsiaali (Miller, 2004). Võttes arvesse sobivat empaatilist mõistmist, positiivset suhtumist ja radikaalset aktsepteerimist, liiguvad inimesed loomulikult tervisliku, endaga rahuloleva seisundi poole (Hettema jt, 2005). Carl Rogersi arusaamad ja meetodid on MI põhipraktika, kuid Milleri sõnul on ka MI ühe sammu võrra edasi arenenud, kuna see on muudatustele orienteeritud nõustamine (Miller ja Rollnick, 2009). Tavaliselt räägib MI-seansil suurema aja klient, samal ajal kui terapeut kuulab. See suhtluse asümmeetria on eriti tähelepanuväärne kliendi muudatuste motivatsiooni osas (Miller ja Rollnick, 2009).

Enesetunnetuse teooria postuleerib, et kui inimesed kaitsevad suhtumist, mis pole see, mida nad algselt usuvad, kipuvad nad tegutsema või rääkima rohkem selle uue hoiaku kasuks (Miller, 2004). Teisisõnu, toetus nende varasematele uskumustele on nõrgenenud või isegi vähenenud. Mis puutub MI-sse, siis kui klient räägib muudatustest oma vabal tahtel, tekitab see olukorra, et inimene tunneb end muudatuste suhtes soodsamalt ja suudab jõudsamini astuda samme paranemise poole (Miller, 2004).

Meetodi **VAIM** on siiski kestvam ja seda saab iseloomustada mõne põhipunktiga:

- ✓ Muutmismotivatsioon ammutatakse kliendilt ja seda ei sunni välised jõud.
- ✓ Kliendi ambivalentsus sõnastada ja lahendada on kliendi, mitte treeneri ülesanne.
- ✓ Otsene veenmine pole ambivalentsuse lahendamiseks tõhus meetod.
- ✓ Koolitaja stiil on üldiselt vaikne ja kliendi käest teavet saav.
- ✓ Koolitamine käib juhiste andmisega, kuna see aitab kliendil ambivalentsust uurida ja lahendada.
- ✓ Muutumisvalmidus ei ole kliendi omadus, vaid inimestevahelise suhtluse kõikuv tulemus.
- ✓ Terapeutiline suhe sarnaneb partnerluse või kaaslase olemasoluga.

Motiveerivat intervjueerimist hõlmab neli kattuvat protsessi: kaasamine, keskendumine, esilekutsumine ja kavandamine. Need on nii järjestikused kui ka rekursiivsed ning kujutatud skeemidel sageli trepiastmetena, millele läheneda alt esimeselt astmelt.

Kuigi kliinilises praktikas on kehtestatud tõenduspõhine praktika, võtavad Miller ja Rollnick MI vaimu arutamiseks ühe peatüki, kolmanda. Arutelu peegeldab terapeutilise suhte olulisust versus tehnikate ületähtsustamist. Tervishoiutöötajatele kirjutatud raamatus tutvustavad Miller, Rollnick ja Butler MI-d tehnilises protsessis koos paljude näidetega MI vestlusstiili õpetamiseks. Nende 2008. aasta raamatus on MI vaimu arutelu lühike ja põgus ning näib pigem suuniste kui oluliste elementidena. Miller ja Rollnick pakuvad MI vaimu hästi välja töötatud versiooni koos selle nelja elemendi üksikasjalike selgitustega:

- ✓ Partnerlus
- ✓ Aktsepteerimine

- ✓ Kaastunne
- ✓ Esilekutsumine

MI-d praktiseeriv arst peab mõistma, et MI ei ole sõnamäng, kus terapeutiline efektiivsus sõltub kliiniku valikute sisestamisest ja pealesurumisest oskusliku manipuleerimise kaudu. Miller ja Rollnick kujutavad MI vaimu humanistlikul ja toetaval viisil, mis rõhutab terapeutilise protsessi koostööd, empaatilist mõistmist ja klientidele pühendumist ning klientide tugevate külgede tugevdamist.

KAASAMISEST KUNI KAVANDAMISENI

Miller ja Rollnick kavandavad MI-s neljaastmelist protsessi. Neli protsessi algavad kaasamise, keskendumise ja esile kutsumisega ning lõpevad kavandamisega. Edaspidi on raamat jagatud neljaks suuremaks osaks. Need osad on tähistatud nelja protsessi nimetustega ja iga osa korraldab mitu peatükki, et edendada mõistete ja tehnikate arutelu kõigi nelja protsessi all. Kuigi need peatükid annavad tehnika otsijatele kaardi, voolab MI tehnikate kontseptsioonide ja praktika all selge MI-vaimu niit. On õiglane öelda, et MI-tehnikate eesmärk on teostada MI-vaimu neljas elemendis visandatud sisu. MI-vaimu täitumine viib MI-protsesside õnnestumiseni.

★ *I samm – kaasamine*

Inimese kaasamine, kes soovivad või ei soovi ravida uimastite kuritarvitamist, on see, millega kliinikud kokku puutuvad. MI kaasamise protsess tuleneb MI vaimust, et luua hoolikalt koostöösuhted, mida toetab MI vaimu partnerlus. Miller ja Rollnick rõhutavad kõigepealt suhte kriitilist rolli, mis on terapeutilise protsessi alus. Milleri ja Rollnicki viidatud kirjandus toetab seda tõenduspõhist praktikat, kui selles osutatakse, et suhte kvaliteet või terapeutiline liit aitab teraapia tulemustele oluliselt kaasa. Suhtlemist, aktiivset kuulamist ja järelemõtlemist takistavate lõksude hoiatus antakse selleks, et arstid oleksid paremini kaasatud. Tehnilist akronüümi AKPK nimetatakse terapeutilise liidu loomise alustaladeks. AKPK tähistab: Avatud küsimused-Kinnitavad-Peegeldavad-Kokkuvõtvad. Need tehnilised vahendid järgivad MI vaimu aktsepteerimises ja kaastundes, kui arstid suudavad kinnitada klientide väärtust ning peegeldada ja võtta sisu mõistmise ja pühendumisega kokku klientide dilemma.

★ *II samm – keskendumine*

Miller ja Rollnick kirjeldavad keskendumist pideva protsessina, mille eesmärk on terapeutilise protsessi õigel teel hoidmine. Erinevalt Carl Rogeri isikukeskse teraapia välja pakutud mittedirektiivsest lähenemisviisist pöörab MI tähelepanu teraapia suunale. Miller ja Rollnick ei soovita siiski võtta ravieesmärkide jaoks juhistetasu. Keskendumine keskendub selle asemel koostööprotsessile, kus arstid ja kliendid jagavad kontrolli ning klientide autonoomiat austatakse ja toetatakse. Keskendumine on protsess, mis aitab arstidel vältida ebaefektiivseid protsesse ja püüniseid, mis ei pruugi aidata kaasa klientide muudatustele. Kui keskendumisprotsess algab juba kaasava protsessi alguses, aitab see arstidel säilitada terapeutilisest protsessist selge nägemuse ja juhendab kliente uurima, millises suunas nad soovitud muudatusi suunavad.

★ *III etapp – esilekutsumine*

Esilekutsumist peavad Miller ja Rollnick ainulaadseks protsessiks, mille on heaks kiitnud MI. Ehkki kaasamist ja keskendumist mõistetaks eri viisidel ja kasutataks teistes terapeutiliste lähenemisviiside vormides, lisab esilekutsumine uue aspekti ja eraldab MI teistest terapeutilistest lähenemisviisidest. Toetudes suhte alustaladele, mis on loodud kaasates ja keskendudes, käivitab esilekutsumine protsessi klientide liikumiseks praeguse käitumise muutmise poole. Vestlust kuulatakse kõrvadega, mis on häälestatud klientide ambivalentsusele ja potentsiaalile muudatuste suhtes muudatuste vestlusel. Arstid töötavad muudatuste vestlusega, et kutsuda esile muudatuste motivatsiooni ja vältida pidevat vestlust, mis takistab klientidel muudatuste tegemast. Nad kasutavad AKPK-i ka muudatuste vestlusesse kaasamiseks ja muudatuste suuna suurendamiseks. Muudatuste poole püüdlemisel austatakse esile kutsudes klientide autonoomiat ja nende valikuid, süüdistamata või häbistamata neid ebaõnnestumiste tõttu. See on ka protsess, mis pakub enesekindlust ja lootust neile, kellel on oma suund selge, kuid kellel puudub usaldus omaenda õnnestumisvõimekuse vastu. MI vaimu kohaselt kujutavad Miller ja Rollnick esilekutsumise protsessi siiski koostöö- ja toetamisprotsessina. Esilekutsumine ei ole arstide kavandatud eesmärkide ühesuunaline lisamine klientide tegevuskavadesse. See on pigem protsess, kus arstid kasutavad MI tehnikaid, et edendada muudatusi klientides ja aidata neil kõrvaldada sellised takistused nagu ambivalentsus, pidev vestlus ja vähene usaldus.

★ *IV etapp – kavandamine*

Viimane MI protsess on kavandamine, mis hõlmab strateegilise plaani koostamist, kuidas soovitud muutusi saavutada. Milleri ja Rollnicki sõnul on kavandamine vajalik protsess, et vältida retsidiive ja motivatsiooni kaotust pärast seda, kui kliendid on läbinud kaasamise, keskendumise ja esilekutsumise. Arstid hindavad klientide valmidust kavandada, kui jälgitakse suurenenud muutuste vestlust ja vähest pidevat vestlust. Kavandamisprotsessis nõuab see konkreetsete sammude väljatöötamist kavas ning ebakindluse ja vastumeelsuse käsitlemist tugevdatud pühendumusega. Arstid hõlbustavad kavandamisprotsessi ja julgustavad kliente kava täitmisele pühenduma, pakkudes samas klientidele tuge ja juhendamist, kui plaani täitmisel ilmnevad väljakutsed. Terapeutiline protsess jätkub ka siis, kui arstid peavad nelja protsessi algusesse uuesti tagasi minema. Kunagi saabub aeg, mil arstid peaksid abistama kliente taas kaasa lööma ja keskenduma, et suunata nad muudatuste poole.

Allikas: © 2017 Guo jt saidil http://medcraveonline.com/MOJAMT/MOJAMT-03-00062.php

See on avatud juurdepääsuga artikkel, mida levitatakse vastavalt Creative Commonsi omistamise litsentsi tingimustele, mis lubab teie tööd piiramatult kasutada, levitada ja seda mitteärilisel eesmärgil kasutada.

Kontrollige ka veebiressursse:
https://www.therapistaid.com/therapy-guide/motivational-interviewing/motivational-interviewing/none
https://en.wikiversity.org/wiki/Motivation_and_emotion/Book/2016/Motivational_interviewing
https://ijbnpa.biomedcentral.com/articles/10.1186/1479-5868-9-19

GORDONI MEETOD

Thomas Gordon (11. märts 1918 – 26. august 2002) oli Ameerika kliiniline psühholoog ja Carl Rogersi kolleeg. Teda tuntakse laialdaselt teerajajana suhtlemisoskuste ja konfliktide lahendamise meetodite õpetamisel vanematele, õpetajatele, juhtidele, naistele, noortele ja müügiinimestele. Tema välja töötatud mudel sai tuntuks kui Gordoni mudel või Gordoni meetod – terviklik ja integreeritud süsteem tõhusate suhete loomiseks ja säilitamiseks.

Thomas Gordon propageeris võitja-võitja meetodit – konfliktide lahendamise meetodit, kus nii vanem, koolitaja või õpetaja kui ka laps saavad oma vajadused rahuldatud.

Gordoni mudel põhineb kontseptsioonide ja oskuste kogumil tugevamate koostöösuhete loomiseks. Põhioskused on aktiivne kuulamine, minasõnumid, käiguvahetus ja konfliktide lahendamine nii, et mõlemad pooled võidavad. Mõistmist, millist oskust millal kasutada, hõlbustab käitumisaken, kutsudes üles selgusele küsimuses „kelle probleem see on?“ Inimestevahelise konflikti edukaks lahendamiseks edendatakse esimest sammu selle tuvastamisel, kellele probleem kuulub.

Aktiivne kuulamine

Aktiivne kuulamine on eriline viis kajastada teise inimese öeldut, anda neile teada, et kuulate, ja kontrollida, kas mõistate, mida ta mõtleb. See on teise inimese totaalse suhtluse kordamine: sõnumi sõnad koos kaasnevate tunnetega.

Minasõnumid

Minasõnumeid on mitut tüüpi, mille kõigiga edastatakse teavet enda kohta. Kui lahendatakse probleemi, mis kuulub lapsevanemale, soovitatakse kasutada vastandlikke minasõnumeid. Need sõnumid peaksid sisaldama probleemi põhjustavat käitumist, mõju lapsevanemale ja seda, mida vanem seoses olukorraga suhtub. See peaks sisaldama ka võimalikult vähe otsustust. Näiteks selle asemel, et öelda „sa oled ebaviisakas ja hoolimatu“, ütleks lapsevanem näiteks midagi sellist: „Mulle ei meeldi, kui räägite seda uudiste ajal valjult, sest ma ei kuule uudiseid.“

Konflikti lahendamine võitja-võitja viisil

Konfliktide lahendamine võitja-võitja viisil põhineb John Dewey kuuel sammul konfliktide loominguliseks lahendamiseks. Eesmärk on leida lahendus, mis oleks vastuvõetav mõlemale konflikti sattunud inimesele. Keegi ei kaota, mõlemad võidavad.

Käitumisaken

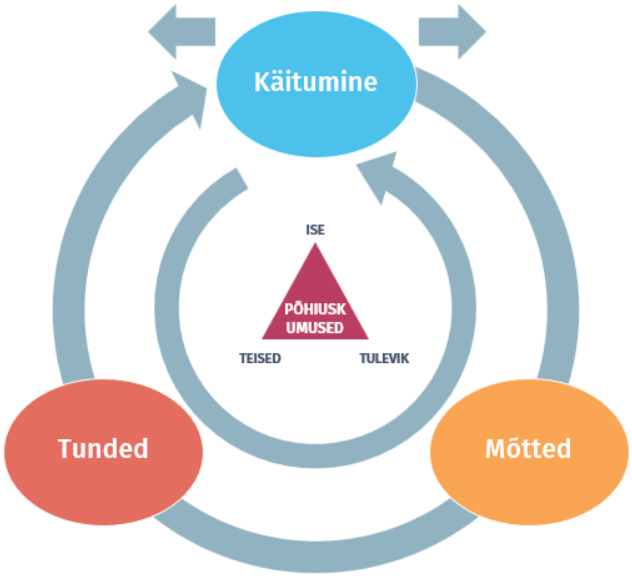
Käitumisaken on visuaalne diagramm, mida kasutatakse, et tuvastada, kellel on suhtes tekkinud probleem. Aken on jagatud neljaks osaks: lapsel on probleem, probleemipiirkonda ei ole, lapsevanemal on probleem, mõlemal on probleem. Sõltuvalt sellest, kellel on probleem, pakub Gordoni mudel selle edukaks lahendamiseks spetsiifilisi suhtlemis- ja konflikti lahendamise oskusi.

Allikas: https://en.wikipedia.org/wiki/Parent_Effectiveness_Training

Kontrollige ka veebiressursse:
http://www.gordontraining.com/free-parenting-articles/get-what-you-need-every-time-method-iii/
http://www.gordontraining.com/parenting/mean-problem-ownership-p-e-t/

KOGNITIIVNE ÜMBERKORRALDAMINE

Kognitiivse ümberkorraldamise alus on kognitiiv-käitumuslik teraapia (KKT) ja see on psühhosotsiaalne sekkumine, mida kasutatakse tõenduspõhise praktikana vaimse tervise parandamiseks. KKT keskendub isiklike toimetulekustrateegiate väljatöötamisele, mis on suunatud praeguste probleemide lahendamisele ja tunnetuste (nt mõtete, uskumuste ja hoiakute), käitumise ja emotsionaalse regulatsiooni kasutute mustrite muutmisele.



Diagrammil on kujutatud, kuidas emotsioonid, mõtted ja käitumine üksteist mõjutavad. Keskel olev kolmnurk tähistab KKT juhtmõtet, et kõigi inimeste põhiuskumused võib kokku võtta kolme kategooriasse: mina, teised, tulevik.

KKT põhieeldused ja inimese mõte on, et inimesed:

- ✓ töötlevad aktiivselt keskkonnastiimuleid varasemate õpikogemuste taustal
- ✓ kujundavad ootusi olukordade, toimingute ja tagajärgede suhtes
- ✓ on kontrollivad ja planeerivad „minad“
- ✓ on võimelised eneseregulatsiooniks ja enesereflektsiooniks

Kognitiivne käitumisteraapia (KKT) on eesmärgile suunatud teraapiavorm, mis keskendub mõtete, tunnete ja käitumise vahelistele seostele: kuidas mõtted ja emotsioonid mõjutavad käitumist ja vastupidi. KKT-s osalejad teevad koostööd terapeudiga, et tuvastada kasutuid mõtteid ja käitumist ning kaaluda, kuidas mõtteviisi muutmine võib meie tundeid ja käitumist nihutada või kuidas käitumisharjumused võivad meie tundeid ja mõtteid nihutada. „Kolmanda laine“ KKT rõhutab ka tähelepanelikkuse praktikaid.

Allikas: kognitiivne kontseptualiseerimisskeem, Judith Beck 1993.

Kognitiivse ümberkorraldamise protsessi võib kirjeldada järgmiselt:

irratsionaalsete mõtete / kognitiivsete moonutuste tuvastamine kolme sammuga

- ✓ 1. etapp: psühhoharidus
- ✓ 2. etapp: mõtete teadlikkuse suurendamine
- ✓ 3. etapp: mõttesalvestised

Tahaksime keskenduda kognitiivse ümberkorraldamise tehnika paljudest osadest kolmele:

- ✓ sokraatlik küsitlemine
- ✓ dekatastrofiseerimine
- ✓ mõtete rajale seadmine

Lõpuks võetakse protsess kokku ülevaatusega.

Enne kui saame rakendada kognitiivse ümberkorraldamise tehnikat, on oluline, et kliendid mõistaksid, mis on kognitiivsed moonutused ja kui võimsalt need meeleolu mõjutavad.

Kognitiivsed moonutused on liialdatud või irratsionaalsed mõttemallid, mis muudavad usutavasti püsivaks psühhopatoloogiliste seisundite, eriti depressiooni ja ärevuse tagajärjed.

Koolitaja võib juhendada patsiente nende automaatsete mõtete hindamisel, eriti kui seansi ajal on tunda emotsionaalset erutust, lihtsalt küsides: „Mis teie mõtetest läbi käib?“ või esitada mõni selle küsimuse variatsioon. Kognitiivseid moonutusi võib paljastada, küsides näiteks: „Millised tõendid teie järeldusele viivad?“, „Kas jätate vastuolulisi tõendeid esitamata?“, „Kas teie järeldus järgib loogiliselt teie tehtud tähelepanekuid?“, „Kas on ka muid võimalikke seletusi, mis võivad selle episoodi selgitamisel olla täpsemad?“. Kui patsientidel palutakse mõelda alternatiivsete seletuste üle, võivad nad mõista, et nende esialgsed seletused arenesid kehtetute järelduste kaudu, mis paneb nad mõtlema sündmuste erinevatele tõlgendustele, kinnitades nendele seega uusi atribuute ja tähendusi.

★ ***Mõtted***

Mõtted on energeetiline aine, mis mõjutab arusaamu uskumustest ja identiteedist, nii et iga meie käitumine ja toiming algab mõttest. Meie vaimse keha alateadlikul tasandil on rohkem kontrolli meie mõtete, impulsside ja ajutegevuse üle kui teadliku meele tasandil. See kehtib eriti siis, kui me pole täiesti teadlikud sellest, kuidas meie mõistus töötab, kuna alateadvus võtab võimust ja me ei ole teadlikud mõtetest ja sisemisest dialoogist, mis meil enda ja teistega on. Teel jõudmaks teadvusele ja ärkvelolekule, jälgides, kuidas meie mõistus töötab, ja registreerides seda, mida süda tunneb, olles samal ajal oma kehakogemustega kohal, on võtmetähtsusega oskused isiklikus ja vaimses arengus.

★ ***Emotsioonid***

Emotsioonid on keerulised psühhofüüsilised protsessid, mis kutsuvad esile positiivseid või negatiivseid psühholoogilisi reaktsioone (või mõlemat) ja füüsilisi väljendeid, sageli tahtmatuid. Emotsioonid on sageli seotud tunnete, ettekujutuste või uskumustega nende elementide, objektide või nendevaheliste suhete kohta, reaalsuses või kujutluses. Need tekivad tavaliselt spontaanselt, mitte teadliku pingutuse kaudu. Emotsioon (reaktsioon või olek) eristub sageli tundest (aisting või mulje), ehkki sõna „tunne“ võib mõnes kontekstis tähendada emotsiooni.

★ ***Põhiuskumused***

Põhiuskumused on uskumused, mis inimestel on enda ja teiste suhtes täiesti tõesed, niivõrd, kuni nad ei sea neid kahtluse alla; uskujale on need globaalsed, jäigad ja liiga üldistatud tunnetused iseenda kohta just sellised, nagu asjad on. Need uskumused tekivad tavaliselt varajases arengujärgus, kuna lapsed korraldavad kogemusi ja suhtlemist teiste inimeste ja nende keskkonnaga. Kuigi üldiselt võivad need põhiuskumused olla passiivsed, saab neid aktiveerida depressiooni või ärevuse perioodidel. Need on uskumused, mida inimesed on hoidnud suure osa oma elust ja mis aktiveeruvad paljudes olukordades, omades sügavat mõju sellele, kuidas inimesed tunnevad, hindavad olukordi ning näevad ennast ja maailma.

★ ***Kognitiivsed moonutused***

Kognitiivsed moonutused on liialdatud või irratsionaalsed mõttemallid, mis muudavad usutavasti püsivaks psühhopatoloogiliste seisundite, eriti depressiooni ja ärevuse tagajärjed.

Mõned näited:

SUURENDAMINE JA MINIMEERIMINE: Proportsionaalselt suurema kaalu andmine tajutavale ebaõnnestumisele, nõrkusele või ohule või väiksema kaalu andmine tajutavale edule, tugevusele või võimalusele, seega erineb kaal sellest, mille teised sündmusele või asjale omistavad. Tavalises elanikkonnas on piisavalt tavapärane, populariseerida selliseid idioome nagu „tee kuristikust mägi“. Depressioonis klientide puhul on teiste inimeste positiivsed omadused sageli liialdatud ja negatiivsed omadused alahinnatud.

KATASTROOFISEERIMINE : Suurema kaalu omistamine halvimale võimalikule tulemusele, hoolimata selle ebatõenäolisusest, või kui olukord on talumatu, võimatu, või lihtsalt ebamugav. Näide: Teismeline kardab väga autojuhikoolitust alustada, kuna usub, et ta satub ise õnnetusse.

LIIGNE ÜLDISTAMINE: Kiirete üldistuste tegemine ebapiisavate kogemuste ja tõendite põhjal. Üksiku juhtumi või üksikute tõendite põhjal väga laiaulatusliku järelduse tegemine. Kui midagi halba juhtub ainult üks kord, siis eeldatakse, et see juhtub ikka ja jälle. Näide: Inimene on üksildane ja veedab suurema osa ajast kodus. Tema sõbrad paluvad tal mõnikord tulla õhtusöögile ja kohtuda uute inimestega. Ta leiab, et asjatu on proovida inimestega kohtuda. Keegi ei saa talle meeldida.

MAAGILINE MÕTLEMINE: Uskumus, et toimingud mõjutavad omavahel seosetuid olukordi. „Olen hea inimene – halbu asju ei tohiks minuga juhtuda.“

ISIKUSTAMINE: Isikliku vastutuse, sealhulgas sellest tuleneva kiituse või süüdistuse omistamine sündmustele, mille üle inimesel puudub kontroll.

Näide: Ema, kelle laps koolis hädas on, süüdistab end, et ta on täiesti halb ema, sest usub, et süüdi on tema puudulik vanemlus. Tegelikult võib tegelik põhjus olla hoopis milleski muus.

ENNATLIKE JÄRELDUSTE TEGEMINE: Ennatlike järelduste (tavaliselt negatiivsete) tegemine väheste (kui üldse) tõendite põhjal.

MÕTETE LUGEMINE: Isiku võimalike või tõenäoliste (tavaliselt negatiivsete) mõtete järeldamine tema käitumisest ja mitteverbaalsest suhtlusest; ettevaatusabinõude rakendamine kõige tõsisemalt kahtlustatavale juhtumile või mõnele muule esialgsele järeldusele tuginedes ilma inimeselt küsimata.

ENNUSTAMINE:: sündmuste tulemuste prognoosimine (tavaliselt negatiivne). Näide: Õpilane on veendunud ebaõnnestumises enne testi, kuigi ta on tegelikult selleks hoolikalt ette valmistunud.

EMOTSIONAALNE PÕHJENDAMINE: Eeldamine, et negatiivsed tunded paljastavad asjade tegeliku olemuse, ja reaalsuse kogemine emotsionaalselt seotud mõtete peegeldusena. Millelegi mõtlemine on tõsi, põhineb ainult tunnetusel.

Näide: „Ma tunnen (st arvan, et olen) rumal või igav, seepärast pean seda olema.“ [2] Või tunne, et hirm lennukiga lennata tähendab, et lennukid on väga ohtlik reisimisviis. Või järeldamine, et maja koristamine on lootusetu, kuna on koristamise mõttest rõhutud.

POSITIIVSE DISKVALIFITSEERIMINE: Positiivsete sündmuste alahindamine. Näide: Õnnitluse saamisel paneb inimene selle käest, uskudes, et see pole välja teenitud, ja tõlgendab komplimendi automaatselt (vähemalt sisemiselt) meelituskatsena või võib-olla naiivsusest tulenevaks.

„PEAKS"-AVALDUSED: Tehakse või loodetakse teistelt, et nad teevad seda, mida nad peaksid moraalselt tegema või peaksid tegema olenemata konkreetsest juhtumist, millega inimene silmitsi seisab. See hõlmab järjekindlat vastavust eetilistele kategoorilistele imperatiividele, mis määratluse kohaselt „alati kehtivad", või hüpoteetilistele imperatiividele, mis kehtivad seda liiki juhtumitele üldjuhul. Albert Ellis nimetas seda musturbatsiooniks. Psühhoterapeut Michael C. Graham kirjeldab seda kui „eeldamist, et maailm on teistsugune, kui ta on".

Näide: Pärast esinemist usub kontsertpianist, et ta poleks tohtinud nii palju vigu teha. David Burnsi hea enesetunne: Uues meeleoluravis eristatakse selgelt patoloogilisi „peaks"-avaldusi, moraalseid nõudeid ja sotsiaalseid norme.

★ *Mõtete teadlikkuse suurendamine*

Kui klient saab kognitiivsest mudelist aru, on asi CD-de äratundmises. See tähendab, et küsitakse, millised mõtted viivad mind selle CD juurde. See põhjustab suurenenud tähelepanu mõtetele. Nii saab tuvastada erilisi mõtteid, mis mõjutavad meeleolu ja käivitavad lõpuks teatud käitumise.

Teine oluline aspekt selles kontekstis on emotsioonide seostamine käitumisega. See lihtsustab selle aluseks oleva idee tuletamist.

Näited on järgmised kriitilised olukorrad.

- ✓ Pärast pingelist päeva hakkan alati oma partneriga vaidlema.
- ✓ Isegi suuri tellimusi teen ainult viimasel minutil.

Nende hoiatussignaalide tuvastamine ja peegeldamine aitab kliendil oma käitumist klassifitseerida. Teatud meetod on mõtte salvestamine.

★ *Mõttesalvestised*

Mõttesalvestised on tavaliselt tabeli kirjed, milles tabeli veerud sümboliseerivad kognitiivse mudeli üksikuid aspekte. Olukord-mõte-emotsioon-käitumine. Iga rida tähistab kirjeldatavat olukorda. Mõnikord soovitatakse alternatiivsele ideele lisada veel üks veerg. See annab kliendile kohe võimaluse algses mõttes kahtluse alla seada.

Alternatiivsete mõtete leidmine peaks toimuma „ülipositiivse" asemel eeldusel „õiglane".

★ *Kognitiivsed restruktureerimistehnikad*

Kui räägime tunnetuste ümberkorraldamisest, on meil mitu tehnikat, mida toetada. Muidugi on lihtne teiste CD-sid tuvastada ja hinnata ning nõu anda. Kui oleme sunnitud

koristama oma CD-sid, tekivad sageli raskused. Tehnikad, millest selgitame siin kolme näidet, pakuvad koolitajale ja kliendile väga häid tööriistu kognitiivsete moonutuste kõrvaldamiseks ja nende restruktureerimiseks.

★ *Sokraatlik küsitlemine*

Sokraatlik küsitlemine (või Sokratese maieutika) sai nime Sokratese järgi, kes oli filosoof aastatel 470 eKr kuni 399 eKr [2]. Sokrates kasutas õppemeetodit, mis keskendus vastuste otsimisele, kui tema õpilased küsimusi esitasid. Sokrates uskus, et „läbimõeldud küsitlemise distsiplineeritud praktika võimaldab õpilasel/üliõpilasel ideid uurida ja nende ideede paikapidavust kindlaks teha“.

Selle eesmärk on aidata leida oletusi ja tõendeid, mis toetavad inimeste mõtteid probleemide osas. Sokraatlike küsimuste komplekt kognitiivses teraapias on suunatud klienti häirivate automaatmõtete lahendamisele.

1. Probleemi paljastamine: „Millised tõendid seda ideed toetavad? Ja mis tõendid on olemas selle tõesuse vastu?“
2. Mõistlike alternatiivide leidmine: „Mis võiks olla olukorra veel üks seletus või seisukoht? Miks see veel juhtuda võis?“
3. Erinevate võimalike tagajärgede uurimine: „Millised on halvimad, parimad, talutavad ja kõige realistlikumad tulemused?“
4. Hinnake neid tagajärgi: „Mis on selle mõtlemise või uskumise tagajärg? Milline võiks olla teistsuguse mõtlemise tagajärg ja sellest veendumusest mitte kinni hoidmine?“
5. Distantseerimine: „Kujutage ette konkreetset sõpra/pereliiget samas olukorras või kuidas nad näeksid seda olukorda selliselt, mida ma neile ütleksin?“

Sokraatliku küsitlemise ettevaatlik kasutamine võimaldab terapeudil vaidlustada inimese ebaloogilise mõtlemise korduvaid või üksikuid juhtumeid, säilitades samal ajal avatud positsiooni, mis austab isegi pealtnäha kõige ebaloogilisemate mõtete sisemist loogikat.

★ *Dekatastrofiseerimine*

Kognitiivses teraapias on dekatastrofiseerimine või dekatastrofisatsioon kognitiivse ümberkorraldamise tehnika kognitiivsete moonutuste, näiteks suurenduse ja katastrofiseerimise raviks, mida tavaliselt täheldatakse psühholoogiliste häirete nagu ärevuse ja psühhoosi korral.

See tehnika seisneb kardetava sündmuse või objekti halvima stsenaariumi vastandamises, kasutades vaimseid kujutisi, et uurida, kas sündmuse või objekti mõjud on ülehinnatud (suurendatud või liialdatud) ja kus patsiendi toimetulekuoskust on alahinnatud. Selle termini lõi Albert Ellis ja tehnikast on välja töötatud erinevad versioonid, kõige märkimisväärsemad Aaron T. Becki poolt.

Dekatastrofiseerimist nimetatakse ka „mis siis, kui“ tehnikaks, kuna halvimal juhul seistakse silmitsi järgmise küsimusega: „Mis siis juhtuks, kui kardetud sündmus või objekt juhtuks?“

Järgnev on näide:

„Ma võiksin endast teha absoluutse lolli, kui ütlen valet asja.“

„Mis siis juhtuks, kui ütlete valet asja?“

„Ta võib arvata, et ma olen imelik ...“

★ ***Mõtted rajal***

Klient läheb rollimängu. Ta on järjest olnud oma mõtete kaitsja, prokurör ja kohtunik. Esimese sammuna valmistab ta ette kaitse, kaitstes argumentidega negatiivset mõtet. Siis tegeleb ta prokuröri rolliga ja ehitab üles vastuargumentatsiooni. Lõpuks paneb ta kohtunikuna mõlemad argumendid kõrvuti ja teeb otsuse.

Mõte on järgmine: Mu naine vihkab mind tegelikult. Ta karjub alati minu peale.

Kaitse ütleb:

Me vaidleme sageli tühistel teemadel. Jah, ta karjub iga argumendi peale. Ta on alati nii vihane. Ma käitun nagu alati.

Prokurör ütleb mõtte vastu:

Te leiate alati viisi vaidluse lõpetamiseks. Te olete juba väga pikka aega koos elanud. Mu naine on vahel ka teiste peale pahane. Mu naine ütles mulle, et ta armastab mind.

Lõpuks võtab klient kohtuniku rolli ja kaalub kohtuotsust. **Kohtuotsus**: Tülid on sageli tüütud, kuid need on osa koosolemisest. Pärast argumentide kaalumist, eriti seda aspekti, et teie väite kohaselt leitakse alati lahendus, pole algsel mõttel toetavaid tõendeid.

★ ***Veel tehnikaid:***

Idiosünkraatilise tähenduse **mõistmine**, mis on pigem oskus, eesmärk on lahendada kliendi probleem ebamäärase keele kasutamisel.

Ümberjagamine – tehnika, milles klienti julgustatakse kaaluma sündmuste võimalikke alternatiivseid põhjuseid.

Kognitiivne kordamine on ettekujutamistehnika, mis on välja töötatud selleks, et aidata patsientidel kogeda oma kardetud olukordi, kujutledes, et see toimub just sel hetkel. Kontoris või seanssidevahelise ülesandena palutakse patsientidel kardetud olukord kujundites läbi elada ja koostada parimad toimetulekustrateegiad, et sellest edukalt üle saada.

Juhendatud kujutised, mis tähendab, et treener aitab kliendil esile kutsuda ja genereerida vaimseid pilte, mis olukordi simuleerivad või taasloovad.

Allikad:
Paulo Knapp, Aaron T Beck on http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S1516-44462008000600002&script=sci_arttext&tlng=en
https://ascensionglossary.com/
https://en.wikipedia.org/wiki/Cognitive_behavioural_therapy
https://en.wikipedia.org/wiki/Cognitive_restructuring
https://en.wikipedia.org/wiki/Cognitive_psychology
https://en.wikipedia.org/wiki/Guided_imagery
https://en.wikiquote.org
Irismar Reis de Oliveira on http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1516-44462008000100003

S.O.V.T.

SOVT-skeem on käitumisravi üks nurgakividest:

- ✓ **S** (**STIIMUL**) tähistab olukordi, mis eelnevad teatud kogemusele.
- ✓ **O** (**ORGANISM**) hõlmab kõike, mis toimub inimese süsteemis: tema mõtteid, emotsioone, füüsilisi aistinguid ja reaktsioone.
- ✓ **V** (**VASTUS**) on jälgitav käitumine.
- ✓ **T** (**TAGAJÄRG**) on lühi- ja pikaajalised tagajärjed, positiivsed, neutraalsed ja negatiivsed.

Kui tahame käitumist muuta, on see praktiline viis praeguse käitumise küsitlemiseks selle kava järgi.

SOVT on oluline kui käitumise hindamise programmide alus. Põhiolemus on järgmine:

> *Õppe teoreetilises perspektiivis kasutatakse mõisteid stiimul (S – põhjus keskkonnas), vastus (V – kliendi reaktsioon) ja tagajärjed (T – tagajärjed kliendi jaoks). Tagajärjed on ka uus stiimul. Põhiline lähtepunkt on järgmine: Kui reaktsioon toob kasu, kordab klient oma reaktsiooni. Kui stiimuleid või kasu pole või isegi negatiivne tulemus puudub, peatab klient selle käitumise.*

> *Lisaks mõistetele S, V ja T on kasutusele võetud veel neljas mõiste, mida kasutatakse peamiselt kognitiivses lähenemisviisis: S-i järel asuv organismi O: S.O.V.T. Need on isiklikud tegurid, nagu intelligentsus, haigus, hoiakud, põhiuskumused, ootused, motivatsioon ja väsimus.*

Allikas: https://de.wikipedia.org/wiki/SORKC-Modell

FUNKTSIONAALSE KÄITUMISE HINDAMINE (FKH)

Mõiste „funktsionaalne analüüs“ pärineb arvutiteadusest. Funktsionaalse analüüsi näide: „Enne arvutiprogrammi kirjutamist peab teil olema idee, millist eesmärki programm peaks teenima ja kuidas see peaks toimima. Seetõttu tuleb teha funktsionaalne analüüs. Funktsionaalne analüüs kirjeldab kõiki funktsioone, mida me programmis soovime omada.“

Psühholoogias, pedagoogikas, käitumises ja koolituses on FA-l järgmine tähendus:

> *„Funktsionaalne käitumisanalüüs rõhutab antud vastuserepertuaari põhjuste ja keskkonnamõju hoolikat uurimist.“ (Meichenbaum, 1981, lk 195).“*

FKH-s tehakse konkreetse käitumise hoolikas analüüs konkreetses kontekstis ning kõige selle kohta, mis on selle käitumise tagajärg ja seda mõjutab. See seab käitumise sündmuste ahelasse ja seetõttu peetakse seda selles ahelas funktsionaalseks: käitumise ja konteksti vahel on tegelikult loogiline seos. Kognitiivses funktsioonianalüüsis tulevad kaasa enesetunnetused ja tunnetuslikud kavad, mida keegi veel kasutab. Seetõttu pole analüüsida väga lihtne.

Piisava analüüsi jaoks on vaja teatavat ühemõttelisust. Igal juhul on mõistlik analüüsida probleemkäitumist ajas ja kohas.

See on vaid üks osa käitumisprobleemist, mis koosneb funktsionaalsest analüüsist ja terviklikust teooriast. Selles kohandatud hüpoteesis hõlmab funktsionaalne analüüs mikrotasandit. Uuritakse raviks valitud käitumisprobleeme. Kriitilisi eelkäijaid ja käivitajaid analüüsitakse uuesti kontekstis, milles käitumine aset leiab. Holistlik teooria puudutab analüüsi kõrgemal tasemel. See kirjeldab erinevate probleemivaldkondade suhet. See on pigem makrotasand. Funktsioonide analüüs ja holistlik teooria täiendavad üksteist hästi. Kuid siin on veel midagi: mõlemad on pidevas edasi-tagasi suhtluses. Seega on funktsioonianalüüs elulise tähtsusega teabeallikas holistliku teooria ettevalmistamisel.

Käitumise funktsionaalne hindamine pakub hüpoteese konkreetsete keskkonnasündmuste ja käitumise seoste kohta. Aastakümnete pikkused uuringud on näidanud, et nii soovitavat kui ka ebasoovitavat käitumist õpitakse läbi koostoime sotsiaalse ja füüsilise keskkonnaga. FKH-d kasutatakse väljakutsuva käitumise tugevdamise tüübi ja allika kindlakstegemiseks, mis on aluseks nende käitumisharjumuste vähendamiseks kavandatud sekkumismeetmetele.

Käitumise funktsioonid

Käitumise funktsiooniks võib pidada eesmärki, mida käitumine inimese jaoks teenib. Funktsioon tuvastatakse FKH-s, tuvastades väljakutsuva käitumise tugevdamise tüübi ja allika. Need tugevdajad võivad olla positiivsed või negatiivsed sotsiaalsed tugevdajad, mida pakub keegi, kes suhtleb inimesega, või automaatsed tugevdajad, mis on loodud otseselt käitumise enese poolt.

★ ***Positiivne tugevdamine – sotsiaalne positiivne tugevdamine (tähelepanu), käegakatsutav tugevdamine ja automaatne positiivne tugevdamine.***

★ ***Negatiivne tugevdamine – sotsiaalne negatiivne tugevdamine (põgenemine), automaatne negatiivne tugevdamine.***

Funktsioon versus topograafia

Käitumine võib tunduda erinev, kuid võib teenida sama funktsiooni, ning samasugune käitumine, mis näeb välja sama, võib teenida mitut funktsiooni. See, kuidas käitumine välja näeb, näitab sageli vähe kasulikku teavet seda põhjustavate tingimuste kohta. Kuid käitumist põhjustavate tingimuste tuvastamise abil saab kindlaks määrata, milliseid tingimusi tuleb käitumise muutmiseks muuta. Seetõttu võib käitumise funktsiooni hindamine anda kasulikku teavet tõenäoliselt tõhusate sekkumisstrateegiate kohta. [40]

FKH meetodid

FKH meetodeid võib jagada kolme liiki:

- ✓ funktsionaalne (eksperimentaalne) analüüs
- ✓ kirjeldav hindamine
- ✓ kaudne hindamine

★ ***Funktsionaalne (eksperimentaalne) analüüs***

Funktsionaalne analüüs on selline, mille käigus manipuleeritakse eelkäijate ja tagajärgedega, et näidata nende eraldi mõju huvipakkuvale käitumisele. Seda liiki paigutust nimetatakse sageli analoogseks, kuna neid ei viida ellu loomulikus kontekstis. Kuid uuringud näitavad, et loomulikus keskkonnas tehtud funktsionaalne analüüs annab sarnaseid või paremaid tulemusi.

Funktsionaalsel analüüsil on tavaliselt neli tingimust (kolm katsetingimust ja üks kontroll):

- ✓ ettenägematu tähelepanu
- ✓ ettenägematu põgenemine
- ✓ üksindus
- ✓ kontrollitingimus

Eelised – see on võimeline andma selge tõestuse probleemkäitumisega seotud muutuja(te) kohta. Toimib teaduslike tõendite standardina, mille alusel hinnatakse teisi hindamisalternatiive, ning kujutab meetodit, mida kasutatakse probleemkäitumise hindamise ja käsitlemise uurimisel kõige sagedamini.

Piirangud – hindamisprotsess võib ajutiselt tugevdada või suurendada soovimatut käitumist lubamatu tasemeni või viia uute funktsioonide omandamiseni käitumises. Mõnda tüüpi käitumine ei allu funktsionaalsele analüüsile (nt tõsine, harvaesinev). Loodud seadetes ellu viidud funktsionaalne analüüs ei pruugi tuvastada muutujat, mis kajastab loomulikus keskkonnas esinemist.

★ ***Kaudne FKH***

Selle meetodi puhul kasutatakse struktureeritud intervjuusid, kontrollnimekirju, reitinguskaalasid või küsimustikke teabe saamiseks käitumist praktiseerivaid inimesi tundvatelt inimestelt, et tuvastada võimalikke loomuliku keskkonna tingimusi või sündmusi, mis on korrelatsioonis probleemkäitumisega. Neid nimetatakse „kaudseteks“, kuna need ei hõlma käitumise otsest jälgimist, vaid pigem küsivad teavet, mis põhineb teiste meenutustel käitumisest.

Eelised – mõned neist võivad olla kasulikud teabeallikad hilisemate, objektiivsemate hinnangute suunamisel ja aidata kaasa hüpoteeside väljatöötamisele muutujate kohta, mis võivad põhjustada või säilitada muret tekitavat käitumist.

Piirangud – informandid ei pruugi meenutada käitumist ja selle ilmnemise tingimusi täpselt ja erapooletult.

★ ***Kirjeldav FKH***

Nagu funktsionaalse analüüsi puhul, kasutab kirjeldav funktsionaalse käitumise hindamine käitumise otsest jälgimist; erinevalt funktsionaalsest analüüsist tehakse vaatlusi siiski loomulikult esinevates tingimustes. Seetõttu hõlmavad kirjeldavad hinnangud probleemkäitumise jälgimist seoses sündmustega, mis pole süstemaatiliselt korraldatud.

On olemas kolm varianti kirjeldavat hindamist:

- ✓ ABC (eelneva käitumise-tagajärje) pidev registreerimine – vaatleja registreerib sihipärase käitumise ja valitud keskkonnasündmuste esinemise loomulikus rutiinis.
- ✓ ABC jutustuse salvestus – andmeid kogutakse ainult siis, kui täheldatakse huvipakkuvat käitumist, ja salvestus hõlmab sündmusi, mis eelnevad ja järgnevad sihtkäitumisele vahetult.
- ✓ Hajuvusdiagrammid – protseduur, mille abil registreeritakse, mil määral esineb sihtkäitumist kindlatel aegadel sagedamini.

FKH elluviimine

Eeldusel, et erinevate FKH protseduuride tugevused ja piirangud on erinevad, võib FKH-d kõige paremini vaadelda kui neljaastmelist protsessi:

A Teabe kogumine kaudse ja kirjeldava hindamise kaudu.
B Kaudse ja kirjeldava hindamise käigus saadud teabe tõlgendamine ja hüpoteesi sõnastamine probleemkäitumise eesmärgi kohta.
C Hüpoteesi testimine funktsionaalse analüüsi abil.
D Sekkumisvõimaluste väljatöötamine, lähtudes probleemkäitumise funktsioonist.

Allikas: https://www.wikidoc.org/index.php/Applied_behaviour_analysis
Lisaallikad:

https://www.understood.org/en/school-learning/evaluations/evaluation-basics/functional-assessment-what-it-is-and-how-it-works

KÄITUMISE MUUTUMISE TRANSTEOREETILINE MUDEL

Ülevaade mudelist

Transteoreetiline mudel (Prochaska ja DiClemente, 1983; Prochaska, DiClemente ja Norcross, 1992) on integreeriv teraapiateooria, milles hinnatakse inimese valmisolekut tegutseda uue tervislikuma käitumise nimel ning pakutakse välja indiviidi suunavaid strateegiaid või muutumisprotsesse. Mudel koosneb sellistest konstruktsioonidest nagu muutumisetapid, muutumisprotsessid, muutuse tasemed, enesetõhusus ja otsustustasakaal.

Muutumisetapid

See konstruktsioon viitab käitumise muutumise ajalisele mõõtmele. Transteoreetilise mudeli puhul on muutus „protsess, mis hõlmab edusamme läbi mitme etapi“:

- ✓ Kaalumiseelne („pole valmis“) – „Inimesed ei kavatse lähitulevikus midagi ette võtta ja võivad olla teadlikud, et nende käitumine on problemaatiline“
- ✓ Kaalumine („valmistumine“) – „Inimesed hakkavad mõistma, et nende käitumine on problemaatiline, ja hakkavad uurima oma jätkuva tegevuse plusse ja miinuseid“
- ✓ Ettevalmistus („valmis“) - „Inimesed kavatsevad lähitulevikus tegutseda ja võivad astuda väikeseid samme käitumise muutmiseks“
- ✓ Tegevus – „Inimesed on oma probleemkäitumise muutmisel või uue tervisliku käitumise omandamisel teinud konkreetseid ilmseid muudatusi“
- ✓ Hooldus – „Inimesed on vähemalt kuus kuud suutnud tegutseda ja teevad tagasilanguse ennetamise nimel tööd“
- ✓ Lõpetamine – „Üksikisikutel ei ole mingit kiusatust ja nad on kindlad, et nad ei tule toimetulekuviisina tagasi oma vana ebatervisliku harjumuse juurde“

Lisaks kontseptualiseerisid teadlased „tagasilanguse“ (ringluse), mis pole iseenesest etapp, vaid pigem „naasmine tegevuselt või hooldusest varasemasse etappi“.

★ *Kaalumiseelne (pole valmis)*

Selles etapis olevad inimesed ei kavatse lähitulevikus (kuue kuu jooksul) tervislikku käitumist alustada ja võivad olla teadlikud muutumise vajalikkusest. Siinsed inimesed õpivad tervisliku käitumise kohta rohkem: neid julgustatakse mõtlema oma käitumise muutmise plusside üle ja tundma emotsioone oma negatiivse käitumise mõjudest teistele.

Kaalumiseelsed alahindavad tavaliselt muutuste plusse, alahindavad miinuseid ega ole sageli teadlikud selliste vigade tegemisest.

Üks tõhusamaid samme, milles teised saavad selles etapis aidata, on julgustada neid otsuste tegemisel rohkem arvestama ja teadvustama ebatervisliku käitumise muutmise paljusid eeliseid.

★ ***Kaalumine (valmistumine)***

Selles etapis kavatsevad osalejad alustada tervisliku käitumisega järgmise kuue kuu jooksul. Kuigi nad on nüüd muutuste plussidest teadlikumad, on nende miinused plussidega peaaegu võrdsed. See ambivalentsus muutumise suhtes võib põhjustada nende tegevuse jätkamise.

Siinsed inimesed õpivad tundma, mis tüüpi inimesed nad võiksid olla, kui nad muudaksid oma käitumist ja õpiksid rohkem tervislikult käituvatelt inimestelt.

Teised saavad selles etapis tõhusalt mõjutada ja aidata, julgustades neid miinuste vähendamiseks oma käitumise muutmiseks pingutama.

★ ***Ettevalmistus (valmis)***

Selles etapis olevad inimesed on valmis alustama tegevust järgmise 30 päeva jooksul. Nad astuvad väikesi samme, mis nende arvates aitavad tervislikul käitumisel osa nende elust muuta. Näiteks ütlevad nad oma sõpradele ja perele, et tahavad oma käitumist muuta.

Selles staadiumis inimesi tuleks julgustada otsima tuge sõpradelt, keda nad usaldavad, rääkima inimestele oma plaanist muuta oma käitumisviisi ja mõtlema, kuidas nad end tunneksid, kui nad käituksid tervislikumalt. Nende peamine mureküsimus on järgmine: kui nad tegutsevad, kas nad kukuvad siis läbi? Nad õpivad, et mida paremini nad valmis on, seda tõenäolisemalt edenevad nad edasi.

★ ***Tegevus***

Selles etapis olevad inimesed on viimase kuue kuu jooksul oma käitumist muutnud ja peavad edasi liikumiseks pingutama. Need osalejad peavad õppima, kuidas tugevdada muutustega seotud kohustusi ja võidelda tagasilibisemistungiga.

Selles etapis olevatele inimestele õpetatakse oma kohustuste täitmise tehnikaid, näiteks ebatervisliku käitumisega seotud tegevuste asendamist positiivsetega, enda premeerimist muutustega seotud sammude eest ning selliste inimeste ja olukordade vältimist, mis ahvatlevad neid ebatervislikul viisil käituma.

★ ***Hooldus***

Selles etapis inimesed muutsid oma käitumist enam kui kuus kuud tagasi. Selles etapis on oluline, et inimesed tunneksid olukordi, mis võivad ahvatleda neid ebatervisliku käitumise juurde tagasi minema – eriti stressirohketes olukordades.

Selles etapis soovitatakse inimestel otsida tuge ja rääkida inimestega, keda nad usaldavad, veeta aega tervislikult käituvate inimestega ja pidada meeles, et ebatervislikule

käitumisele tuginemise asemel tuleb stressiga toimetulemiseks tegeleda tervislike tegevustega.

★ ***Otsustustasakaal***

TTM-i tagasilangus kehtib eriti nende inimeste kohta, kes on suitsetamisest või uimastite või alkoholi tarvitamisest edukalt loobunud ainult selleks, et jätkata seda ebatervislikku käitumist. Isikutele, kes üritavad loobuda sõltuvust tekitavast käitumisest, näiteks uimastite, alkoholi ja tubaka tarvitamisest, on eriti suur tagasilanguse oht. Pikaajalise käitumismuutuse saavutamiseks on sageli vaja pidevat tuge perekonnaliikmetelt, tervisekoolitajalt, arstilt või muult motivatsiooniallikalt. Toetav kirjandus ja muud ressursid võivad olla abiks ka tagasilanguste vältimiseks.

Enesetõhusus

Selle põhikonstruktsioon on „inimeste kindlus konkreetses olukorras, et nad saavad hakkama kõrge riskiga olukordadega ilma tagasilanguseta nende ebatervislikku või suurde riskiharjumusesse“. Konstruktsioon põhineb Bandura enesetõhususe teoorial ja kontseptualiseerib inimese tajutavat võimet täita ülesannet vahendajana tulevaste ülesannete täitmisel. Oma teadustöös leidis Bandura juba, et tajutav enesetõhususe tase põhjustab käitumises suuremaid muutusi käitumises. See rõhutab erinevaid käitumisteooriaid ühendava transteoreetilise mudeli integreerivat olemust. Enesetõhususe taseme muutumine võib ennustada püsivat muutust käitumises, kui selleks on olemas sobivad stiimulid ja oskused. Transteoreetilises mudelis kasutatakse inimese enesetõhususe hindamiseks üldist enesekindlust. Olukorrapõhised kiusatused hindavad, kui altid on inimesed teatud olukorras probleemkäitumisele.

Muutuste protsessid

Kümme muutuste protsessi on „varjatud ja avatud tegevused, mida inimesed kasutavad etappide läbimiseks“.

Varases etapis liikumiseks rakendavad inimesed kognitiivseid, afektiivseid ja hindamisprotsesse. Inimeste tegevuse ja hoolduse suunas liikudes loodavad nad rohkem kohustustele, ettevalmistamisele, ettenägematutele sündmustele, keskkonnakontrollile ja toetusele.

Prochaska ja tema kolleegid väidavad, et nende transteoreetilise mudeliga seotud uuringud näitavad, et käitumise muutmiseks mõeldud sekkumised on tõhusamad, kui need on „etapiviisilised“, st „sobivad iga inimese muutuste staadiumiga“.

Üldiselt vajavad inimesed edasiliikumiseks järgmist:

kasvavat teadlikkust, et muutumise eelised (plussid) kaaluvad üles puudused (miinused) – TTM nimetab seda otsustustasakaaluks;

enesekindlust, et nad suudavad teha muudatusi ja neid säilitada olukordades, mis ahvatlevad neid pöörduma tagasi vana, ebatervisliku käitumise juurde – TTM nimetab seda enesetõhususeks;

strateegiaid, mis aitavad neil muudatusi teha ja neid säilitada – TTM nimetab neid muutuste protsessideks.

Kümme muutuste protsessi hõlmavad järgmist:

- ✓ teadvuse tõstmine (hankige fakte) – teadlikkuse suurendamine tervisliku käitumise kohta teabe, hariduse ja isikliku tagasiside kaudu;
- ✓ dramaatiline kergendus (pöörake tähelepanu tunnetele) – ebatervisliku käitumise tõttu hirmu, ärevuse või mure tunne või inspiratsiooni ja lootuse tunne, kui nad kuulevad, kuidas inimesed on võimelised muutuma oma käitumise tervislikuks;
- ✓ enesehindamine (looge uus minapilt) – mõistes, et tervislik käitumine on oluline osa sellest, kes nad on ja tahavad olla;
- ✓ keskkonna ümberhindamine (pange tähele oma mõju teistele) – mõistmine, kuidas nende ebatervislik käitumine mõjutab teisi ja kuidas neil oleks muutumisel positiivsem mõju;
- ✓ sotsiaalne vabanemine (märgake avalikku toetust) – mõistmine, et ühiskond toetab tervislikku käitumist;
- ✓ enesevabadus (võtke kohustus) – uskumine kellegi muutumisvõimesse ning kohustuste ja uute kohustuste võtmine selle veendumuse järgi tegutseda;
- ✓ abistavad suhted (saate tuge) – neid muutusi toetavate inimeste leidmine;
- ✓ vastutegevus (kasutage asendajaid) – tervislike tegutsemis- ja mõtlemisviiside asendamine ebatervislikega;
- ✓ tugevdamise juhtimine (kasutage auhindu) – positiivsest käitumisest saadava kasu suurendamine ja negatiivsest käitumisest tuleneva kasu vähendamine;
- ✓ stiimulite juhtimine (hallake oma keskkonda) – tervislikku käitumist õhutavate meeldetuletuste ja näpunäidete kasutamine ebatervislikku käitumist soodustavate asendajatena.

Allikas: https://en.wikipedia.org/wiki/Transtheoretical_model
Lisaallikad
https://www.prochange.com/transtheoretical-model-of-behaviour-change

KOGEMUSLIK ÕPPIMISTEOORIA

David Kolb avaldas oma õpistiilide mudeli 1984. aastal, millest töötas välja oma õpistiili inventari.

Kolbi kogemuslik õppimisteooria toimib kahel tasandil: neljaastmeline õppetsükkel ja neli eraldi õpistiili. Suur osa Kolbi teooriast puudutab õppija sisemisi kognitiivseid protsesse.

Kolb väidab, et õppimine hõlmab abstraktsete mõistete omandamist, mida saab erinevates olukordades paindlikult rakendada. Kolbi teoorias annavad tõuke uute kontseptsioonide väljatöötamiseks uued kogemused.

„Õppimine on protsess, mille käigus teadmised luuakse kogemuste muundamise kaudu“

Kogemuslik õppetsükkel

Kolbi kogemusliku õpistiili teooriat esindab tavaliselt neljaastmeline õppetsükkel, milles õppija „puudutab kõiki aluseid“:

1. Konkreetne kogemus – (ilmneb uus kogemus või olukord või olemasoleva kogemuse taastõlgendamine).

2. Uue kogemuse peegeldav vaatlus (eriti olulised on ebakõlad kogemuste ja mõistmise vahel).

3. Abstraktne kontseptualiseerimine (peegeldus loob uue idee või olemasoleva abstraktse kontseptsiooni modifikatsiooni).

4. Aktiivne eksperimenteerimine (õppija rakendab neid ümbritseva maailma jaoks, et näha, millised tulemused).

Tõhus õppimine on see, kui inimene liigub läbi neljaastmelise tsükli: 1) konkreetse kogemuse saamine, millele järgneb 2) selle kogemuse vaatlemine ja peegeldamine, mis viib 3) abstraktsete mõistete (analüüs) ja üldistuste (järeldused) kujunemiseni, mida seejärel 4) kasutatakse hüpoteesi kontrollimiseks tulevastes olukordades, mille tulemuseks on uued kogemused.

Kolb (1974) näeb õppimist kui integreeritud protsessi, kus iga etapp on üksteist toetav ja järgmist toitev. Tsüklisse on võimalik siseneda mis tahes etapis ja jälgida seda läbi selle loogilise jada.

Tõhus õppimine toimub ainult siis, kui õppija saab täita mudeli kõiki nelja etappi. Seetõttu pole ükski tsükli etapp tõhus iseseisva õppimisprotseduurina.

Õpistiilid

Kolbi õppimisteooria (1974) eristab nelja eraldiseisvat õpistiili, mis põhinevad neljaetapilisel õpitsüklil (vt eespool). Kolb selgitab, et loomulikult eelistavad erinevad inimesed teatud ühte erinevat õpistiili. Inimese eelistatavat stiili mõjutavad mitmesugused tegurid. Näiteks sotsiaalne keskkond, hariduslikud kogemused või indiviidi peamine kognitiivne struktuur.

Ükskõik, mis stiili valikut mõjutab, on õpistiili eelistus ise tegelikult kahe muutujapaari või kahe meie poolt tehtava eraldi „valiku“ toode, mille Kolb esitas teljejoonena, mille mõlemas otsas on „konfliktsed“ režiimid:

Kolbi kahe kontiinumi tüüpiline esitlus on see, et ida-lääne telge nimetatakse töötlevaks kontiinumiks (kuidas ülesandele läheneda) ja põhja-lõuna telge tajumiskontiinumiks (meie emotsionaalne reageering või see, kuidas me seda mõtleme või tunneme).

Kolb uskus, et me ei saa mõlemat muutujat ühel teljel korraga teostada (nt mõelda ja tunda). Meie õpistiil on nende kahe valikuotsuse tulemus.

Kolbi õpistiilide konstrueerimist kaks-kaks maatriksi järgi on sageli lihtsam. Iga õpistiil esindab kahe eelistatud stiili kombinatsiooni. Maatriks tõstab esile ka Kolbi nelja õpistiili terminoloogia: lahknev, omastav, lähendav, kohandav:

	Aktiivne katsetamine (Tegemine)	**Peegeldav vaatlus (vaatamine)**
Konkreetne kogemus (Tunne)	Kohandav (CE/AE)	Lahknev (CE/RO)
Abstraktne kontseptualiseerimine (mõtlemine)	Lähendav (AC/AE)	Omastav (AC/RO)

Õpistiilide kirjeldused

Inimese (ja oma) õpistiili tundmine võimaldab õppimisel orienteeruda vastavalt eelistatud meetodile. Sellegipoolest reageerivad kõik igat tüüpi õpistiilidele ja vajavad neid ühel või teisel moel – küsimus on rõhuasetuse kasutamises, mis sobib kõige paremini antud olukorraga ja inimese õpistiili eelistustega.

Siin on lühikesed kirjeldused Kolbi nelja õpistiili kohta:

★ ***Lahknev (tundmine ja vaatamine – CE/RO)***

Need inimesed suudavad vaadata asju erinevatest vaatenurkadest. Nad on tundlikud. Nad eelistavad pigem vaadata kui teha, pigem koguvad teavet ja kasutavad probleemide lahendamiseks kujutlusvõimet. Nad oskavad kõige paremini vaadata konkreetseid olukordi mitmest erinevast vaatenurgast.

Kolb nimetas seda stiili lahknevaks, kuna need inimesed toimivad paremini olukordades, kus on vaja ideede genereerimist, näiteks ajurünnakuid. Lahkneva õpistiiliga inimestel on laialdased kultuurihuvid ja neile meeldib teavet koguda.

Nad on inimestest huvitatud, kipuvad olema kujutlusvõimelised ja emotsionaalsed ning kipuvad kunstides olema tugevad. Lahkneva stiiliga inimesed eelistavad töötada rühmades, kuulata avatud meelega ja saada isiklikku tagasisidet.

★ ***Omastav (vaatamine ja mõtlemine – AC/RO)***

Omastav õpieelistus hõlmab sisutihedat ja loogilist lähenemist. Ideed ja kontseptsioonid on olulisemad kui inimesed. Need inimesed vajavad praktiliste võimaluste asemel

head selget selgitust. Nad õpivad eriti mõistma laiaulatuslikku teavet ja korraldama seda selges, loogilises vormis.

Omastava õpistiiliga inimesed on vähem keskendunud inimestele ja rohkem huvitatud ideedest ja abstraktsetest kontseptsioonidest. Selle stiiliga inimesi köidavad pigem loogiliselt kõlavad teooriad kui praktilisele väärtusele tuginevad lähenemised.

See õpistiil on oluline teabe- ja teaduskarjääri tõhususe tagamiseks. Formaalsetes õppeolukordades eelistavad seda stiili omavad inimesed lugeda, loenguid kuulata, analüütilisi mudeleid uurida ja neil on aega asju läbi mõelda.

★ ***Lähendav (teevad ja mõtlevad – AC/AE)***

Lähendava õpistiiliga inimesed saavad probleeme lahendada ja leiavad õpitu abil lahendusi praktilistele küsimustele. Nad eelistavad tehnilisi ülesandeid ja on vähem seotud inimeste ja inimestevaheliste aspektidega.

Lähendava õpistiiliga inimesed oskavad kõige paremini ideid ja teooriaid praktiliselt kasutada. Nad suudavad lahendada probleeme ja teha otsuseid, otsides küsimustele ja probleemidele lahendusi.

Lähendava õpistiiliga inimesi köidavad pigem tehnilised ülesanded ja probleemid kui sotsiaalsed või inimestevahelised probleemid. Lähendav õpistiil annab meile spetsialistid ja tehnoloogilised võimeid. Lähendava stiiliga inimestele meeldib katsetada uusi ideid, simuleerida ja töötada praktiliste rakendustega.

★ ***Kohandav (teod ja tunded – CE/AE)***

Kohandav õpistiil on praktiline ja tugineb intuitsioonil, mitte loogikal. Need inimesed kasutavad teiste inimeste analüüse ja eelistavad praktilist, kogemuslikku lähenemist. Neid huvitavad uued väljakutsed ja kogemused ning plaanide elluviimine.

Tavaliselt tegutsevad nad loogilise analüüsi asemel pigem kõhutunde järgi. Inimesed, kellel on kohandav õpistiil, kipuvad teabe saamiseks lootma teistele, kui et viivad läbi omaenda analüüsi. See õpistiil on elanikkonna hulgas laialt levinud.

Hariduslikud mõjud

Nii Kolbi (1984) õppimisetappe kui ka tsüklit võiksid õpetajad kasutada õpilastele tavaliselt pakutavate õppevõimaluste kriitiliseks hindamiseks ja sobivate õppimisvõimaluste väljatöötamiseks.

Haridustöötajad peaksid tagama, et tegevused oleksid kavandatud ja ellu viidud viisil, mis pakuks igale õppijale võimalust õppida talle kõige sobivamal viisil. Samuti saab üksikisikuid aidata tõhusamalt õppida, määrates kindlaks nende vähem eelistatud õpistiilid ja tugevdades neid kogemusliku õppetsükli rakendamise kaudu.

Ideaalis tuleks tegevused ja materjal välja töötada viisil, mis tugineb igas kogemusliku õppetsükli etapis võimetele ja viib õpilased järjest läbi kogu protsessi.

Allikas: McLeod, S. A. (2017). Kolb – õpistiilid. Võetud veebilehelt www.simplypsychology.org/learning-kolb.html
Kolbi õpistiili küsimustiku abil saate teada oma õpistiili.

See teos on litsentsitud Creative Commons Attribution-Noncommercial-No Derivative Works 3.0 Unported litsentsi alusel

ENESEMÄÄRATLEMISE TEOORIA

Enesemääratlemise teooria (EMT) on Edward L. Deci ja Richard Ryani välja töötatud inimese motivatsiooni ja isiksuse makroteooria, mis puudutab inimeste loomupäraseid kasvutendentse ja kaasasündinud psühholoogilisi vajadusi. See puudutab motivatsiooni, millega inimesed teevad valikuid ilma välise mõju ja sekkumiseta. EMT keskendub sellele, mil määral on inimese käitumine enese poolt motiveeritud ja enesemääratletud.

Peamised uuringud, mis viisid EMT ja ETM-i tekkimiseni, hõlmasid sisemise motivatsiooni uurimist. Sisemine motivatsioon viitab tegevuse enda huvides algatamisele, kuna see on iseenesest huvitav ja rahuldust pakkuv, mitte tegevusele välise eesmärgi saavutamiseks (väline motivatsioon). On kirjeldatud erinevaid motivatsioonitüüpe vastavalt nende internaliseerituse tasemele. Internaliseerimine viitab aktiivsele katsele muuta väline motiiv isiklikult heaks kiidetud väärtusteks ja assimileerida algselt välised käitumisreeglid.

Edward L. Deci ja Richard Ryan laiendasid hiljem varasemat tööd, eristades sisemise ja välise motivatsiooni ning pakkusid välja kolm peamist enesemääratlemisega seotud sisemist vajadust. Deci ja Ryani sõnul motiveerivad need kolm psühholoogilist vajadust iseennast käitumist alustama ja täpsustavad toitaineid, mis on olulised inimese psühholoogilise tervise ja heaolu tagamiseks. Need vajadused on väidetavalt universaalsed, kaasasündinud ja psühholoogilised ning hõlmavad vajadust kompetentsi, autonoomia ja seotuse järele.

EMT keskendub veendumusele, et inimloomus näitab püsivaid positiivseid jooni, et see näitab nende elus korduvalt pingutusi, aktiivsust ja pühendumust, mida teooria nimetab „loomupäraseks kasvutendentsiks“. Samuti on inimestel kaasasündinud psühholoogilised vajadused, mis on enesemotivatsiooni ja isiksuse integreerimise aluseks.

EMT tuvastab kolm kaasasündinud vajadust, mis rahuldamise korral võimaldavad optimaalset funktsioneerimist ja kasvu:

- ✓ Pädevus
- ✓ Seotus
- ✓ Autonoomia

Neid vajadusi peetakse universaalseteks vajadusteks, mis on kaasasündinud, õppimata (instinktiivsed) ja mida nähakse inimkonnas aja, soo ja kultuuri kaudu.

Deci ja Ryan väidavad, et teoorial on kolm olulist elementi:

- ✓ Inimesed on oma potentsiaalilt loomult proaktiivsed ja valdavad oma sisemisi jõude (nt indu ja emotsioone)
- ✓ Inimestel on omane kalduvus kasvu arengule ja integreeritud toimimisele
- ✓ Inimestele on omane optimaalne areng ja toimingud, kuid need ei toimu automaatselt

Oma loomupärase potentsiaali realiseerimiseks on vaja hoolimist sotsiaalsest keskkonnast.

Kui see juhtub, on sellel positiivsed tagajärjed (nt heaolu ja kasv), kuid kui mitte, siis on ka negatiivseid tagajärgi. Seega rõhutab EMT inimese loomulikku kasvu positiivse motivatsiooni suunas; see aga nurjub, kui tema põhivajadusi ei täideta.

Vajadused

EMT toetab kolme peamist psühholoogilist vajadust, mis tuleb heaolu ja tervise edendamiseks rahuldada. Neid vajadusi saab rakendada universaalselt. Kuid mõned võivad teatud aegadel olla soodsamad kui teised ja neid väljendatakse aja, kultuuri või kogemuste põhjal erinevalt.

★ ***Pädevus***

Püüdke kontrollida tulemust ja kogeda meisterlikkust

★ ***Seotus***

Tahe suhelda, olla ühenduses ja kogeda teiste eest hoolitsemist

★ ***Autonoomia***

Soov olla enda elu põhjustajaks ja tegutseda kooskõlas integreeritud minaga; Deci ja Vansteenkiste märgivad, et see ei tähenda siiski teistest sõltumatust

Motivatsioonid

EMT väidab, et ta pakub motivatsioonile teistsugust lähenemisviisi, arvestades seda, mis motiveerib inimest igal ajahetkel, mitte aga motivatsiooni kui ühtset kontseptsiooni. EMT eristab erinevaid motivatsioonitüüpe ja nende tagajärgi.

★ ***Sisemine motivatsioon***

Sisemine motivatsioon on loomulik, loomupärane püüdlus leida väljakutseid ja uusi võimalusi, mida EMT seostab kognitiivse ja sotsiaalse arenguga.

Kognitiivse hindamise teooria (KHT) on EMT alateooria, mis täpsustab tegureid, mis selgitavad sisemist motivatsiooni ja varieeruvust sellega, ning vaatleb, kuidas sotsiaalsed ja keskkonnategurid aitavad või takistavad sisemist motivatsiooni. KHT keskendub kompetentsi ja autonoomia vajadustele.

Selliste sotsiaalsete sündmuste nõudmine nagu töö tagasiside või tasustamine tekitab pädevustunnet ja suurendab sisemist motivatsiooni. Deci leidis, et positiivne tagasiside suurendas sisemist motivatsiooni ja negatiivne tagasiside vähendas seda.

Autonoomia peab aga kaasnema kompetentsiga, et inimesed näeksid oma käitumist sisemise motivatsiooni poolt isemääratletuna. Selle juhtumiseks peab mõlemale vajadusele olema viivitamatu kontekstiline toetus või eelneval arengul põhinevad sisemised ressursid.

KHT ja sisemine motivatsioon on seotud ka seotusega hüpoteesi kaudu, et sisemine motivatsioon õitseb, kui see on seotud turvatunde ja kaasatusega.

★ ***Väline motivatsioon***

Väline motivatsioon tuleneb välistest allikatest. Deci ja Ryan töötasid EMT alateooriana välja organismide integratsiooni teooria (OIT), et selgitada välise motivatsiooniga käitumise reguleerimise erinevaid viise.

OIT kirjeldab välise motivatsiooni erinevaid vorme ja kontekste, milles need tekivad. Sellise motivatsiooni kontekst puudutab EMT teooriat, kuna need kontekstid mõjutavad seda, kas motivatsioone võetakse arvesse ja integreeritakse sel viisil enesetunnetusse.

OIT kirjeldab järgmist nelja erinevat tüüpi välist motivatsiooni, mis erinevad sageli nende suhtelise autonoomia osas.

Väliselt reguleeritud käitumine: see on kõige vähem autonoomne, seda teostatakse välise nõudluse või võimaliku preemia tõttu. Sellistel toimingutel võib olla väliselt tunnetatav põhjuslikkuse asukoht.

Omadusi üle võttev käitumisregulatsioon: kirjeldab käitumisele määruste vastuvõtmist, kuid ei aktsepteeri neid täielikult kui omaenda reegleid. Deci ja Ryan väidavad, et selline käitumine kujutab endast reeglina regulatsiooni tingimusliku enesehinnangu kaudu, viidates ego kaasamisele kui omadusi üle võtvale klassikalisele vormile. See on selline käitumine, kus inimesed tunnevad end motiveerituna, et näidata oma eneseväärikuse säilitamise võimet. Ehkki see on sisemiselt juhitud, omab omadusi üle võttev käitumine välist tajutavat põhjuslikkuse asukohta või ei pärine iseendast. Kuna käitumise põhjuslikkust peetakse väliseks, peetakse käitumist mitte enesemääratletuks.

Reguleerimine tuvastamise kaudu: see on autonoomsemalt juhitud välise motivatsiooni vorm. See hõlmab eesmärgi või regulatsiooni teadlikku väärtustamist, et nimetatud tegevust aktsepteeritaks kui isiklikult olulist.

Integreeritud regulatsioon: see on kõige autonoomsem välise motivatsiooni liik. Tekib siis, kui regulatsioonid on täielikult võrdsustatud iseendaga, nii et need sisalduvad inimese enesehinnangutes ja veendumustes isiklike vajaduste kohta. Seetõttu jagab integreeritud motivatsioon omadusi sisemise motivatsiooniga, kuid see klassifitseeritakse siiski väliseks, sest eesmärkidel, mida püütakse saavutada, on pigem minast väljuvad põhjused kui olemuslik nauding või huvi ülesande vastu.

Väliselt motiveeritud käitumisharjumused saab integreerida oma minasse. OIT soovitab internaliseerimist tõenäolisemalt siis, kui on olemas seotustunne.

EMT väidab, et vajadused on kaasasündinud, kuid neid saab arendada sotsiaalses kontekstis. Mõned inimesed arendavad teistest tugevamaid vajadusi, luues individuaalseid erinevusi. Kuid individuaalsed erinevused teoorias keskenduvad mõistetele, mis tulenevad vajaduste rahuldamise või mitterahuldamise tasemest.

Individuaalsed erinevused

EMT-s on kaks üldist individuaalse erinevuse kontseptsiooni, põhjuslikkuse orientatsioonid ja elueesmärgid.

★ *Põhjuslikkuse orientatsioonid*

Põhjuslikkuse orientatsioonid on motiveerivad orientatsioonid, mis viitavad sellele, kuidas inimesed keskkonnas orienteeruvad ja oma käitumist reguleerivad, selle tõttu või sel määral, milleks nad üldiselt on mitmetes olukordades ise enesemääratletud. EMT lõi kolm orientatsiooni: autonoomne, kontrollitud ja isikustamata.

- ✓ Autonoomsed orientatsioonid tulenevad põhivajaduste rahuldamisest
- ✓ Tugevalt kontrollitud orientatsioonid: tulenevad kompetentsuse ja sellega seotud vajaduste rahuldamisest, kuid mitte autonoomiast ning on seotud regulatsiooni kaudu sisemiste ja väliste olukordade kaudu, mis viivad jäiga toimimiseni ja vähenenud heaoluni.
- ✓ Isikustamata orientatsioonid: tulenevad kõigi kolme vajaduse mittetäitmisest. See on seotud ka halva toimimise ja halva olemisega.

Teooria kohaselt on inimestel mõlemal orientatsioonil mingisugune osa, mida saab kasutada inimese psühholoogilise tervise ja käitumisnäitajate ennustamiseks.

★ *Elueesmärgid*

Elueesmärgid on pikaajalised eesmärgid, mida inimesed kasutavad oma tegevuse juhendamiseks, ja need jagunevad kahte kategooriasse.

A Sisemised püüdlused: sisaldavad selliseid elueesmärke nagu kuulumine, generatiivsus ja isiklik areng.
B Välised püüdlused: omavad selliseid elueesmärke nagu rikkus, kuulsus ja atraktiivsus.

Selle teema kohta on tehtud mitmeid uuringuid, mis kaardistavad sisemised eesmärgid suurema tervise, heaolu ja jõudlusega.

Allikas: https://en.wikipedia.org/wiki/Self-determination_theory

Lisaallikad
https://courses.lumenlearning.com/suny-educationalpsychology/chapter/motivation-as-self-determination/
https://en.wikiversity.org/wiki/Motivation_and_emotion/Book/2011/Self-determination_theory
http://selfdeterminationtheory.org

3. PEATÜKK

KLIENDI KOMPETENTSIDE ARENDAMINE

Rääkides INTENSEs kliendikesksest lähenemisest, peaksime mõtlema teadmistele ja oskustele, mille abil klient saab eesmärgid vastavalt tööalase konkurentsivõime näitajatele realiseerida.

Mida ootame kliendilt oma üleminekukontseptsioonis?

- ✓ **TUNNUSTUS**: kliendi kinnitus probleemi olemasolu ja kehtivuse kohta.
- ✓ **ALGATUS**: klient peab saama tuge kasutada omal algatusel.
- ✓ **EESMÄRGID**: klient peab olema võimeline arendama oma eesmärki/eesmärke.
- ✓ **SAAVUTAMINE**: klient peab õppima, kuidas oma eesmärke saavutada.
- ✓ **ARENG**: klient arendab oma pädevusi.

Need aspektid illustreerivad lühidalt, millised elemendid on olulised juhul, kui saame rääkida sellest, et klient jätkab oma üleminekuprotsessi omal vastutusel.

Koolitusprotsessi ajal peab üleminekukoolitaja tagama, et klient arendab oma oskusi, mida peetakse tööalase konkurentsivõime viieks näitajaks:

- ✓ Sotsiaalsed oskused
- ✓ Isiklikud oskused
- ✓ Metoodilised oskused
- ✓ Sotsiaalne stabiilsus
- ✓ Kvalifikatsioon

Kui vaatame sihtrühma koos nende vajadustega, näib olevat selge, et enne kui klient saab oma kooli- ja kutsealaseid pädevusi laiendada, tuleb arendada sotsiaalseid, isiklikke, metoodilisi oskusi ja sotsiaalset stabiilsust. See kaalutlus muutub ainult lahutamatuks, kuna üleminekukoolitaja kasutab kliendi arengu toetamiseks mainitud pehmete oskuste kontekstis kooli- ja kutseoskuste laiendamist.

SOTSIAALSED OSKUSED

Suhtlus

EESMÄRGID (TEADMISED JA OSKUSED)

See koolitusmoodul võimaldab osalejatel enesekindlalt liigendada, edendada väljendusvõimet ja koolitada osalejaid teisi kuulama.

Praktilised harjutused julgustavad valmisolekut kommunikatiivselt paremaks muutuda, konkreetseid suhtlusolukordi üle kuulata ja enesekriitiliselt uurida. Osalejate eneseväljendusvõime paraneb, sest suhtluse aluseid vahendatakse ja kajastatakse simulatsioonides.

Lisaks koolitustele eneseesitluse ja vaba kõnelemise omandamiseks saavad osalejad pärast mooduli valmimist lahendada ka konflikte. Sellega kasvab ka nende enesekindlus.

★ ***Elementaarne suhtlus***

- ✓ Rääkimine ja üksteise kuulamine
- ✓ Verbaalne ja mitteverbaalne suhtlus
- ✓ Rollimäng

Õpieesmärgid:

- ✓ Osalejad saavad end verbaalselt ja mitteverbaalselt väljendada
- ✓ Osalejad õpivad tundma mitteverbaalse ja verbaalse suhtluse reaktsioone
- ✓ Osalejad saavad aru, kuidas võivad tekkida arusaamatused

Rääkimine ja üksteise kuulamine

Modereerige ja koolitage!

See, mida keegi ütleb ja kuidas teine inimene seda tajub, võib olla erinev. Mõnikord ütleb keegi midagi ja seda mõistetakse üsna erinevalt, sest inimesed ei tunne näiteks üksteist või arvavad, et see kõlab naljakalt. Suhtlus koosneb alati saatjast ja vastuvõtjast.

Küsige osalejatelt, kuidas reageerida järgmisele küsimusele:

„Mis köögivili on supis?“

Võimalikud vastused on:

- ✓ „Ma ütlen, mis köögivili see on, sest ma mõistan seda kui puhast teabeküsimust.
- ✓ Ma arvan, et toit ei maitse, sest toon kõlab naljakalt.
- ✓ Ma ütlen, et järgmine kord peaksite süüa tegema, sest ma tunnen, et mind rünnatakse.
- ✓ Olen solvunud ja lähen ära küsimata, mida selle küsimuse all tegelikult silmas peetakse.

Siin esitatud saatja ja vastuvõtja mudel põhineb seitsmel suhtlusetapil.

1. Suhtluspartneril A on kavatsus.
2. Ta tõlgib need sõnadeks.
3. Ta ütleb need välja ja saadab vastuvõtjale.
4. Teade on saadetud.
5. Suhtluspartner B kuuleb sõnumit.
6. Ta tõlgib selle.
7. See tõlgendab tähendust.

Teate nõuetekohase saabumise tagamiseks peaks olema võimalik vastuvõtjat hinnata. Lisaks on väga oluline õige rõhuasetus. Kui vestluspartneri iroonia on tundmatu, tuleks vältida ebaselgeid sõnastusi ja mitmetähenduslikkust.

Teisest küljest on ka kuulajaid. Tuvastada on võimalik järgmisi erinevaid tüüpe.

- ✓ Objektiivne kuulaja: on kuuldule väga lähedal (ainult väljaöeldule)
- ✓ Empaatiline kuulaja: Vastab dialoogipartneri tunnetele või peegeldab neid
- ✓ Tundlik kuulaja: reageerib emotsionaalselt; tunneb end kiiresti solvatuna või rünnatuna
- ✓ Tegevuskeskne kuulaja: tahab olla kohe aktiivne.

Jagage osalejad kahte rühma ja andke seejärel kummalegi rühmale näidisdialoogidega harjutusleht. Kummalgi rühmal on kõneleja ja kuulaja. Kõneleja peab dialoogid läbi lugema. Kuulaja peab ütlema, kuidas ta sellest aru sai. Mõlemad peavad vahetama. Dialoogid tuleks vaheldumisi läbi lugeda, nii et kõik on üks kord kõneleja (saatja) ja kuulaja (vastuvõtja) rollis.

Selle ülesande eesmärk on harjutada küsimuste ja eneseteadete korrektset sõnastamist ning aktiivset kuulamist.

Verbaalne ja mitteverbaalne suhtlus

Teave ja praktika

Suhtlemine ei tähenda lihtsalt üksteisega rääkimist. Iga inimene suhtleb ka siis, kui ta ei räägi. Suhtlemine tähendab enamat kui sõnu. Vestluse eri olukordades paljastab mitteverbaalne suhtlus väga hästi selle, mida inimesed mõtlevad või tunnevad. Näiteks tööintervjuul pööratakse tähelepanu mitteverbaalsele suhtlusele. Kas ta ristab käed (huvipuudus), koputab pidevalt sõrmedega lauale (närvilisus) või proovib hoida silmsidet (enesekindlus)?

Vestluse käigus näitavad žestid, näoilmed ja hoiakud sõnadest selgemalt tõelist sisemist suhtumist dialoogipartneri(te)sse. Meie keha väljendab mõtteid ja tundeid teadlikult ning alateadlikult. Veenev isiksus ilmneb välja öeldud sõnade ja kehakeele ühtsusest.

Harjutusjuhised:

Näidake osalejatele internetist pilte erinevatest inimestest. Küsige osalejatelt, kuidas nad inimesi hindaksid. Inimesi kuulmata või neist teadmata on meil kõigil teatud ideid kehaasendite, žestide või näoilmete kohta.

Seejärel lahendage, kuidas inimesi tegelikult hinnatakse. Näidake osalejatele tabelit, mis hõlmab kehakeelt, žeste ja miimikat.

Rollimäng

1. Mitteverbaalne suhtlus

Verbaalse ja mitteverbaalse suhtluse ning kuulamise treenimiseks viivad osalejad ellu rollimängu. Osalejad jagatakse kahte rühma ning moodustatakse sisemine ja välimine tooliring. Sisemise tooliringi inimestele antakse moderaatori kaardid. Igal kaardil on erinev emotsioon, mida osalejad peaksid verbaalselt väljendama (agressioon, kehakeel) (agressiivne, ärev, vihane, rõõmus, ehmunud, pettunud, igav jne). Välisringi vaatlejatel on kõigi osalejate jälgimiseks viis minutit. Viie minuti pärast küsitakse vaatlejatelt,

kuidas osalejad end sisemises tooliringis tunnevad. Laske vastuseid põhjendada. Vastajatel on aega vaatlejate vastuseid parandada. See peaks viima dialoogini osalejate vahel.

2. Verbaalne suhtlus
Järgmine samm on verbaalne suhtlus. Samas lauses rääkides võib erinevaid tundeid väljendada erineva intonatsiooniga ja neil on kuulajale erinev mõju: sõltuvalt sellest, kuidas lause „Sa oled jälle tore!“ rõhutab helitugevust, milles räägitakse või kuidas kasutatakse žesti ja näoilmeid. Väljendage üllatust, imetlust, süüdistamist, pettumust, viha, ebakindlust, kahjutunnet, irooniat või tänu.

Kõik osalejad ütlevad seda lauset valjusti ja saavad ülesande väljendada kõnega teatud tunnet. Seejärel proovivad osalejad öeldut tõlgendada ja kanda see ette konkreetse meeleolu järgi. Esinejad võivad vastuseid parandada ja saavad hinnangu oma mõju kohta teistele.

★ ***Ekspressiivsus***

- ✓ Igapäevane keel vs. kirjakeel
- ✓ Väljendusvormid taotluskirjades

Õpieesmärgid:

- ✓ Osalejad mõistavad erinevust igapäevase keele ja kirjakeele vahel
- ✓ Osalejad saavad avalduse vormis end piisavalt väljendada

Teave ja arutelu
Saame end väljendada erinevate meediavahendite kaudu Saame inimestega otse suhelda; saame omavahel suhelda Whatsappi, SMS-ide ja e-posti teel või eri sotsiaalmeedia platvormides Kõiki suhtluskanaleid kasutades väljendame end erinevalt. Näiteks kasutatakse Whatsapp-sõnumit sageli koos lühendite ja emotikonidega. Sama juhtub otsestes vestlussituatsioonides, kus käitume erinevalt. Suhtleme õpetajate, koolitajate või vanematega teistmoodi kui lähedaste sõpradega.

Kandideerimisprotsessis on väga oluline, et dokumentide vastuvõtja saaks meist positiivse pildi. Esmamulje algab kandideerimisdokumentide kättesaamisest. Avaldus peab olema sõnastatud teisiti, kui me ennast tavaliselt igapäevases keeles väljendame.

Juhend:
Näidake osalejatele tööle kandideerimise negatiivset näidet. Andke osalejatele veidi aega, et seda lähemalt uurida. Seejärel küsige osalejatelt, mida nad kaaskirjast arvavad: Mida saaks parandada, mis on juba hea? Kuidas sai juhtuda, et taotlejat ei kutsutud vestlusele?

Pärast esimest lähenemist teemale küsige osalejatelt eraldi kaaskirja väljenduste kohta: Kuidas avaldus teile mõjus? Millised muljed jäid teile taotlejast? Kuidas see mulje teile tekkis?

Arutage osalejatega avalduse ettevalmistamise reegleid ja ametlikele asutustele saadetavate ametikirjade olulisust.

★ ***Eneseesitlus***

- ✓ Retoorika põhitõed
- ✓ Närvilisusega tegelemine
- ✓ Harjutage vaba kõnelemist ja mitteverbaalse suhtluse turvalist käsitlemist

Õpieesmärgid:

- ✓ Osalejad õpivad retoorika põhialuseid ja nende tähtsust loengutes.
- ✓ Osalejad mõistavad, miks on kuulajate signaalid väga olulised.
- ✓ Osalejad õpivad närvilisusega hakkama saama.
- ✓ Osalejad saavad enne rühma pidada lühiettekandeid.

Retoorika põhitõed

Vahetus üldõppes

Seal on isiksusi, keda osalejad kuulavad hea meelega, ja on ka isiksusi, keda pikemat aega ei jälgita. Küsige osalejatelt, millal nad kedagi tähelepanelikult kuulavad. Mis on eriline? Kuidas inimene räägib? Kuidas inimene käitub? Kirjutage vastused pabertahvlile.

Loengut pidava inimese jaoks on kuulajad väga olulised. Kuulajad annavad olulisi signaale selle kohta, kuidas inimene hakkama saab ja kuidas esinemine neile mõjub.

Küsige osalejatelt, milliseid signaale kuulajad kõnelejale saata võivad. Kirjutage ka need vastused pabertahvlile. Kombineerige eelnimetatud vastused positiivsete loengute ja käitumise kohta nende vastustega. Pange pabertahvlile pealkiri „Loengud ja kuulajate reageeringud“.

Kuulajate signaalide näideteks võivad olla:

- ✓ Neil on igav (haigutavad, silmad kinni)
- ✓ Nad punnitavad silmi
- ✓ Nad pööravad tähelepanu muudele asjadele (räägivad naabriga, joonistavad)
- ✓ Nad nihelevad toolidel
- ✓ Nad hoiavad kõnelejaga silmsidet
- ✓ Nad panevad kirja olulised aspektid, millele lektor osutas

Nüüd tehke selgeks, et retoorika on esitlustes oluline. Hästi kasutatud retoorika reeglid on näiteks:

- ✓ Loengu selge ülesehitus
- ✓ Huvitavus ja arusaadavus
- ✓ Kasutage häält viisil, mida on kirjeldatud elavana ja põnevana
- ✓ Kasutades öeldu rõhutamiseks näoilmeid ja žeste
- ✓ Veenge, kasutades oma teadmisi

Närvilisusega tegelemine

Vahetus üldõppes

Paljud inimesed, kes peavad loengut pidama, ei tunne end mugavalt. Mõne inimese puhul on tekkinud ärevus nii tugev, et pea on täiesti tühi. Süda hakkab peksma, suu kuivab, kõri on ahenenud ja kõhus on imelik tunne. Kõik see on stressi väljendus ja põhjustab närvilisust.

Küsige osalejatelt, kas nad on pidanud loengut pidama (üksi) ja kuidas nad end tundsid. Kas nad olid ka närvis? Kuidas see juhtus? Kuidas nad üritasid närvilisust kontrolli alla saada?

Närvilisuse mõninga kontrolli alla saamiseks on erinevaid viise:

- ✓ olla hästi ettevalmistatud
- ✓ harjutada eelnevalt peegli, sõprade või vanemate ees
- ✓ juua midagi
- ✓ hingata sügavalt sisse
- ✓ püüda olla sellistes olukordades sagedamini
- ✓ hoida käsi sõrmeotstes koos ja vajutada tugevasti
- ✓ vaadata loengu ajal kedagi, keda juba mõnda aega tunnete
- ✓ ...

Küsige osalejatelt, milliseid meetmeid nad kaaluvad ja leiavad olevat närvilisuse vähendamiseks sobivad. Kirjutage vastused pabertahvlile, et osalejad saaksid need kirja panna.

Harjutage vaba kõnelemist

Harjutada tuleks vaba kõnelemist ja jutustamist. Alustame tandemkõnelustega, millele järgnevad loengud. Tandemrühmades toimuva soojendusetapi kaudu saab hirme leevendada. Jagage eelnevalt igale osalejale tööleht „Kuulamine ja hindamine“.

Protseduur:

1. Pildid (ka objektid või fotod) laotatakse põrandale laiali. Iga osaleja peaks ringi jalutama ja pildi valima.
2. Osalejad peaksid leidma tandemipartneri. Iga osaleja tutvustab pilti tandemipartnerile ja kirjeldab, mida ta selle pildiga seostab. Lühikõnelused piltidest võivad kesta kuni viis minutit.
3. Osalejatel palutakse esitada oma pilt kogu rühma ees. Kestus kolm minutit.
4. Igal üldõppest osavõtjal on ülesanne teha loengu kohta märkmeid: Kuidas kehakeel oli? Kuidas rõhuasetus oli? Kas loeng oli põnev – kui ei, siis miks mitte? Kui mõistetav loeng oli? Siin puudub otsene tagasiside (välja arvatud moderaator).

Lõpuks peegeldage harjutust koos kõigi osalejatega. Kuidas said hakkama üksikud osalejad (välklambi meetod). Seejärel küsige, millised märkmed on lehtedel (anonüümselt) ja mida nad on tulevasteks loenguteks õppinud.

★ ***Enesekindlus***

- ✓ Enesetunnetus ja teiste tajumine
- ✓ Põhjendamisstrateegiad
- ✓ Julgus tagasiside saamiseks ja kriitikaga tegelemiseks

Õpieesmärgid:

- ✓ Osalejad saavad teada, kuidas tekivad erinevused enese ja teiste tajumise vahel.
- ✓ Osalejad õpivad vaieldama.
- ✓ Osalejad õpivad argumenteerimisreegleid.
- ✓ Osalejad teavad, kuidas tagasisidet anda ja vastu võtta.
- ✓ Osalejad õpivad, kuidas kiusamisega toime tulla ja kuidas nad saavad sellistes olukordades end kehtestada.

Esitlus

Moderaator küsib osalejatelt, kas on kunagi juhtunud, et inimesed on hinnanud neid teisiti, kui nad ise tajuvad. Seejärel küsib moderaator, mida osalejad arvavad, miks on tekkinud selline lahknevus enesetunnetuse ja teiste poolt tajutava vahel. Rühmast kogutud põhjused tuleks kirja panna pabertahvlile.

Seejärel näitab esitleja Johari akent (pärast Joseph Lufti ja Harry Inghami). Seda mudelit kasutades on võimalik mõista lahknevusi enese ja teiste taju vahel. Inimesel on käitumispiirkonnad, kus ta edastab enda kohta tahtmatuid sõnumeid, kui enamus tema enda tajust on välja lülitatud. Võrreldes käitumise kõigi oluliste elementidega, mis mõjutavad esitlust, on võimalik teadlikult tajuda vaid väga väikest osa teiste käitumisest.

	Iseendale teadaolev	Iseendale mitte teadaolev
Teistele teadaolev	Areen	Varjatud koht
Teistele mitte teadaolev	Fassaad	Tundmatu

Pärast seda, kui moderaator on selgitanud enesetunnetuse ja teiste tajumise põhiideed, peavad osalejad ellu viima harjutuse. Kõik osalejad peavad esinema lühikese loenguga (viis minutit). Teemadeks võivad olla hobid, eelarvamused jne. Loengutes lindistatakse osalejad videokaamera abil. Pärast loenguid peavad nad end hindama. Pärast enesehindamist näidatakse osalejatele nende esitluse salvestisi. Nad peavad end lühidalt väljendama, kasutades järgmisi küsimusi:

- ✓ Milline oli minu tunne pärast loengut?
- ✓ Kuidas ma oma loengut nüüd näen?
- ✓ Kas minu enesetajumise ja videosalvestuse vahel on vahe?
- ✓ Mida ma õpin sellest oma tulevaste esinemiste jaoks?

Põhjendamisstrateegiad

„Poolt ja vastu“ arutelu

Arutleme koolis, sõprade seas, vanematega või töökeskkonnas. Võib juhtuda, et konfliktid tekivad siis, kui tuntakse end rünnatavana või valesti mõistetuna. Selge väljendusrikkus ja veenvate argumentidega faktiline arutelu võivad aidata arutelu mõistlikult lõpetada.

Juhend:
Moodustage osalejate seas kaks rühma ja kirjutage pabertahvlile kõik arutatavad teemad. Teemad võivad olla nt „Linde tuleks talvel toita“, „Kolimine soodustab minu töökarjääri“.

Andke nüüd juhis, et üks rühm on selle poolt (= pooltrühm) ja teine on vastu (= vasturühm). Kõik rühma liikmed peaksid ütlema vähemalt ühe väite. Pidage arutelu 15 minutit ja pöörake tähelepanu erinevatele argumenteerimisstrateegiatele. Kui tunnete, et osalejad on liiga ummikus, on solvavad jne, sekkuge kohe. Vastasel juhul laske arutelul lõpuni jõuda.

Küsige osalejatelt, mis diskussiooni takistas ja mis edendas ning kirjutage aspektid pabertahvlile pealkirjadega „Arutelu takistused“ ja „Arutelu edendajad“.

Niipea kui kõik osalejate punktid on kokku kogutud, peaksid osalejad moodustama lausedmis võivad olla hea argumenteerimisstrateegia lähtepunktiks: „Hea argument tähendab ...“. Hoidke lauseid nii, et osalejad saaksid neid salvestada.

Reeglid võivad olla järgmised:

- ✓ Hea argumenteerimine tähendab, et teised saavad oma kõne lõpetada.
- ✓ Hea argumenteerimine tähendab otsest viitamist teiste väidetele.
- ✓ Hea argumenteerimine tähendab keskendumist faktidele ja konfliktide vältimist isiklikul pinnal.
- ✓ Hea argumenteerimine tähendab ka arvamuste aktsepteerimist.

Julgus tagasiside saamiseks ja kriitikaga tegelemiseks

Teave ja juhendamine

Tagasiside koosneb alati kahest osast: tagasiside võtmine ja andmine. Näiteks palutakse loengute lõpus kuulajatel esinejale tagasisidet anda. Selle eesmärgiks on, et kõnelejale antakse võimalus õppida konkreetsetest kogemustest ja seeläbi ennast täiendada. Kuid kuidas saaksite öelda inimesele, et ta saab ilma haiget saamata paremaks muutuda? Sageli on nii, et meile meeldib teistele tagasisidet anda, kuid ise kardame saada tagasisidet ja kriitikat. Kriitika käsitlemise õppimiseks tuleks välja töötada tagasiside andmise ja võtmise reeglid.

Juhend:

Andke osalejatele ülesanne panna paika reeglid kriitika väljendamiseks ja käsitlemiseks. Osalejatel on aega 20 minutit.

Tagasiside andmise reeglid võivad olla järgmised:

- ✓ Ärge muutuge isiklikuks. Tuleks kritiseerida ainult, MIDA ja KUIDAS.
- ✓ Peaksime iga kord alustama positiivsetest aspektidest, seejärel tuleks praktiseerida konstruktiivset kriitikat.
- ✓ Tagasiside peaks olema objektiivne ja mitte haavav.
- ✓ Tagasiside peaks olema kirjeldav, vältima hindamist ja tõlgendamist.
- ✓ Virisemine, pragamine ja solvamine on sobimatu!
- ✓ Parandusettepanekud tuleks konkreetselt kindlaks määrata.

Tagasiside andmise reeglid võivad olla järgmised:

- ✓ Laske teistel oma kõne lõpetada. Kunagi ei või teada, mida teine tegelikult öelda tahab, kuni ta on oma tagasiside lõpetanud.
- ✓ Ärge õigustage ega kaitske ennast. Kõigepealt tuleks aktsepteerida teise arvamust. Pärast saab kaaluda, kas ettepanekuid tuleks rakendada.
- ✓ Võtke arvesse, et tagasiside aitab teil aru saada, kuidas te teisi mõjutate.

Kui kõik osalejad on tagasiside reeglid kirja pannud, koguge reeglid pabertahvlile. Palun kontrollige ka seda, kas kõik osalejad on tulemustega nõus või milliseid punkte tuleks muuta.

Allikad:
https://de.wikipedia.org/wiki/Kommunikation
http://www.teachsam.de/deutsch/d_lingu/pragm/pragm_nonvkom0.htm
https://wiki.zum.de/wiki/Rhetorik
https://www.lmz-bw.de/kunst-der-rede.html
https://en.wikipedia.org/wiki/Johari_window
https://wiki.zum.de/wiki/Kompetenzen

Meeskonnatöö

★ *Eesmärgid (teadmised ja oskused)*

Tõhusaks töötamiseks meeskonnas on oluline mõista, kuidas meeskonnatöö toimib. Hea koostöö sõltub meeskonna koostööst. On selge, et kõigil pole võimalust ignoreerida isiklikke konflikte. Hea töötulemuse saavutamiseks antakse osalejatele eeskätt meeskonnatöö eelised seoses mitmekesisuse aspektidega.

Edukas meeskond koosneb erinevatest isiksustest, kes tegutsevad koos ühiselt määratletud eesmärgi nimel. Erinevate isiksuste tõttu võib meeskond saavutada väljakutse erinevast vaatenurgast. Osalejad õpivad, et nad saavad meeskonnatöö kaudu vaadata kaugemale oma ridadest.

Siiski on meeskonnas teatud isiksused, kes suudavad teha paremat koostööd kui teised. Selles moodulis õpetatakse üksteist täiendavaid rolle ja iga meeskonnaga seotud individuid tähtsust.

Meeskonnatöö sõltub ka edukatest suhtlemisprotsessidest. Erinevates meeskonnaharjutustes õpivad osalejad õppima ja täpsustama, millised suhtlus- ja käitumisreeglid moodustavad meeskonna ja mõjutavad seda positiivselt.

★ ***Meeskondade moodustamine***

- ✓ Meeskondade komplekteerimine
- ✓ Millal meeskonnad tõhusalt töötavad?

Õpieesmärgid:

- ✓ Osalejad õpivad, et meeskondades töötamine võib olla väga tõhus.
- ✓ Osalejad saavad teada, et heterogeensed meeskonnad loovad erinevaid vaatenurki.
- ✓ Osalejad õpivad, et meeskonnatöö on suhtlemis- ja läbirääkimisprotsess.

Tuli Maa Vesi Õhk

Määrates igaühele tule, maa, vee või õhu elemendi, peaksid osalejad õppima arvestama iseenda ja meeskonna liikmete eriliste omadustega. Osalejad peaksid õppima, et elemendid täiendavad üksteist ning samamoodi täiendavad erinevad isiksused meeskonnas üksteist.

Juhend:

Iga osaleja kirjutab oma nime kaardile. Nüüd nimetab moderaator sõnu „tuli, maa, vesi ja õhk“ ja palub igal osalejal kirjutada kaardile spontaanselt element.

Moderaator kogub kaardid kokku ja sorteerib need vastavalt nende elementidele.

Moderaator palub sama elementi esindavatel liikmetel moodustada rühma. Rühma liikmed peaksid olema teadlikud, miks nad on just selle elemendi kasuks otsustanud ja millise kujundiga nad seda seostavad (näiteks lõke, küünlavalgus jne). Rühm peaks välja töötama seade, mida nad mängivad koos mitteverbaalsel viisil ja milles esinevad kõik konkreetse elemendi väljakujunenud ilmingud.

Hindamine:

- ✓ Kuidas ma end „omas elemendis“ tundsin?
- ✓ Kuidas ma kogesin elemendi muid omadusi?
- ✓ Kuidas sain grupis oma isiksusega hakkama?
- ✓ Kuidas tajusin teisi ja ennast mängus?
- ✓ Kas muud elemendid puudusid? Kui jah, siis miks?

Kui esindatud on ainult üks või kaks elementi, saate lõpuks üldõppes arutada: „Kui meie meeskond koosneb ainult maast ja tulest ...“ „Meie meeskonnas on õhk alaesindatud ...“

Värvimäng

Võistkondade moodustamiseks on palju võimalusi. Kuid mitte kõik meeskonnad ei tööta võrdselt tõhusalt. Kui meeskonnatööd tajutakse millegi positiivsena, peab õhkkond

olema sobiv. Rühmaprotsessid nõuavad aega, eriti meeskonnasiseste selgituste saamine. Rühma moodustamine võib toimuda vastavalt kolmele kriteeriumile:

- ✓ Rühm koosneb teatud tunnuste alusel: Vastupanu võib tekkida juhtimisprotsessi tõttu, kui meeskonnaliikmete vahel on konflikte.
- ✓ Meeskonnaliikmed leiavad end vastavalt oma eelistustele: rühmad, kus liikmed on lähedased sõbrad, võivad takistada erinevaid vaatenurki ega ole orienteeritud tööelu reaalsusele.
- ✓ Rühm luuakse juhuslikult: hästi aktsepteeritud versioon, mille eeliseks on heterogeensus.

Juhend:

Sõltuvalt rühma suurusest on erinevat värvi kaarte erinev arv. Näiteks on neli kaarti, millel kõigil on punane, sinine, roheline ja must kolmnurk. Need kaardid tähistavad rühma pressiesindajat.

Lisaks on näiteks neli punaste, neli siniste, neli roheliste ja neli mustade ringidega kaarti. Need kaardid tähistavad rühma liikmeid.

Kaardid tuleks asetada hunnikule tagurpidi. Iga osaleja tõmbab ühe kaardi. Sama värvi osalejad kogunevad ruumi ühte kindlasse kohta.

Pärast meeskondade moodustamist toimub meeskonnas esimene harjutus:

Iga meeskonnaliige saab moderaatorilt pastaka. On oluline, et igal meeskonna liikmel oleks erinevat värvi pastakas. Moderaator annab esimesele osalejale paberitüki ja palub tal sellele joonistada. Seejärel tuleb leht edastada järgmisele meeskonnaliikmele. Tema peab tõmbama järgmise joone. Iga osaleja saab joonistada lehele vastavalt oma soovile. Eesmärk on pildi loomine.

Kui leht on käinud paar korda ringi, palub moderaator meeskonnal kokku leppida pildi pealkiri. Rühma pressiesindaja tutvustab pilti üldõppe lõpus ja selgitab, mida see peaks esindama.

Peegeldamine

Pärast iga ülesande täitmist peaksid liikmed meeskonnatööd peegeldama. Pärast ülalnimetatud harjutust arutavad meeskonnad oma tööprotsessi järgmiste küsimuste abil:

- ✓ Milline oli liikmete koostöö pildi joonistamise ajal?
- ✓ Kas kõik meeskonnas olevad inimesed on pildi ja pealkirja tähendusega nõus? Miks või miks mitte?
- ✓ Kas keerulisem on pilti joonistada või sellele sobivat pealkirja leida?
- ✓ Kas üksi on lihtsam töötada kui meeskonna osana?
- ✓ Miks on meeskonnas töötamise võimalus nii oluline?

Meeskonnad saavad kaardid ja pastakad. Teadetetahvlil on moderaator juba koostanud metaplaani lehe pealkirjadega „Meeskonnatöö raskused“ ja „Meeskonnatöö eelised“.

Meeskonnad arutavad küsimusi ja hoiavad oma vastuseid kaartidel lühikeste märksõnadega. Pärast umbes 30-minutist arutelu lähevad meeskonnad edasi. Iga meeskonna liige kinnitab oma kaardid seina külge kas eeliste või raskuste alla. Iga osaleja peaks oma avaldust lühidalt selgitama.

★ ***Meeskonnatöö eelised***

- ✓ Keerukate ülesannete/probleemide haldamine

Õpieesmärgid:

- ✓ Osalejad õpivad, et probleeme ja keerulisi ülesandeid saab meeskonnas paremini lahendada.

Suunamuutus

Meeskonnad on kohustatud toime tulema keerukate ülesannetega ja tagama tõhusaid töötulemusi hoolimata mis tahes väljakutsetest. Selle harjutuse eesmärk on luua väljakutsega ülesande lahendamise ajal meeskonnavaim.

Juhend:

Selle harjutuse jaoks on vaja pikka ja kitsast objekti. Näiteks saab mitu lauda kokku lükata. Moderaator palub osalejatel ronida laudadesse suvalises järjekorras. Kui kõik on oma asendi võtnud, peab meeskond muutma „marsi“ suunda. See tähendab, et kaugeim vasakpoolne osavõtja peab liikuma parempoolsesse serva ja tema naaber peab talle järgnema. Põrandat ei tohi puutuda. Kui keegi kukub maha, peab harjutus uuesti algama.

Üldõppe arutelupunktid:

- ✓ Kas kõik rühmas peaksid aitama teistel ülesandega hakkama saada?
- ✓ Kas rühmas leidus keegi, kes reeglitega ei nõustunud?
- ✓ Kuidas sa end tundsid, kuna tihe kehakontakt oli sellel harjutusel vältimatu?
- ✓ Kas see oli seotud usaldusega? Miks või miks mitte?

Lumepallimeetod

Mitmes tööetapis kahekordistatakse grupi suurus kahe meeskonna liitumisel.

Juhend:

1. Alguses palutakse osalejatel mõni teema/probleem läbi mõelda ja märkused teha („Kuidas ma saan paremini keskenduda?“).
2. Rühm peaks oma kaalutluste võrdlemiseks moodustama paarid ja leidma vähemalt kolm ideed, kus partnerid kokku lepivad.
3. Kahest paarist moodustage neljaliikmelised rühmad ja juhendage neid, et neil oleks sama tööjärjekord. Kui moodustatud on rohkem kui viis rühma, on kasulik teha järgmine samm:
4. Lõpliku võimaliku rühma suuruse saamiseks võtke pabertahvel, millele tulemused registreerida. Tulemusi tuleb üldõppe käigus tutvustada.

Järgmised küsimused on kasulikud aruteluna üldõppel:

- ✓ Kas lahendused on head?
- ✓ Millele põhines kokkuleppeprotsess kolme lahenduse leidmisel?
- ✓ Kas individuaalne protsess lahenduse leidmiseks on parem kui meeskonnaprotsess? Miks, miks mitte?
- ✓ Kas probleemide lahendamisel on kultuurilisi erinevusi?

★ ***Käitumine meeskonnas***

- ✓ Meeskondade käitumisreeglid
- ✓ Meeskondade suhtlusprotsesside reeglid

Õpieesmärgid:

- ✓ Osalejad teavad, kuidas nad peaksid meeskondades käituma, et meeskonnatöö toimiks.
- ✓ Osalejad õpivad tundma meeskondade erinevaid rolle, mis üksteist täiendavad.

Esitlus

Jagage rühm neljaliikmelisteks meeskondadeks. Iga meeskond saab pabertahvlilehe ja pastakad. Töö on järgmine: „Palun mõelge läbi suhtlemis- ja käitumisreeglid, mis on vajalikud hea meeskonnatöö jaoks.“ Osalejatel on aega 30 minutit, et kokku leppida maksimaalselt kümme reeglit.

Seejärel tutvustab iga meeskond üldõppel oma kehtestatud reegleid. Pärast kõigi tulemuste tutvustamist arutab rühm omavahel ja lepib kokku kümme parimat ettepanekut. Moderaator peab kirjutama need soovitused pabertahvlile. Pärast kümne reegli mainimist märgitakse pabertahvel pealkirjaga „Me käitume meeskonnas“.

Vestlus ja käitumine võivad olla järgmised:

- ✓ Ärge pidage vestluse ajal eraviisilisi vestlusi.
- ✓ Proovige vestluses osaleda.
- ✓ Laske teistel alati oma kõne lõpetada.
- ✓ Püsige objektiivne, ärge karjuge.
- ✓ Püüdke olla avatud teistele vaatenurkadele.
- ✓ Kõik töötavad kaasa.
- ✓ Iga rühma liige vastutab rühma tulemuse eest.
- ✓ Igaüks saab oma arvamust vabalt avaldada.
- ✓ Nõustuge teiste arvamustega.

Rollid meeskondades

Nelja osalejaga harjutusvõistkonnad. Jagage igas meeskonnas välja neli kaarti meeskonnaliikmete rollidega:

1. Logipidaja: kirjutab rühmatöö tulemused üles.

2. Ajavõtja: kindlustab, et kokku lepitud ajast peetakse kinni. Teeb teistele meeskonnaliikmetele meeldetuletuse, kui on oht, et „aeg otsa saab“.
3. Arutelu juht: on rühma esimees, avab teema ja viib läbi vestluse.
4. Esitleja: esitab rühmatöö tulemused üldõppel.

Meeskonnaliikmed joonistavad ühe kaardi ja teavad seega, millist rolli nad meeskonnas mängivad. Iga rolli kindlaks määramiseks kirjutage kaartidele võtmesõnad.

Nüüd saab iga meeskond teema, mida tuleks arutada. Igaüks peaks jääma oma rolli.

Pärast umbes 20-minutist rühmatööd peaksid kõik rühmad üldõppel kohtuma. Taskulampmeetodi abil peaks lõpuks kajastuma, kuidas meeskonnaliikmed oma rolli mängisid ja kuidas nad teisi rolle tajusid.

Õppige positiivset suhtumist välja näitama.
Töö meeskonnas ei kulge alati sujuvalt. Võib tekkida konflikte ja arusaamatusi, mis segavad meeskonda ja takistavad tööprotsessi. Osalejad on juba õppinud, millised rollid on meeskondades ja kuidas peaksid meeskonnaliikmed tootliku töö tagamiseks käituma. Koostööülesannete viimases etapis on oluline hinnata meeskonnatööd ja näidata välja positiivset suhtumist.

Juhend:

Moderaator jagab grupi väiksemateks 2–4 osalejaga meeskondadeks. Meeskonnad tuleks eraldada nii, et nad ei kuuleks üksteist. Iga meeskond saab paar lehte ja pastakad. Iga meeskond tuleb määrata mõne teise meeskonna juurde ja paluda neil kirjutada üles teise meeskonna liikmete nimed.

Meeskonnal tuleks paluda välja mõelda lugu, milles osalevad kõik teise meeskonna liikmed. Selles loos tuleks meeskonna liikmetele tutvustada nende positiivseid omadusi.

Kui kõik lood on valmis, tuleb välja kuulutada rühmade määramine ja lood läbi lugeda.

Arutelupunktid:

- ✓ Kas olete üllatunud sellest, millised omadused on teile antud?
- ✓ Kas teil on muid omadusi, mis sobiksid rühma liikmetele?
- ✓ Kuidas saab neid positiivseid iseloomujooni kasutada meeskonna või enese parendamiseks?

Allikad:
https://en.wikipedia.org/wiki/Team_building
https://www.lehrer-online.de/unterrichtseinheit/ue/inklusiver-unterricht-einfuehrung-in-die-teamarbeit/

Liikuvus

★ ***Eesmärgid***

Pärast moodulis osalemist teavad osalejad, kui oluline võib olla liikuvus ja kuidas nad saavad kasu parematest võimalustest tööturul. Suurenenud liikuvus tähendab suuremat lõimumise ja tööalase konkurentsivõime võimalust.

Kui osalejad on teadlikud suurema liikuvuse eelistest, peaksid nad õppima, kuidas oma liikuvust parandada. Selle koolituse lõpus saavad osalejad lugeda linna- ja sõiduplaane ning tegeleda marsruudiplaneerijaga.

Samuti tuleb tegeleda kutsealase liikuvusega. Tuues esile mitmed kutsealaga seotud ametid, peaksid osalejad ka teadvustama, et ametialane paindlikkus ei vastandu nende isiklikele huvidele.

Võimalike kolimishirmude vältimiseks mainitakse olulisi asutusi, kelle poole tuleb pöörduda enne või pärast kolimist. Uue linna registreerumine on samuti teema, nii et osalejad oleksid mooduli lõpus valmis piirkondlikeks muutusteks.

★ ***Liikuvuse olulisus***

- ✓ Mõju tööturu individuaalsele vaatele
- ✓ Liikuvuse takistused
- ✓ Suurenenud liikuvuse eelised

Õpieesmärgid:

- ✓ Osalejad tunnistavad, et liikuvus võib suurendada lõimumisvõimalusi.
- ✓ Eesmärk on aktiveerida liikumisvalmidus ja luua alus edukaks liikuvuseks.

Esitlus

Moderaator tutvustab liikuvuse teemat, selgitades seost mobiilsuse ja lõimumisvõimaluste vahel.

Eel- ja vastuarutelu on hea viis teemaga tutvumiseks.

Moderaator kirjutab tahvlile pealkirja „regionaalne mobiilsus – poolt ja vastu“. Samal ajal saab moderaator joonistada pildi liikuvuse võimalikest takistustest, millele ta saab hiljem viidata.

Pärast arutelu sooritavad osalejad liikumistesti.

Vastavalt liikuvuse teema enesehinnangule saab moderaator tagasisidet teemadel, mis pakuvad osalejatele erilist huvi.

Kliendi küsimus: Kuidas ma orienteerun?

Selle ehitusploki eesmärk on aktiveerida veelgi liikuvusvalmidust, mida varem uuriti ja arutati seoses liikuvustestiga.

Protseduur:

Alguses peaksid osalejad arutama oma professionaalseid ideid. See loob seose liikuvuse ja ametite vahel. Teemad võivad olla näiteks järgmised:

- ✓ Trendialade või ebapopulaarsete elukutsete tutvustus
- ✓ Kutsealade väljavaated piirkonnas
- ✓ Millised on kogemused rakendustega?
- ✓ Millised on kutsehariduse ja -koolituse rühma põhipositsioonid teistes piirkondades?

Seejärel peaksid osalejad töötama koos laua peal, mis on projekteeritud seinale. Tabel tuleks täita piirkondadevahelisest kutseharidusest ja -koolitusest tulenevate muudatuste aspektidega. Erilist tähelepanu pööratakse piirkondlikule ja piirkondadevahelisele kutseharidusele ja tööhõivele viitava muutuse mõõtmele. Samuti tuleks käsitleda mitmesuguseid tunnuseid, näiteks sotsiaalseid ja kultuurilisi aspekte.

★ ***Tegelemine linna- ja sõiduplaanidega***

- ✓ Linnakaartide kasutamine
- ✓ Sõiduplaanide kasutamine

Õpieesmärgid:

- ✓ Osalejad saavad uurida linna- ja sõiduplaane.
- ✓ Osalejad saavad otsida reisiühendusi.

Iga praktika- või töökohale kandideeriv osaleja kutsutakse vestlusele. Kuid ettevõte/äri ei asu alati elukoha vahetus läheduses. Seetõttu võib juhtuda, et marsruut tuleb katta ühistranspordi või autoga. Õigesse sihtkohta jõudmiseks peaksid linn ja sõiduplaanid olema loetavad.

Moderaator levitab trükitud sõiduplaane ja selgitab näiteid, kuidas neid lugeda:

- ✓ Leidke ühendus ... (asukoht) ... (sihtkoht).
- ✓ Sõidate ... (kuupäev)
- ✓ Hiljemalt ... peaksite olema ... (sihtkoht).

Moderaator ja osalejad vaatavad sõiduplaane. Pärast seda, kui moderaator on näiteid selgitanud ja küsimustele vastanud, jagab ta laiali ülesandelehe:

„Kujutage ette, et te olete saanud kutse vestlusele mõnes teises linnas. Tahaksite sinna minna ühistranspordiga. Sõiduplaani abil on teil võimalus saada teavet oma sõiduaegade ja ümberistumiste kohta.“ Niipea kui ühendus on leitud, tuleks see töölehele kirja panna.

Pärast harjutust peaks toimuma järelemõtlemisring. Mida te kergesti leidsite? Kust ma võiksin saada rohkem tuge?

Ülesande keerukuse suurendamiseks jaotab moderaator nüüd laiali linnakaardid (varem välja trükitud). Harjutus toimub ülalkirjeldatud viisil. Seekord peavad osalejad leidma tee bussipeatusest konkreetsele aadressile.

★ ***Internetimeedia käsitsemine***

- ✓ Google Mapsiga tegelemine
- ✓ Marsruudiplaneerijaga tegelemine
- ✓ Veebipõhiste sõiduplaanide teave

Õpieesmärgid:

- ✓ Osalejad oskavad interneti marsruudiplaneerijate abil paika panna reisikorralduse.
- ✓ Osalejad teavad, kuidas toimida elektrooniliste sõiduplaanidega internetis.
- ✓ Osalejad oskavad õpitut praktikas rakendada.

Teave

Näidake osalejatele Google Mapsi (või teie valitud marsruudiplaneerijat) ja minge konkreetselt marsruudiplaneerija juurde. Küsige osalejatelt lähtekohta ja sihtkohta. Osalejate soovide põhjal näitate, kuidas soovitud marsruuti arvutatakse. Püüdke osalejaid kaasata, kui suhtlete marsruudiplaneerija sisuga.

Näidake võimalusi, kuidas arvutada auto või ühistranspordi kasutamist. Järgmine samm peaks olema veebipõhise ajakava/rakenduse kasutamine, täites kõik konkreetsed andmed, mida on vaja kogu teabe saamiseks.

Koolitus

Kõigepealt tuleb lahti selgitada ootel olevad küsimused. Kui teile tundub, et osalejad on esitletud meediaga suhtlemisel endiselt pisut ebakindlad, peaksite moodustama kaks rühma. Muidu tuleks harjutusi teha individuaalselt.

Osalejad teavad, kuidas käsitseda marsruudiplaneerijat ja veebipõhist meediat sõiduplaanide kohta. Moderaator annab nendel teemadel mitmesuguseid ülesandeid:

- ✓ Kujutage ette, et sõidate ... (algus) ... (sihtkoht). Leidke kiireim marsruut internetis, kasutades Google Mapsi (või teie valitud marsruudiplaneerijat). Kes marsruudi on leidnud, palun andke käega märku. Siis tulen ja vaatan tulemust.
- ✓ Kontrollige riigiraudtee sõiduplaaniteavet. ... (kuupäev) soovite minna .... (kellaaeg) ... (sihtkoht). Mis kell te jõuate?
- ✓ Te pole kindel, kas teil on piisavalt aega jaamast sihtkohta jõudmiseks. Seetõttu kaaluge varasemat ühendust. Millal te peaksite lahkuma?
- ✓ Olete saanud kutse töövestlusele ... (linn). Intervjuu toimub konkreetses piirkonnas. Leidke ühendus ühistranspordi ettevõtte veebilehe kaudu. Intervjuu toimub ... (kuupäev) ... (tänaval) ja umbes ... (kellaaeg). Märkus: siin saab iga osaleja valida väljumiskoha. Kui iga osaleja lahkub oma elupiirkonnast, muutub otsing reaalsemaks.

Ekskursioon

Pärast seda, kui osalejad on erinevates koolitusüksustes õppinud, kuidas tulla toime linnakaartide, (veebipõhiste) sõiduplaanide ja marsruudiplaneerijatega, tuleks teadmised praktiliselt proovile panna. Selles rakendusetapis peavad osalejad leidma tehaseekskursioonide või piirkonnakülastuste abil õige tee. Osalejad peaksid mõtlema välja selle koolitusüksuse ajakava ja koha, kuhu nad sooviksid minna. Ajakava antakse vastutavale juhendajale/koolitajale. Osalejad võtavad enda valitud marsruutide osas juhtrolli. Teisisõnu, nad peavad teadma marsruuti ja seda enne uurima. See viib osalejad praktilise enesemääratluseni, paneb proovile võimed probleemide lahendamiseks ja katsetab meeskonna võimeid.

Kui marsruut võtab liiga palju aega, lühendatakse ajakava nii, et osa individuaalsetest alaeesmärkidest eemaldatakse.

★ ***Ja kui ma kolin?***

- ✓ Kõik olulised ametivõimud
- ✓ Ärge unustage enda registreerimist!

Õpieesmärgid:

- ✓ Osalejad õpivad, mida nad peavad kolimise ajal jälgima ja millised asutused on olulised.
- ✓ Osalejad saavad teada, et nad saavad taotleda kolimiskulude hüvitamist.
- ✓ Osalejaid teavitatakse sellest, et töö on võimalik ka välismaal ja kus saada selle kohta lisateavet.

Esitlus ja enesehinnang

Moderaator küsib osalejatelt, kes on juba kolinud. Kui on selliseid osalejaid, kes on juba kolinud, küsib moderaator, millele kõigele tuli mõelda. Kõik nimetatud vastused tuleks registreerida pabertahvlil.

Moderaator küsib, millised aspektid on liikumisel eriti takistuseks. Peaksime arutama ka julgustavaid tegureid. Moderaator peaks käsitlema käimasoleva protsessi tegureid. Tegurid saab registreerida ka pabertahvlil.

Samuti on oluline teavitada teatud asutusi. Moderaator võib osalejatelt küsida, kas nad teavad asutusi, mis on kolimisel olulised. Pabertahvlil tuleks vastused registreerida ja neid arutada. Selgitage välja olulised kontorid, näiteks tööhõiveagentuur, linnakontorid, registreerimisbüroo. Palun tutvuge konkreetsete asutuste selgitustes tähtaegadega.

Allikas: https://de.wikipedia.org/wiki/Mobilitätskompetenz
https://de.wikipedia.org/wiki/Verkehrspädagogik

ISIKLIKUD OSKUSED

Stressijuhtimine

★ ***Eesmärgid***

Koolitusmooduli sissejuhatus sisaldab stressist arusaamise selgitamist. Paljud inimesed mõistavad stressi kui kurjust, mis mõjutab neid väliselt ja millega nad passiivselt kokku puutuvad. Koolitusmooduli kohaselt teavad osalejad, et stressiolukorrad on lahendatavad probleemid ja igaüks saab aktiivselt panustada nii stressiolukorda kui ka toimetulekuprotsessi.

Stressiga tõhusaks toimetulemiseks tuleb kõigepealt välja selgitada põhjused. „Stressikaardi“ loomisega õpivad osalejad oma individuaalseid stressitekitajaid nimetama ja suudavad eristada stressiolukordi vähem stressirohketest olukordadest.

Oma keha hoiatussignaale eiratakse sageli. Koolitusmoodul uurib erinevaid kehapiirkondi, mis on stressireaktsioonidest mõjutatud. See näitab osalejatele, kuidas nende keha reageerib stressile. Lisaks tunnete ära keha signaalid, mis viitavad stressile.

Pikaajaliste stressipõhjustega toimetulemiseks koostavad osalejad individuaalse tegevuskava. Osalejad saavad seda plaani tulevastes olukordades kasutada. Nii võivad osalejad mitte ainult stressist üle saada, vaid ka vältida stressi tekitavaid olukordi.

Koolitus pakub pikaajaliste toimetulekuvõimaluste kõrval ka lühiajalisi. Osalejad õpivad selliseid meetodeid nagu hingamistehnika, mõtteseisak või positiivne enesevestlus. Nende meetodite abil võivad osalejad lühiajaliselt stressiolukordadest üle saada.

★ ***Mis on stress***

- ✓ Mis on stress?
- ✓ Eristage positiivset ja negatiivset stressi

Õpieesmärgid:

- ✓ Osalejad töötavad välja „stressi“ määratluse.
- ✓ Osalejad mõistavad, et stressi tajutakse erinevalt.

Esitlus

Kui ürginimesed olid stressi ajal äkitselt saadava energia tõttu hästi valmis võitlus- või lennureaktsioonideks, siis tänapäeva inimene puutub harva kokku eluohtlike olukordadega. Taastumisetapp algas kohe pärast stressiolukorda. Tänapäeval on inimene vaid teatud olukordades võimeline alustama otsest taastumisetappi üldise stiimuli ülekoormuse või professionaalse stressi tõttu. See võib põhjustada mitmesuguseid stressireaktsioone.

Oluline on rõhutada, et stress ei võrdu stressiga. Erinevus on meid inspireeriva positiivse stressi ja meid halvava negatiivse stressi vahel.

Stressireaktsioonid ei esine ainult negatiivsetes olukordades. Positiivsed päästikud, nagu sport, üllatuspidu või ootamatu taaskohtumine vanade sõpradega, tekitavad keha täieliku lööklaine. Toimuvad tüüpilised stressireaktsioonid ja ülekaalus on positiivne, mitte negatiivne mõju. Seetõttu ei tajuta igat stressi vormi negatiivsena. Konkreetsete ülesannete lahendamiseks on teatud annuses vaja stressi.

Meetod
Moderaator küsib positiivsete ja negatiivsete stressisituatsioonide kohta, mida osalejad on kogenud. Vastused tuleks registreerida pabertahvlilehel ja liigitada positiivse ja negatiivse stressi alla.

Ajurünnak ei lõpe kokkuvõttega, vaid ideede hindamisega. Selle eesmärk on selgitada, et stress ei mõjuta mitte ainult negatiivselt.

★ ***Stressi põhjused***

- ✓ Selgitage välja stressi põhjused
- ✓ Looge stressikaart

Õpieesmärgid:

- ✓ Osalejad teavad stressi individuaalseid põhjuseid ja saavad neile omistada erinevaid tähendusi.

Sageli ei tea osalejad, miks nad pingutavad. Kolleegid, töökoormus, pidev tähtaja surve või karjääri ja eraelu tasakaalustamine. Tavaliselt ei põhjusta stressireaktsioone vaid üks aspekt. Paljud erinevad asjad kogunevad ja panevad teid stressi tundma.

Meetod
Seetõttu on oluline, et osalejad saaksid ülevaate isiklikest stressitekitajatest. Isikliku stressikaardi loomisega saavad osalejad tellida oma stressitaset ja määrata erinevatele stressitekitajatele erinevad tähendused.

Alguses peaks moderaator visualiseerima mõned põhiküsimused pabertahvlil, mis hõlbustab osalejatel oma isiklike stressitekitajate väljaselgitamist. Kesksed küsimused võiksid sisaldada järgmisi aspekte:

- ✓ Millised olukorrad käivitavad füüsilisi reaktsioone, näiteks kõhuvalu, higistamist, rahutust või närvilisust?
- ✓ Mis põhjustab selliseid negatiivseid tundeid nagu viha, hirm ja abitus?
- ✓ Millal käivad teie peas läbi sellised negatiivsed mõtted nagu „Oh ei, mitte seda“, „Ma ei saa seda teha“, „Lükake ära ja eemale!!"
- ✓ Millised ülesanded põhjustavad keskendumisvõime puudumist?
- ✓ Millistes olukordades kasutate üha sagedamini sigarette, alkoholi, kohvi või maiustusi?

Juhend

Osalejad saavad suure paberitüki ja kirjutavad lehe keskele sõna STRESS. Nad nimetavad seda stressikeskuseks, mis tähendab kõige stressirohkemat tunnet, mis neil on. Sealt servadeni stress väheneb.

Sellel lehel peavad osalejad kirjutama üles kõik, mis kutsub esile stressirohkeid tundeid ja reaktsioone (isikud, olukorrad ja tegevused).

Kõige stressirohkemad asjad lähevad keskele, vähem stressirohkemad servade poole. See annab neile hea ülevaate sellest, kes või mis nimelt stressi põhjustab. On oluline, et nad loetleksid lehel üles kõik, millele nad suudavad mõelda. Eriti tugevaid stressitekitajaid saab esile tuua värviga.

★ ***Stressireaktsioonid***

- ✓ Kognitiivselt
- ✓ Emotsionaalselt
- ✓ Vegetatiivselt
- ✓ Lihaseliselt

Õpieesmärgid:

- ✓ Osalejad tunnevad ära oma keha hoiatussignaalid ja saavad stressile reageerida juba varakult.
- ✓ Osalejad on teadlikud eriti koormavatest stressiteguritest.

Meetod

Osalejatel tuleb paluda täpsustada ettevalmistatud töölehel nende individuaalsed stressireaktsioonid. Ülesande juhtpõhimõte on see, et inimene saab stressi või ülekoormusega hakkama ainult siis, kui tal on teatud teadmised stressi ja/või ülekoormuse kohta. Tüüpilised stressireaktsioonid võivad olla omamoodi varajase hoiatamise süsteem. Osalejad peaksid olema kursis oma stressireaktsioonidega ja hoidma neid kirjalikult, et nad saaksid neid kasutada hoiatussignaalidena stressiolukorras õigeaegseks ümberlülituseks.

See annab teile ülevaate konkreetsete stressitekitajate tasemest ja te saate teha järelduse, kus oma stressi leevendada.

★ ***Pikaajaline stressijuhtimine***

- ✓ Koostage tegevuskava

Õpieesmärk:

- ✓ Osalejad keskenduvad stressi peamistele põhjustele ja töötavad välja individuaalse tegevuskava, et pikaajaliselt stressiga toime tulla.

Osalejad saavad stressist üle ainult oma tegevuse kaudu. Eelmiste tööetappide kaudu on osalejad ära tundnud oma individuaalsed stressitekitajad ja stressireaktsioonid.

Stressi tõhusaks ja pikaajaliseks ohjamiseks peaksid nad keskenduma mõnele stressitekitajale.

Meetod

Järgmine samm osalejate jaoks on tegevuskava loomine. See kava peaks sisaldama konkreetseid samme, milles selgitatakse, mida osalejad soovivad stressitekitajate vastu järgmise nelja nädala jooksul teha.

Plaan ei tohiks olla liiga nõudlik. See ei tohi osalejaid ajaliselt üle pingutada ega tohi olla liiga keeruline. See peaks olema teostatav ja lihtne. Osalejatele tuleks selgitada, et on ka stressitekitajaid, mida nad saavad vaid vähe muuta. Sellepärast peaksid nad oma energia keskendama sellele, mida nad saavad muuta.

Juhend

Osalejad peaksid ühele lehele märkima stressi põhjused, mida nad soovivad järgmise nelja nädala jooksul lahendada. Neid tuleks piirata maksimaalselt kahe stressi põhjusega, mida nad peavad raskeks koormuseks, ja maksimaalselt nelja põhjusega, millega nende arvates pole keeruline toime tulla.

Osalejad peaksid igast loetletud stressi põhjusest paremale kirjutama meetmed, mida nad soovivad rakendada. Kolmandas veerus tuleb kindlaks määrata kuupäevad, millal nad rakendavad iga üksiku meetme järgmise nelja nädala jooksul.

★ ***Lühiajaline stressijuhtimine***

- ✓ Hingamistehnika
- ✓ Mõtted peatuvad!
- ✓ Positiivne enesevestlus

Õpieesmärgid:

- ✓ Osalejad teavad, kuidas kiiresti lõõgastuda, oma hinge teadlikult tajuda ja seda sihipäraselt kasutada.
- ✓ Osalejad õpivad oma negatiivseid stressirohkeid mõtteid katkestama.
- ✓ Osalejad saavad ära tunda ja muuta stressi tekitavaid ja tugevdavaid mõtteid.

Lühiajalise stressiga toimetuleku meetodid on kasulikud, kui:

- ✓ stressi põhjust pole võimalik kõrvaldada, olukorda ei saa muuta
- ✓ olete ägedas stressiolukorras ja soovite jätkuvalt selgelt mõelda
- ✓ Eskalatsioonide vältimiseks

Hingamistehnika

Lõõgastusvõtete õppimisel tuleks häirimata õhkkond luua pimendatud ja hästi õhutatud ruumis.

Riietus peaks olema mugav ja keha asend peaks olema lõdvestunud. Pärast igat lõõgastusetappi peaks organismi aktiveerimine toimuma lõdvendamise ja venitamise abil. Osaleja ei tohiks olla sunnitud harjutust läbi viima.

Hukkamine

Teki kaasa võtmisest tuleks osalejatele teatada eelmisel päeval.

Rääkige osalejatega harjutuste eelistest: See on hea meetod stressi vähendamiseks enne rühma ette astumist või enne raske olukorraga toimetulekut. Sügav hingamine lõdvestab ja varustab keha hapnikuga.

Kolmeastmeline hingamine

Korrake iga harjutust viis kuni kümme korda.

1. etapp: rangluu-sissehingamine

Hingake sisse – käed asuvad rinnaõõne ülemisel osal, hingake aeglaselt sisse, nii et rindkere suureneb veidi.

Hingake välja

Välja hingates veenduge, et kogu õhk voolab välja, et jääks ruumi uuele hapnikurikkale õhule. Käed jäävad passiivseks, asuvad rinnal lõdvalt ja tunnevad rindkere tõstmist ja langetamist.

2. etapp: rinnahingamine

Hingake sisse

Asetage mõlemad käed ribidele nii, et sõrmeotsad peaaegu üksteisega kokku puutuvad. Sissehingamisel tundke, et ribid laienevad väljapoole ja käed on lahus.

Hingake välja

Väljahingamisel lähenevad sõrmeotsad uuesti.

3. etapp: kõhuhingamine

Hingake sisse

Asetage käed naba tasemele kõhule. Esimene väljahingamine. Sisse hingates kõht tõuseb. See alandab diafragmat ja alumised kopsupiirkonnad täituvad õhuga. Seeläbi lükatakse käed ülespoole.

Hingake välja

Väljahingamisel naaseb diafragma kuplikujulisse asendisse. Kõht muutub tasaseks ja käed pöörduvad tagasi algasendisse.

Mõttepeatus!

Stressi põhjuseid tuleb uurida, et neist oleks võimalik lahti saada. Kuid seni, kuni see võimalikuks osutub, ei pea stressirohkeid mõtteid pidevalt mõtlema. Peatustehnika abil saab stressitekitavad mõtted kõige tõhusamalt katkestada.

Juhend
Osalejaid juhendatakse ette kujutama midagi, mis tähistab nende stressi tekitavate mõtete viivitamatut katkestamist. See võib olla punane stopp-märk, kuna nad teavad seda maanteeliiklusest. Teine võimalus on see, et nad kujutavad ette, kuidas nad keeravad veekraani ja peatavad sellega kohe vee jooksmise. Iga osaleja peaks otsustama individuaalse peatuspildi kasuks.

Osalejad peaksid ütlema „stopp!“ nende endi mõtetes. Kui olukord lubab, saavad nad ka öelda või hüüda „stopp“.

Nad peaksid looma jalutuskäikude ajaks positiivse mõtte, näiteks lemmiklaulu või vaate.

Kui stressimõte kordub, tuleks treeningut korrata.

Positiivne enesevestlus

Positiivne mõtlemine on vajalik, kuna negatiivne mõtlemine tekitab sageli stressi. Oluline tehnika stressi ohjamisel on negatiivse mõtlemise ümberprogrammeerimine positiivseks mõtlemiseks.

Enesevestlustes tehakse sageli enneaegseid järeldusi, hinnatakse olukordi ühekülgselt ja jõutakse valedele tulemustele. Positiivse enesevestluse eesmärk on need negatiivsed stressi tekitavad mõtted täpselt ära tunda ja positiivseteks muuta.

Positiivne mõtlemine:
kui antud olukordi, fakte ja võimalusi hinnatakse sobivalt ning on olemas soov muuta olevikku aktiivselt, et tulevikus paremaks muutuda. Positiivsed mõtted on tihedalt seotud enesekindluse, enese aktsepteerimise, heaolu, esinemise ja eluhimuga.

allikad: https://wiki.zum.de/wiki/Kompetenzen
https://en.wikipedia.org/wiki/Stress_management
https://en.wikipedia.org/wiki/Coping_(psychology)
https://en.wikipedia.org/wiki/Mindfulness-based_stress_reduction

METOODILISED OSKUSED

Õppige õppima

★ ***Eesmärgid***

Osalejad on võimelised õppima ja töötama tõhusamalt. Neid õpetatakse kasutama erinevaid meetodeid, mida hiljem praktikas katsetatakse.

Paremaks struktureerimiseks, õppimiseks ja esitlemiseks on oluline aega targalt kasutada. Osalejad õpivad ajahalduse tehnikaid, et nad saaksid ülesandeid täita õigeaegselt ja ilma ajalise surveta. See aitab luua ka stressivaba õhkkonna. Stressiolukordade ilmnemisel õpivad osalejad stressiga toime tulema ja see stress võib isegi olla soodne.

Pärast mooduli läbimist saavad osalejad omandada iseseisvalt asjakohast teavet, mida nad vajavad õppimiseks või töötamiseks, ning sortida seda tähtsuse järgi. See parandab nende korraldusoskust.

Osalejatele õpetatakse ka visualiseerimise ja esitlemise tehnikaid. Nad saavad iseseisvalt ette valmistada loenguks vajalikku teavet ja õppida, kuidas käsitleda konstruktiivset tagasisidet.

★ ***Aja planeerimine***

- ✓ Kuidas kasutada oma aega targalt?
- ✓ Koostage ajakava ja seadke ülesandeid tähtsuse järgi
- ✓ Realistlikud eesmärgid ja puudujääkide järgimine

Õpieesmärgid:

- ✓ Osalejad õpivad, kuidas aegadega toime tulla ja kuidas nendega hakkama saada.
- ✓ Osalejad koostavad ajakava ja tegevuskavad, et oma aega paremini planeerida.
- ✓ Osalejad saavad teada, et eesmärgi saavutamisele aitavad kaasa realistlikud eesmärgid.

Esitlus, enesehinnang ja arutelu

Edukas ajajuhtimine sõltub õigest suhtumisest ja võimaldab teil ise oma aega ja tööd juhtida, mitte et see juhiks teid.

Juhend:
Jagage laiali enesehindamise test. Igal osalejal on 20 minutit aega testi lugemiseks ja sobivate vastuste märkimiseks. Osalejatel tuleks paluda kontrollida, kuidas nad ajaga hakkama saavad.

Pärast seda, kui kõik osalejad on testi läbi viinud, tuleks moodustada kahe kuni nelja inimesega väikesed rühmad. Väikestes rühmades tuleks tulemusi võrrelda. Üheskoos tuleks kaaluda, kuidas saaks hakkama „ajavarastega“. Põhiküsimused võiksid olla järgmised: millised aspektid mõjutavad neid kõige rohkem? Milliseid aspekte on kõige lihtsam muuta? Miks tuleks mõnda aspekti muuta?

Lõpuks peaks iga rühm kujundama plakati, milles on viis kõige olulisemat näpunäidet käsitlemisaja kohta.

Esitlus: Mõttekaart ja tegevuskava

Edukas ajajuhtimine aitab saada eelseisvatest ülesannetest parema ülevaate ning seeläbi saada rohkem vabadust ja vaba aega. Aja tahtlikul kasutamisel saab nt stressist üle, seda saab vähendada või isegi vältida.

Juhend:
Iga osaleja loob mõttekaardi koos ajavajadustega oma praeguse eluolukorra jaoks. Mõistekaart peaks sisaldama kõige olulisemaid „ajavargaid“, mis tuleks tekstis markeriga esile tõsta.

Seejärel tuleks osalejatel paluda kaaluda, kuhu nende tegevus keskendub ja mida nad sooviksid muuta. Osalejad peaksid kaaluma järgmisi küsimusi: Kes räägib mulle plaanidest? Kellelt abi küsin?

Lõpus peaksid osalejad märkima oma motivatsiooni muutuda: mida ma teen või enam ei tee, et oma aega paremini kasutada? Iga osaleja peaks ise koostama tegevuskava, mis on orienteeritud aja paremaks käsitlemiseks.

Teave

Kas teiega on kunagi juhtunud, et olete seadnud endale eesmärgi ja pole seda siis saavutanud? Realistlik eesmärk on väga oluline - ka tööülesannete struktureerimisel. Hea mõte on teatud ülesanne teatud aja jooksul täita. Kui ajaline rõhk pole siiski liiga suur, lükatakse ülesande täitmine edasi. SMART-põhimõtte abil saab eesmärgid kindlaks määrata ja nende saavutamine on tõenäolisem.

Küsige osalejatelt, kas nad on juba eesmärke saavutanud. Mis on olnud selle põhjus? Arutage üldõppel põhjuseid, miks eesmärke ei saavutata.

- ✓ Spetsiifiline: oluline on selge, positiivne ja konkreetne eesmärgi määratlus. Eesmärgid tuleb määratleda võimalikult täpselt.
- ✓ Mõõdetav: sihtmärgi saavutamise tingimused peavad olema selgelt määratletud. See eesmärkide mõõdetavus on oluline alaeesmärkide ära tundmiseks. Eesmärgi saavutamise pidev läbivaatamine võimaldab astuda edasisi samme.
- ✓ Sobiv: eesmärgid peavad olema pingutusele vastavad. See tähendab, et eesmärgid peavad olema motiveerivad ja oma tegevusega saavutatavad.
- ✓ Realistlik: eesmärgid peavad olema saavutatavad olemasolevate pädevuste, ressursside ja ajaga. Kui eesmärgid pole realistlikud, võib see kiiresti põhjustada ülekoormuse ja pettumuse.
- ✓ Ajakava: eesmärk on selge tähtaeg. See ajakava on oluline eesmärgi kontrollimiseks.

Kui mõistate, et eesmärk on liiga suur, tuleks sõnastada alaeesmärgid. On realistlikum saavutada väikesed eesmärgid teatud aja jooksul, kui suur eesmärk lühikese aja jooksul. Sama kehtib ka ülesande eduka täitmise kohta. Teatage osalejatele, et suuremahulise ülesande saab jagada väikesteks osadeks. Selle protseduuri abil on väga tõenäoline, et tähtajad saavutatakse õigel ajal. See on parem viis veeta iga päev veidike aega suure ülesande täitmiseks, kui lõpetada ülesanne viimasel päeval.

★ ***Informatsiooni töötlemine***

- ✓ Struktureerimine
- ✓ Visualiseerimine

Õpieesmärgid:

- ✓ Osalejad õpivad lugema tekste ja võtma kokku olulist sisu.
- ✓ Osalejad õpivad visualiseerimise olulisust.
- ✓ Osalejad saavad küsimusi iseseisvalt visualiseerida.

Teave

Mõnikord on vaja töötulemused kirjalikult esitada, näiteks erialane töö, esitlused, panna kirja töörühma tulemused, koostada tööprojekt jne.

Tähtis pole mitte ainult sisu, vaid ka väline vorm. Väline kuju jätab hea mulje ning hõlbustab teabe vastuvõtmist lugeja ja/või kuulaja poolt. On oluline, et ülesehitus oleks selgelt üles ehitatud ja vaatajale arusaadav.

Pärast teabe saamist ja tekstide redigeerimist koondatakse sarnane sisu. Sarnase sisu ühendamisel luuakse edasiseks töötlemiseks esimene töötlemata struktuur. Seejärel tuleks erinev sisu seada üksteisega suhtesse. Põhimõte on järgmine: üldteemast konkreetse poole. Kui teemade järjekord on fikseeritud, tuleks kõik teemad üle kanda ülevaatestruktuuri.

Näidake osalejatele ülevaatestruktuuri mustrit ja küsige, kas ülevaate koostamiseks on küsimusi või kommentaare.

Plakatinäitus

Visualiseerimine on kõnesõna lisamine ja laiendamine optiliste märkidega. Visualiseerimiseks on erinevaid viise. Valmistage enne loengut ette plakat või töötage see koos loengu osalistega välja ja kaasake neid aktiivselt. Visuaalsete tehnikate abil saab kõnes tehtavaid jõupingutusi lühendada ja kordusi vältida. Teave tehakse nähtavaks ja rühma tähelepanu koondatakse.

Juhend:
Osalejad peaksid olema paarikaupa koos. Iga paar saab kujundamiseks pliiatsid ja plakati. Ruumi keskel on laud muude materjalidega (nt vanad ajakirjad, liimipliiatsid, käärid jne). Meeskondadel on kümme minutit aega, et kokku leppida teema, mida nad tahavad plakatil visualiseerida. Kui rühm on teema leidnud, olge moderaator. Kui see ei tundu edasiseks redigeerimiseks sobiv, pakkuge abi uue teema jaoks.

Kui kõik rühmad on teema leidnud, peaksid nad selle plakatil esitama. Selleks võivad nad ühe tunni jooksul luua näiteks kollaaže (koos tabelis sisalduvate materjalidega) koos sümbolite ja kirjatüüpidega. Lõpuks peaksid kõik plakatid olema ruumis üles kinnitatud. Üks paarist püsib alati plakati kõrval, samas kui teine liige saab teisi plakateid vaadata. Plakati kõrval olev inimene räägib huvitatud osalejatele, mis teema see oli. Teatud aja möödudes rollid vahetatakse.

★ ***Valmistage ja kandke esitlused ette***

- ✓ Esitluse etapid
- ✓ Harjutus

Õpieesmärgid:

- ✓ Osalejad teavad, kuidas esitlus on üles ehitatud.
- ✓ Osalejad saavad iseseisvalt esitlust ette valmistada, ellu viia ja ette valmistada.

Teave

Esitluse taga olev protsess koosneb etappide ettevalmistamisest, järjestamisest ja hindamisest:

1. Esitluse ettevalmistamine

Oluline on vastata järgmistele küsimustele:

- ✓ Kuidas ma tahan esineda?
- ✓ Kes on kuulajad?
- ✓ Kuidas saaksin publikut kaasata?
- ✓ Kui palju aega on esitluse jaoks saadaval?

Kui esialgsed ettevalmistused on lõpule viidud, tuleb valida esitusviis. Illustreeriva esitluse sisu peaks olema arusaadavalt, huvitavalt ja ilmekalt esitatud. Sisu selgitamiseks tuleb kasutada visualiseerimistehnikaid.

Näpunäide: Et mitte kogu esitlust ette lugeda, kirjutage väikestele kaartidele märksõnad. See tagab, et hääl ei muutu monotoonseks (see võib lugemise ajal väga kiiresti juhtuda).

2. Esitluse voog

Sissejuhatuses tervitatakse publikut ning tutvustatakse teemat ja ajakava. Sisenemine võib olla näiteks provokatiivne avaldus või tsitaat kuulajate aktiveerimiseks.

Põhiosas tuleb kogu sisu süstemaatiliselt esitada. Oluline on hoida kuulajatega silmsidet ning rääkida selgelt ja arusaadavalt. Ka rahutu liikumine ei soodusta kuulajate tähelepanu. Lisaks peab küsimuste ja tagasiside saamiseks jääma piisavalt aega. Samuti peaks esineja arvestama publiku tagasisidega. Esineja vajab tagasisidet, et kontrollida, kas ajakava vastab kuulajate ootustele või tuleb seda muuta.

Lõppjäreldus pakub võimaluse saada publiku arvamusi ja tagasisidet ning ülevaateid.

3. Esitluse hindamine

Esitluse hindamine annab võimaluse tutvustada tugevusi ja nõrkusi ning parandada kellegi esitluskäitumist. Selle teadasaamiseks võivad olla järgmised küsimused:

- ✓ Kas esitluse eesmärgid on saavutatud?
- ✓ Kas kuulajad olid esitlusega rahul?
- ✓ Kas teema sisu oli õige?
- ✓ Kas meedia ja tööriistade kasutamine oli asjakohane?
- ✓ Kuidas esitleja end tundis?
- ✓ Kuidas esitleja ajaga hakkama sai?
- ✓ Milline oli arutelu esitluse lõpus?
- ✓ Millised on selle esitluse mõjud tulevikule?

Esitlus

Osalejad peaksid rühma ees esinema lühikese esitlusega (kestus 5–10 minutit). Esitluse ettevalmistamiseks, elluviimiseks ja järeltegevusteks peaksid nad kasutama varem õpitud näpunäiteid. Esitluse ettevalmistamiseks saavad osalejad 1,5 tundi aega. Nad peaksid valima teema, mis huvitab nende hinnangul ka teisi osalejaid. Osalejad peavad kaaluma, kuidas ülevaade välja näeb, kuidas kuulajaid kaasata ja millist sisu tuleks

visualiseerida. Esitlus toimub metaplaani, pabertahvlite, kaartide, pastakate, nööpnõelte jne abil.

Esitluse lõpus peaks publik esinejale tagasisidet andma. Kas struktuur oli usutav? Kas sisu edastati arusaadavalt? Kuidas visualiseerimine tundus? Kas kõne kiirus ja maht sobisid? Kuidas žestid, näoilmed ja kehakeel tundusid? Mida saab järgmisel loengul paremaks muuta?

★ ***Probleemidega tegelemine***

- ✓ Mis on probleem
- ✓ Kuidas saaksin probleemidega tegeleda?
- ✓ Kuidas saaksin probleeme lahendada?

Õpieesmärgid:

- ✓ Osalejad saavad nimetada, analüüsida ja visualiseerida keerukaid probleeme.
- ✓ Osalejad õpivad meetodeid lahendusstrateegiate väljatöötamiseks. Lahendusstrateegiate väljatöötamine.
- ✓ Osalejad õpivad hindama erinevaid lähenemisviise.

Peatoe tehnika

See meetod on pöördmeetod, mis „ilmutab" probleemküsimuse: kuidas saavutada tegevusele orienteeritud juhendamine? Pöördmeetod: mida peame tegema tegevuspõhise õpetuse ärahoidmiseks?

Esitada tuleb pöördprobleemküsimus. Seejärel peaksid osalejad alustama ideede otsimist pöördküsimuse jaoks. Meetodi tuum on see, et tardunud vaateid või mõtteplokke saab lahendada.

Ideevõitmise protsess jaguneb järgmisteks etappideks:

- ✓ Probleemi ühine sõnastamine
- ✓ Spontaansed lahendused
- ✓ Probleemi ümberpööramine (ajurünnak)
- ✓ Ideede uurimine: Iga mainitud idee jaoks otsitakse vastuettepanekut, mis peaks viima lahenduse leidmiseni
- ✓ Lahenduse leidmine: nimetatud ideed tuleks tellida, neid hinnata ja seejärel sõnastada üldiste lahenduste kirjeldamiseks.

Stsenaariumi tehnika

Stsenaariumi korral tuleb konkreetsete küsimuste abil kirjeldada ja töödelda konkreetsel juhul ilmnevat üldist probleemi. Selline küsitlemine vabastab loovuse, kujutlusvõime ja aktiivsuse ning edendab sidusat mõtlemist. See seisneb kirjeldamises, mis võib juhtuda, ja mitte selles, mida me tahame.

Juhend:

- ✓ Jagage rühm väikestesse, umbes viieliikmelistesse rühmadesse
- ✓ Jagage stsenaarium välja

- ✓ Jagage küsimused välja
- ✓ Rühmatöö, kus tuleb küsimustele vastata. Võimaluse korral peaksid kõik rühma liikmed ennast väljendama. Ainult nii saab teemat intensiivselt uurida ja ka oma seisukohti sõnastada. Meetod nõuab samal ajal nii enda arvamuse põhjendamist kui ka teiste jaoks argumente.
- ✓ Hindamine üldõppel: Tulemusi tutvustatakse üldõppel. Sellest on abi, kui rühm registreerib oma olulisemad punktid pabertahvlil. Kui rühm ei jõudnud küsimuste osas ühele meelele, tuleks erinevad arvamused avaldada ka üldõppel.

Stsenaariumi näide

Pärast keskhariduse omandamist otsustab noor naine jumestuskunstniku kutsehariduse omandamise kasuks, sest ta tunneb selle vastu erilist kirge ja andekust. Kõik sõbrad ja tuttavad ning tööhõiveagentuuri professionaalsed nõuandjad on selle projekti vastu, kuna töövõimalused on kehvad. Ta peaks pigem õppima tulevikule orienteeritud ametit, eriti kuna tema hinded võimaldavad tal kõrgkooli minna. Tema vanemad soovivad takistada tal jumestuskunstniku kutseharidust omandamast ja keelduvad talle rahalist tuge andmast. Noor naine seisab silmitsi otsusega: ametialane turvalisus või isiklike eelistuste realiseerimine, mis võib olla seotud ohverdustega.

Küsige:

1. Kuidas otsustaksite sellisel juhul, mida soovitaksite noorele naisele?
2. Kellelt nõu küsiksite?
3. Kas te kujutate ette olukorda, kus noor naine poleks jõudnud ülalkirjeldatud raskustesse? Kuidas olukord välja näeks?

Allikad: https://wiki.zum.de/wiki/Lernen_lernen
https://en.wikipedia.org/wiki/Lifelong_learning
https://en.wikipedia.org/wiki/Time_management
http://www.teachsam.de/arb/zeitmanagement/zeitmanag_0.htm
https://wiki.zum.de/wiki/Präsentationstechnik
http://www.antarcticglaciers.org/2013/08/giving-good-presentation/
https://www.cs.cmu.edu/~mihaib/presentation-rules.html
https://de.wikipedia.org/wiki/Kopfstandtechnik
https://en.wikipedia.org/wiki/Disney_method
https://en.wikipedia.org/wiki/Scenario_planning

Kuidas teavet koguda ja uurida

PRAKTILISTE OSKUSTE ÕPETAMISE/ÕPPIMISE MEETODID

INTERNETI KASUTAMINE

koguda sisu jätkusuutlike

TEADMISTE JAOKS

Projektipõhine õpe

Projektipõhine õpe on õpetamismeetod, mille käigus õpilased omandavad teadmisi ja oskusi pikema aja vältel autentse, kaasakiskuva ja keeruka küsimuse, probleemi või väljakutse uurimiseks ja sellele vastamiseks. Olulised projekti kujunduselemendid on järgmised:

- ✓ **PÕHITEADMISED, MÕISTMINE JA EDUOSKUSED** – projekt on keskendunud õpilaste õpieesmärkidele, sealhulgas standardipõhisele sisule ja oskustele, näiteks kriitiline mõtlemine / probleemide lahendamine, suhtlemine, koostöö ja enesejuhtimine;
- ✓ **VÄLJAKUTSUV PROBLEEM VÕI KÜSIMUS** – projekti raamib sisukas lahendatav probleem või küsimus, millele sobival väljakutse tasemel vastata;
- ✓ **KESTEV UURIMINE** – õpilased tegelevad rangete, laiendatud küsimuste esitamise, ressursside leidmise ja teabe rakendamisega;
- ✓ **AUTENTSUS** – projekt sisaldab reaalse maailma konteksti, ülesandeid ja tööriistu, kvaliteedistandardeid või mõju – või räägib õpilaste isiklikest muredest, huvidest ja probleemidest nende elus;
- ✓ **ÕPILASTE HÄÄL JA VALIK** – õpilased teevad projekti kohta mõned otsused, sealhulgas need, kuidas nad töötavad ja mida loovad;
- ✓ **PEEGELDUS** – õpilased ja õpetajad kajastavad õppimist, uurimise ja projektitegevuse tõhusust, õpilaste töö kvaliteeti, takistusi ja nende ületamist;
- ✓ **KRIITIKA JA ÜLEVAATAMINE** – õpilased annavad, saavad ja kasutavad tagasisidet oma protsessi ja toodete parendamiseks;
- ✓ **AVALIK TOODE** – õpilased teevad oma projekti avalikuks, seletades, näidates ja/või tutvustades seda inimestele väljaspool klassiruumi.

Allikas: https://en.wikipedia.org/wiki/Project-based_learning

SQ3R

See meetod aitab meelde jätta raskete tekstide sisu. Selgitage osalejatele meetodit (valmistatud ette metaplaani abil) ja harjutage seda meetodit koos enda valitud tekstiga. Teksti redigeerimiseks soovitame järgmist viit sammu.

1. Küsitlus (saate ülevaate) – tutvuge teksti olulise teabega (sisukord, pealkirjad, autorid, kokkuvõtted jne). See aitab saada sisust kiiresti ülevaate.
2. Küsimus (küsimused): Teksti küsitletakse kesksete küsimuste abil, näiteks millist teavet ma vajan? Kas ma olen juba teksti teemaga tuttav? Millist lisateavet sellesse teksti saan? Mille poolest erineb tekst minu varasematest teadmistest?
3. Lugege: teksti tuleb lugeda kontsentreeritult. Olulised lõigud tuleks tähistada / alla kriipsutada või varustada äärteadetega.
4. Esitage: teksti korratakse peatüki või lõiguna, suuliselt või kirjalikult.
5. Vaadake üle (korrake): lõpliku kordusega tuleks alamtulemused liita üldtulemuseks.

allikas: https://en.wikipedia.org/wiki/SQ3R

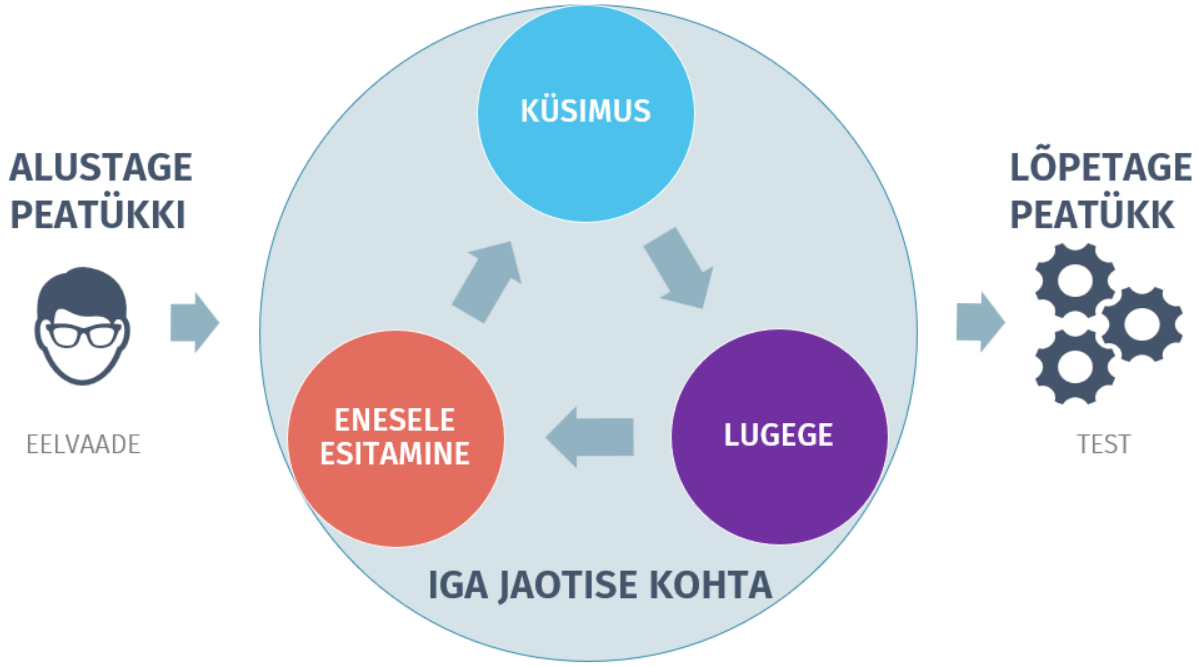
PQRST

★ ***Mida see siis teha saab?***

On tõestatud, et see meetod parandab lugeja arusaamist ja tema võimet teavet meelde jätta. Teisisõnu: lugeja õpib tõenäolisemalt ja rohkem materjali, mida ta loeb. Kui kasutate seda meetodit, ei ole lugemine teie aja raiskamine.

★ ***Kuidas see töötab?***

Selles meetodis järgige viit sammu: eelvaade, küsimus, lugemine, enesele esitamine ja testimine (PQRST). Kolm keskmist sammu kehtivad peatüki iga lõigu kohta, esimene ja viimane samm aga peatüki enda kohta. Võib juhtuda, et paljud õpikud on koostatud viisil, mis muudab selle meetodi rakendamise hõlpsaks, kasutades sissejuhatavat lõiku ja lõpus esitatud küsimusi.



★ ***Mida ma pean tegema?***

1. **EELVAADE**. Kõigepealt vaadake läbi terve peatükk – lugege see läbi, et oleksite kursis. Üks viis selleks on lugeda peatüki sissejuhatust, vaadata pealkirju, lugeda jaotiste sissejuhatusi ja vaadata arvandmeid. Seejärel lugege peatüki lõpus olevat kokkuvõtet (tavaliselt ütleb see teile, mida olete selles peatükis õppinud).
2. **KÜSIMUS**. Iga jaotise läbi lugemist alustage kõigepealt endalt küsimisega: „mida ma peaksin selles jaotises õppima“. See aitab teie aju arutatava teemaga sünkroonida.
3. **LUGEGE**. Lõpuks saate seda jaotist ka tegelikult lugeda. Tehke seda hoolikalt, mõelge tähendusele ja seostage seda teiste asjadega, mida teate selle ja sarnaste teemade kohta. Joonige mõned võtmesõnad alla või värvige need. Ärge üle pingutage! Kui soovite märkmeid teha, lugege kõigepealt läbi kogu jaotis ja tehke sellest hiljem kokkuvõte.
4. **ENESELE ESITAMINE**. Kui olete lugemise lõpetanud, mõelge järele, millised olid peamised õpitud ideed. Proovige midagi sellest teabest enesele valjusti ümber jutustada (kui te pole avalikus kohas või raamatukogus). Vaadake teksti uuesti ja pange tähele asju, mis te kahe silma vahele jäite. Veenduge, et te ei jäänud neist ilma, sest te pole neid õppinud. Alles seejärel jätkake järgmise jaotisega ja uuesti küsimisega.
5. **TEST**. Nüüd olete peatüki lõpetanud (või suurema jaotise, kui see sisaldab suuri erinevaid sektsioone). Pange ennast proovile ja vaadake kogu materjal üle. Kui tegite märkmeid, lugege need läbi. Mõelge õpitu olulisusele ja sellele, kuidas see kõik kokku sobib. Lugege peatüki kokkuvõtteid. Ehkki olete peatükki alles äsja lugenud, on nüüd parim aeg ennast proovile panna.

Allikas: https://de.wikipedia.org/wiki/Lesestrategie
https://en.wikipedia.org/wiki/Study_skills#Reading_and_listening

Tulevikutöötuba

Tulevikutöötubade kontseptsioon ulatub tagasi Robert Jungki ideedesse, kuidas kaasata poliitilistest otsustest otseselt mõjutatud inimesed otsustusprotsessi ja see avaldati esmakordselt tulevikutöötubades: „Kuidas luua soovitud tulevikke“, autorid Robert Jungk ja Norbert Mullert (Ühiskonna Leiutiste Instituut, Suurbritannia, 1987). Kuigi autorid näevad selle meetodi rakendamist kõigis ühiskonna valdkondades, keskenduvad nad ise oma töös enamasti kogukondadele ja poliitilistele tegevusrühmadele.

★ ***Mis see on?***

Tulevikutöötuba on tuleviku kavandamise ja kujundamise meetod: see aitab leida põhjuseid, luua visiooni ja püstitada eesmärgid. Selleks on vaja kahte kolmetunnist seanssi. Tulemustest teatatakse seanssidevahelisel ajal ja lõpptulemust arutatakse kõigi projektipartnerite vahel peegeldamissessioonil.

★ ***Kuidas seda kasutatakse?***

Töötubasid saab kasutada osaluspõhiste eneserefleksioonimeetoditena nii andmete kogumiseks kui ka organisatsiooni toetamiseks muutuste protsessis.

Tulevikutöötoa meetod koosneb kolmest järgmisest etapist.

★ ***Kriitikaetapp:***

kavandatud konkreetsete teemade ja probleemide väljatoomiseks / kriitilise arusaamise saamiseks probleemist

Sammud:

- ✓ kriitikapunktide kogumine (kirjalike kaartide / ajurünnaku teel)
- ✓ Süstematiseerimine (rühmitamine) nööpnõelatahvlil
- ✓ Hindamine, koondamine, intensiivistamine, prioriteedid

★ ***Fantaasiaetapp:***

1. kujutav tutvustus (meditatsioon, töö, jalutuskäigud ...)
2. Muutke kriitikapunktid vastupidisteks (halbadest headeks) lähtepunktideks
3. Koguge ideid (ajukirjutamine)
4. Valmistage ette ja esitage fantastilise loo rollimäng, jutustus, reportaaž, maal, muinasjutt esitamine fantastilise loo jaoks (rühmatööna)
5. Nende etenduste ühine analüüs heade lahenduste/ideede osas
6. Väljavõtte tegemiseks kirjutage tahvlile üles ideekaart

★ ***Rakendusetapp:***

1. hinnake „ideepoe“ kontseptsioone realistlike tingimuste ja kõige parema sobivuse osas (PM-meetod)

2. Konkreetsemalt öeldes sobivad kõige paremini sobivad kontseptsioonid (rühmatöö)
3. Valige parim
4. Koostage tegevuskava: Kes mida, kus, millal ja kuidas teeb?

★ ***Mida see ütleb?***

Tulemusi kasutatakse ühe andmeallikana produktiivsete teadmiste töökohtade hindamiseks ja tööriista/meetodi kavandamiseks töökohal. See näitab kasutajakogemust ja toimib ka toetava meetodina töötajatele uue olukorraga kohanemisel.

Allikas: https://en.wikipedia.org/wiki/Future_workshop

Asukoha meetod

See tehnika on sama vana kui iidne demokraatia: asukoha ehk loci-meetod, mida Kreeka ja Rooma senaatorid kasutasid oma joovastavate sõnavõttude pidamiseks senati ees. Keelati igasuguste märkmete kasutamine, nii et nad kasutasid seda säravat tehnikat oma mälu turgutamiseks. Sellised retoorikageeniused nagu Cicero käisid läbi oma paleed, aiad ja kõik muud asukohad (ladina keeles loci) ja jätsid meelde kõik asjad, mis nende teele jäid.

Kõne meenutamiseks murdsid nad selle tükkideks ja lõid sümbolid iga osa jaoks. Siis panid nad need sümbolid erinevatesse asupaikadesse. Nende meenutamiseks visualiseerisid nad tee ja liikusid ühest jaamast teise, kus nad meenutasid sümboleid ja tõlkisid need tagasi kõnesse. Cicero kirjutab oma teoses „Kõnemehest“, et asukoha meetodi leiutas Kreeka poeet Simonides umbes 500 eKr:

Seda, mida Simonides tegi, on lihtne korrata, kuna teekonna A-st B-ni meenutamine selle üksikasjades on kunagi olnud osa inimkonna ellujäämisstrateegiast. Kõik saavad seda proovida järgmiselt: sulgege silmad ja meenutage oma toas olevaid esemeid. Te teate täpselt, kus asub teie voodi, diivan, laud ja arvuti. Kujutage ette, et läheksite oma toast välja – kas näete esikut ja teisi ruume? Kas saate isegi majast lahkuda ja oma aiast läbi kõndida? Võibolla võite oma töökohast läbi käia ja oma kontorit näha. Te avastasite just asukoha meetodi!

Miks on asukoha meetod nii võimas? Ühelt poolt kasutab see asukohtade jaoks loodus-likku mälu. Isegi kui kliendil on tunne, et ta kaotab kergesti orientatsiooni, suudab ta oma toa selle detailides meelde jätta. Teisest küljest annab see loogilise järjekorra. Klient peab lihtsalt toast läbi käima päripäeva või vastupäeva ja kõik objektid on kindlas järjekorras.

Kutsuge iga selle meetodiga loodav marsruut teele. See on rada, mis tähistab kõige hõlpsamini navigeeritavat teed lähte- ja sihtkoha vahel. Iga kord, kui seda kasutatakse, muutub see tugevamaks ja kasvab laiemaks. Mälusportlane kasutab oma radu ikka ja jälle.

★ *1. samm – valige asukoht*

Selle tehnika kasutamiseks paluge kliendil valida oma esimene asukoht. See võib asuda kõikjal, kus talle meeldib, kuid klient peaks esimese tee jaoks valima selle, mida ta kõige paremini tunneb. See võib olla oma tuba, korter, maja või tööala. Kui kliendile meeldib, saab ta luua ka kujuteldava tee. Kuid alguses on seda raskem meelde jätta, nii et parem võiks olla kõigepealt valida olemasolev asukoht.

★ *2. samm – määrake teekonnapunktid*

Kui kliendid on esimese asukoha valinud, peavad nad määratlema kõik objektid, mida nad soovivad oma teekonnapunktidena kasutada. Teekonnapunktid on jaamad, millest klient peab mööduma iga kord, kui ta talletab igasugust teavet. Teekonnapunktide arv määrab marsruudi pikkuse ja sellega ka kliendi poolt talletatava teabe hulga. Üks väike tuba võib kergesti sisaldada paarikümmet teekonnapunkti. Pakun, et kliendi esimesel teekonnal peaks olema umbes kümme jaama. Mõne reegli järgimisel muutub tee tõhusamaks. Kuid need reeglid on vaid juhised, mida te saate igal ajal rikkuda. Kuna iga klient sai erineva mõtte ja erinevad vaated, peate tõenäoliselt reegleid painutama, et need vastaksid kliendi isiksusele.

Protsessi kirjeldus kliendi jaoks võib välja näha järgmine:

- ✓ Kujutage ette oma teekonnapunkte igas detailis
- ✓ Valige teekonnad, millest kõigepealt mõtlete – need on enamikul juhtudel parimad
- ✓ Hoidke oma jalutusrada kindlas järjekorras (st päripäeva)
- ✓ Korralike segmentide loomiseks kasutage iga kümne sammu järel märgatavaid teekonnapunkte
- ✓ Ärge tehke oma teekonnapunkte liiga väikesteks (nagu pliiats)
- ✓ Ärge tehke oma teekonnapunkte liiga suurteks (nagu maja)
- ✓ Ärge pange neid üksteist sulgema
- ✓ Ära pange neid üksteisest kaugele
- ✓ Ärge kasutage samal teel sarnaseid teekonnapunkte

★ *3. samm – jätke tee meelde*

Kuna kliendid teavad juba asukohta ja on teekonnapunktide kindlaksmääramise lõpetanud, on uut rada lihtne meelde jätta. Küsige kliendilt, kes üritab seda oma kujutlusvõimes meelde tuletada. Kui kliendil jääb mõni punkt puudu, paluge tal end ette kujutada, et ta kõnnib kogu raja läbi ja arvestab sellel iga teekonnapunktiga. Korduvalt seda tehes tugevdab klient iga kord oma teed. Mõne aja pärast saate kiirust dramaatiliselt suurendada: Hästi treenitud teekonna korral ei vaja klient iga teekonnapunkti jaoks rohkem aega kui üks sekund. See protsess on kiire ja loomulik.

★ *4. samm – kasutage seda!*

Uue tee abil on kliendid võimelised seostama sellist teavet nagu sõnad iga teekonnapunktiga. See aitab õiget korraldust meelde jätta ja seda saab ikka ja jälle erinevatel eesmärkidel kasutada. Selle põhjuseks on asjaolu, et kliendid unustavad mõne aja

pärast loomulikult oma seosed, kui nad üle ei korda. See juhtub lühikese aja jooksul ja sõltub kliendi mälust.

Allikas: https://en.wikipedia.org/wiki/Art_of_memory
https://en.wikipedia.org/wiki/Method_of_loci

4. PEATÜKK

METOODIKA SEOSES ÜLEMINEKUJUHTIMISE KESKSE IDEEGA

Kava eesmärk on järk-järgult lõpetada kliendikeskse hariduskontseptsiooni raamistike väljatöötamine, milles tuleb arutada strateegilisi, kvaliteedikontrolli, organisatsioonilisi ja sotsiaal-kultuurilisi probleeme. Kõik nõuded, mida tuleb arutada seoses mõõtmete kompenseerimisega (olemasolevate NEET-ide abistamiseks), ennetamisega (võtta algatus, et ühiskond ei hakkaks enam NEET-e tootma) ja struktuuriga (üldine koostöö eelnimetatud mõõtmete struktuurilise edu tagamiseks), kuuluvad rubriigi strateegiliste probleemide hulka. Kõiki mõõtmeid ei saa täpselt eristada.

Selles etapis on vaid mõned üleminekujuhtimise kontseptsiooni kirjeldused, et lõpuks saavutada toimiv määratlus. Kirjeldused on juhuslikud ja koondatud erinevatest allikatest:

„Üleminek on struktuurne sotsiaalne muutus ning majanduse, kultuuri, tehnoloogia, asutuste ning looduse ja keskkonna valdkonna koosmõju ja üksteist tugevdavate arengute tulemus. Üleminekute tegemiseks on vaja paljusid ühtseid süsteemiuuendusi: uuendusi tehnoloogia tasemel, aga ka reegleid ja korraldust.“ (Vikipeedia)

„Üleminekujuhtimise eesmärk on tegeleda püsivate ühiskondlike probleemidega, ühendades pikaajalised visioonid ja lühiajalised katsed valikulises osalusprotsessis, mis toetab poliitika lõimimist, sotsiaalset õppimist ja sotsiaalset innovatsiooni. See keskendub jätkusuutlikule arengule pühendunud eesrindlastele, ettevõtjatele, nišis tegutsejatele ning innovaatilistele üksikisikutele ja organisatsioonidele üldiselt.“ (D. A. Loorbach)

„Organisatsioonide muutmine eeldab peamiselt iseenda muutmist. Teie organisatsioon on üleminekujärgus. Selle muudatuse valik organisatsioonis on juba tehtud ja teilt oodatakse, et lähete selle üleminekuga kaasa ja annate siin värvi. Kust peaksite alustama? Kas peate oma mõtlemisharjumusi laiendama? Kas peaksite muutma oma (eba)teadlikku käitumist? Kas teie eesmärk on juba selge või pingutate selle eesmärgi nimel? Kas suudate olla teistele eeskujuks, et see üleminek õnnestuks?“ (juhtimiskool)

„Üleminekujuhtimise eesmärk on edendada ja stimuleerida sotsiaalset innovatsiooni jätkusuutliku ühiskonna poole. See põhineb arusaamal, et see pole sundiv ja ülalt alla suunatud, vaid pigem peen ja koos arenev visioonilise planeerimise, õppimise, mõõteriistade ja katsetamise protsessi kaudu. Üleminekujuhtimise kontseptsioon kutsub sageli esile kontrolli ja juhtimise seostamise. See on siiski väärarusaam. Üleminekujuhtimine võtab lähtepunktiks keerukuse ja ebakindluse ning eeldab

piiratud määral sotsiaalse dünaamika kontrolli all hoidmist.“ (Jan Rotmans. Rotterdami Erasmuse ülikool, Holland)

Ülalkirjeldatud üleminekuprotsessi on keeruline käivitada ja rakendada ning see ei tohi olla sundiv ja ülalt alla suunatud.

ÜLEMINEKUETAPID

1. ETAPP – KIIRELOOMULISUS. Inimesed hakkavad tegelikult liikuma alles siis, kui peavad. See võib olla vajadus: seda tuleb teha, kuna me ei saa teisiti teha, või eesmärk: me peame, sest me ei taha olla teistsugused.

2. ETAPP – LAHTILASKMINE. Niipea kui inimesed on veendunud, et nad muutustest kuidagi ei pääse, jõuavad nad n-ö minnalaskmisetappi. Seal saavad nad ülevaate sellest, mis on kadumas, kus nad peavad hüvasti jätma. See võib puudutada konkreetseid küsimusi, nagu vana süsteem, vana töökoht või kolleegid, kuid see võib puudutada ka organisatsioonilisi väärtusi, koostöövorme või tooteid.

3. ETAPP – TEADMATUS. Selles etapis pole vana olukorda enam olemas ja uut olukorda veel pole. Siin kogevad inimesed mittekellegimaad, kus pole veel uusi rutiine, kus nad vajavad välist navigeerimist ja kaotavad mõnikord kõige põhilisemad oskused. Inimesed eksivad selles täielikult, mõnikord on nad paanikas.

4. ETAPP – LOOMINE. Pärast „teadmatust“ saabub „loomise“ etapp. See on katsetamise etapp. Prooviõhupallid on minema saatmiseks valmis tehtud, luuakse uued ühendused. Selles etapis on palju lootust ja positiivset energiat.

5. ETAPP – UUS ALGUS. Pärast „loomist“ järgneb „uus algus“, etapp, kus uue identiteedi järgi luuakse tunne: just nii ta tunneb, kuidas see lõhnab, just nii kõlab uues olukorras kodus olemine. Need on uued rutiinid ja inimesed kogevad uhkust.

Nagu näete, on kõik etapid oluliseks muutuseks vajalikud. Igal üleminekuetapil on oma asendamatu panus A-st B-ni muutmiseks. Kui teil õnnestub seda panust näha ja teadvustada, võite B.-ni jõuda hõlpsamini ja kiiremini.

Igas muudatuses ja igas organisatsioonis on need etapid samad. Eduka ülemineku saamiseks peab organisatsioon läbima kõik etapid. Nende etappide värv ja etappide haldamise viis on igas organisatsioonis erinev. Selle määrab organisatsiooni dünaamika (organisatsiooni ajalugu ja mustrid). Ilma sellesse dünaamikasse sekkumata muudatusi ei toimu.

Lõpuks mõjutavad üleminekut kontekstist tulenevad tegurid. Muudatusel on tagajärjed kontekstile; kontekst mõjutab muudatust. Edukaks üleminekuks peab seetõttu olema vastastikune toime organisatsiooni toimimiskeskkonnaga.

Käitumist ülemineku ajal ei saa lugeda mitte ainult ülemineku eri etappide väljenduseks, vaid ka organisatsiooni mustrite väljenduseks. Eriti teadmatuse etapis mängib lisarolli organisatsiooni dünaamika: organisatsiooni nõrk koht muutub siin palju hullemaks. See on süsteemi normaalne ja seega etteaimatav reaktsioon muudatustele.

Vastupanu muudatustele pakub uskumatul hulgal teavet organisatsiooni dünaamika kohta ja viib seetõttu sekkumiseni. Kui organisatsioon soovib hoida silma peal üleminekute osas, mida nad soovivad arendada, on vaja arenguid pidevalt analüüsida, et INTENSE-suguse projekti kasutuselevõtmisel organisatsioonis tehtaks seda korralikult, vastasel juhul on projekt määratud läbikukkumisele.

Üleminek on protsess, kus muutuvad mitte ainult struktuurid, vaid samuti struktuurid ja eriti inimesed. Ja ainult siis, kui inimesed muutuvad, on **ÜLEMINEK** võimalik.

Allikad:
https://www.praxisframework.org/en/knowledge/change-management
V. Govender ja R. Rampersad (2016). „Muudatuste juhtimine kõrgharidusmaastikul: Lõuna-Aafrika ülikooli üleminekuprotsessi juhtum. Riskijuhtimine ja kontroll: finantsturud ja -institutsioonid“, 6 (1), 43–51. http://dx.doi.org/10.22495/rgcv6i1art5

Organisatsiooni ja meeskondade abistamiseks selles protsessis tutvustame **TEEMAKESKSET INTERAKTSIOONI** ja näitame tagasi **SUHTLUSVÄLJAKULE (SÕNUMI NELI KÜLGE).**

TEEMAKESKNE INTERAKTSIOON (TKI)

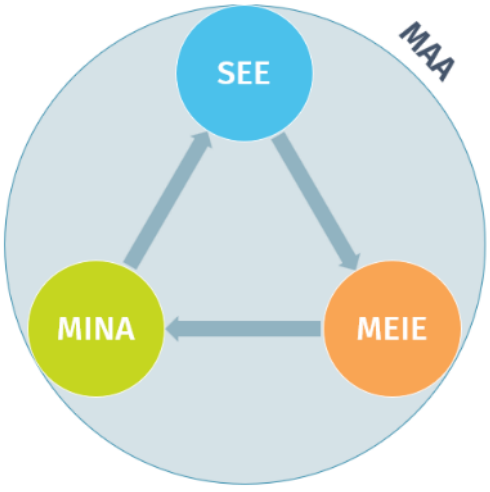
TKI on kontseptsioon

- ✓ tööks rühmade ja meeskondadega,
- ✓ eriti klientide nõustamiseks ja juhendamiseks, aga ka
- ✓ asutuste ja nende töötajate suunamiseks

TKI eesmärk on hõlbustada ülesannete ja üksikisikute vahelist suhtlust, et ergutada faktilise, sotsiaalse ja enesekompetentsi arengut.

See sobib kõigile valdkondadele, kus inimesed peavad tegema edukat koostööd kõikvõimalikes meeskondades ja rühmades. TKI on eriti kasulik inimestele, kes soovivad seda kasutada oma isikliku elu ümberkorraldamiseks. Seetõttu on TKI üks enim kasutatud meetodeid humanistliku psühholoogia ja hariduse valdkonnas.

Miks peaks koolitaja või juht kasutama TKI-d?



- ✓ koolitaja on võimeline jälgima ja kajastama grupiprotsesse metatasandi vaatepunktist
- ✓ kontseptsiooni eesmärk on hoolitseda individuaalsuse eest
- ✓ kontseptsiooni kasutamine võimaldab saavutada enam jõudlust ja tõhusust
- ✓ ning kontseptsioon pakub koolitajale struktuuri, mis kajastaks rühmade konflikte ja nende tausta

Iga rühma määratlevad neli tegurit: MINA (indiviid), MEIE (grupi vastastikune mõju), SEE (ülesanne) ja MAA (kontekst).

Kolmnurk ise asetatakse ringi, sümboliseerides MAAD, see on

- ✓ organisatsiooniline,
- ✓ füüsikaline,
- ✓ struktuurne,
- ✓ sotsiaalne,
- ✓ poliitiline,
- ✓ keskkonnaalane

kitsas ja laiemas mõttes, mis avaldavad tingimusi ja mõjutavad rühma meeskonnatööd ning mida omakorda mõjutab rühma töö. Maa võib põhjustada häireid ja see võib häirida **DÜNAAMILIST** tasakaalu, nihutades raskuse kolmnurga ühte nurka. Seega peab inimene olema alati teadlik maast ja sellega kaasnevatest piirangutest ning sellega arvestama.

TKI rühmatöö aluseks on mina-meie-see-tegurite vahelise tasakaalu hindamine ja toetamine.

Koolitaja või juhi ülesanne on pöörata tähelepanu **DÜNAAMILISELE TASAKAALULE** nelja teguri vahel. Mõiste „dünaamiline“ tähendab, et tasakaal ei ole staatiline nagu skaala, vaid on sarnaselt jalgrattaga protsessi osa.

TEEMA sõnastab rühmatöö ühise ülesande ja eesmärgi.

Järgmise sammu astumiseks peaks osalejaid terviklikult teadvustama, kus nad oma arengus on. Rühma **MEIE** areneb keskendudes mingile teemale, mistõttu TKI-d nimetatakse **TEEMAKESKSEKS.**

Lõpuks mõjutavad teemat, millega rühm töötab, kõik neli tegurit, mitte ainult **SEE** . See punkt on TKI jaoks spetsiifiline.

Juht peab end süsteemi osaks. Seega on ta nii osaleja kui ka juht. Osalejana tegutseb ta postulaatide kohaselt modellina ning lisab valikuliselt ja autentselt oma mõtteid ja tundeid. Juhina ta tajub, sõnastab ja esitleb teemasid, mis aitavad rühmatöös edasi liikuda. Ta soovitab võimalikke struktuure ja hoolitseb nende säilitamise eest. Ta jälgib tasakaalu mina, meie, teema ja maa vahel.

POSTULAADID tulenevad taotlusest tunnistada autoriteediks tegelikkust, mitte dogmat.

Olge teadlik oma sisemisest ja välisest olukorrast ning tehke otsuseid vastutustundlikult, võttes arvesse nii teist inimest kui ka ennast. Lühidalt: olge iseenda esimees!

Häirimised ja kirglikud kaasamised on ülimuslikud. Vaadake neid kui võimalust ja pidage neid märgiks millestki, millest on üle vaadatud või mis on alla surutud.

Vastutage selle eest, mida teete ja mida mitte – oma isiklikus elus ja ühiskonnas.

Postulaadid tulenevad ka väärtustest ja inimkonna vaatenurgast, mis on sõnastatud järgmistes **AKSIOOMIDES**

- ✓ Indiviid on psühhobioloogiline üksus. Ta on ka osa universumist ja on seetõttu nii autonoomne kui ka vastastikku teistest sõltuv. Inimese autonoomia suureneb seda enam, kui ta teadvustab oma vastastikust sõltuvust kõigi ja kõigega.
- ✓ Kõik elusolendid ning nende kasv ja langus väärivad austust. Austus selle vastu, mis kasvab, on kõigi hindamisotsuste aluseks. Inimlik on väärtuslik; ebainimlik on oht sellele, mis on väärtuslik.
- ✓ Vabade otsuste tegemine toimub ajutiselt sisemiste ja väliste piiride raames. Neid piire on võimalik laiendada.

Lisareeglid on juhised aksioomidel põhinevate postulaatide realiseerimiseks:

ESINDAGE ISE KUI ON TEIE KÕNE

- KASUTAGE „MINA"-VORMI
- VÄLTIGE VORME „MEIE" VÕI „KEEGI"

MILLAL TE KÜSITE KÜSIMUSI ÖELGE **MIKS**

- MIS TÄHENDAB KÜSIMUST TEILE.
- RÄÄKIGE ENDA KOHTA JA VÄLTIGE KÜSITLUST

OLGE AUTENTNE JA VALIKULINE OMA SUHTLUSES

- OLGE TEADLIK SELLEST, MIDA MÕTLETE JA TUNNETE
- VALIGE, MIDA TAHATE ÖELDA JA TEHA

HOIDKE TAGASI TÕLGENDAMISE KOHTA **TEISED**

- VÄLJENDAGE SELLE ASEMEL OMA ISIKLIKKE REAKTSIOONE
- HOIDUGE ÜLDISTAMISTEST

VAADAKE TEIE KEHA **KEEL** JA SEDA TEISTE KOHTA

KEHAKEELE SIGNAALID
- KINNITUS,
- KEELDUMINE,
- NAUDING,
- VIHA ...

MILLAL ÜTLETE MIDAGI TEISELE **ISIKULE**

- ÖELGE, MIDA SEE TEILE TÄHENDAB
- ST KUIDAS TE NEID NÄETE

PRIVAATNE VAHETUS VÕTAB **PRIORITEET** NEED SEKKUVAD JA ON TAVALISELT OLULISED

- NEED VÕIVAD TUUA UUSI STIIMULEID,
- RÕHUTADA MITMETÄHENDUSLIKKUST JA ARUSAAMATUSI
- VÕI PALJASTADA HÄIRITUD KOOSTOIME

AINULT ÜKS ISIK KOHE PEAKS **KÕNE**

- KEEGI EI SAA KORRAGA KUULATA ROHKEM KUI ÜHTE AVALDUST.
- KUULAMINE NÄITAB KONTSENTREERITUD VASTASTIKUST HUVI, MIS HOIAB RÜHMA KOOS.

„Abieeskirjad aitavad, kui need aitavad ja need pole mõeldud seadustena jõustamiseks" Ruth Cohn.

Allikas: https://en.wikipedia.org/wiki/Theme-centered_interaction

SIDUSRÜHMADE TÄHTSUS

Mis on sidusrühm? Ja täpsemalt: mis on sidusrühm haridusvaldkonnas?

Sidusrühm: Isik, rühm või organisatsioon, kes tunneb organisatsiooni vastu huvi või muret.

Sidusrühmad võivad organisatsiooni tegevust, eesmärke ja poliitikat mõjutada või saada neist mõjutatud. Mõned näited peamistest sidusrühmadest on võlausaldajad, juhatajad, töötajad, valitsus (ja selle asutused), omanikud (aktsionärid), tarnijad, ühingud ja kogukond, kust ettevõte oma ressursse ammutab.

> *„Hariduses tähistab mõiste sidusrühm tavaliselt kõiki, kes on investeeritud kooli ja selle õpilaste heaolusse ja edukusesse, sealhulgas administraatoreid, õpetajaid, töötajaid, vanemaid, perekondi, kogukonna liikmeid, kohalikke äriliidreid ja valitud ametnikke, näiteks kooli hoolekogu liikmeid, linnavolinikke ja riigi esindajad.*
>
> *Sidusrühmad võivad olla ka kollektiivsed üksused, nagu näiteks kohalikud ettevõtted, organisatsioonid, tugirühmad, komiteed, meediaväljaanded ja kultuuriasutused, lisaks konkreetseid rühmi esindavatele organisatsioonidele, nagu on näiteks õpetajate ametiühingud, lapsevanemate ja õpetajate organisatsioonid ning ühendused, mis esindavad kuraatoreid, koolijuhte, koolinõukogusid või konkreetsete akadeemiliste erialade õpetajaid. Ühesõnaga, sidusrühmadel on koolis ja selle õpilastes niinimetatud osalus, mis tähendab, et neil on isiklikke, tööalaseid, kodaniku- või rahalisi huve või muresid. Üldiselt põhineb sidusrühmade kasutamine avalikus hariduses tõdemusel, et koolid kui riiklike ja kohalike maksutulude toel olevad avalikud asutused ei ole mitte ainult osa kogukondadest, mida nad teenindavad, vaid nad on kohustatud kaasama ka laiema kogukonna kooli juhtimise, toimimise või parendamisega seotud olulistesse otsustesse.“ (HARIDUSREFORMI SÕNASTIK on ulatuslik veebiressurss, kus kirjeldatakse ajakirjanikele, lapsevanematele ja kogukonna liikmetele laialdaselt kasutatavaid kooli parendustermineid, kontseptsioone ja strateegiaid.)*

Ülaltoodud teksti põhjal on NEET-noorte juhendamine ja selle haavatava rühmaga töötamise viis ilmselgelt tegevus, milles sidusrühmad saavad/peavad oma rolli mängima. Sidusrühmade võrgustiku arendamine on oluline, et algatusorganisatsioon saaks aru institutsioonidest, isikutest ja rühmadest.

Sidusrühma idee ristub paljude koolireformi kontseptsioonide ja strateegiatega, **NAGU NÄITEKS JUHTIMISRÜHMAD, JAGATUD JUHTIMINE JA HÄÄL,** mis üldiselt püüavad laiendada inimeste arvu, kes on seotud kooli korralduse, toimimise, oluliste otsuste tegemise ja õppetööga. Näiteks tähendab jagatud juhtimine õpetajatele, töötajatele, õpilastele, vanematele ja kogukonna liikmetele juhtimisrollide loomist ja otsustusvõimaluste loomist, hääl aga viitab koolide väärtuste, arvamuste, uskumuste, vaatenurkade

kaasamisele ja nende järgimisele ning nende kogukonna inimeste kultuuritaustadele. Sidusrühmad võivad osaleda juhtimisrühmas, võtta koolis juhtimiskohustusi või võtta näiteks kogukonna foorumitel või kooli hoolekogu koosolekutel sõna oma ideede, vaatenurkade ja arvamuste väljendamiseks.

Siinkohal on oluline eristada sidusrühmi, kes on haridusorganisatsiooni jaoks olulised, ja sidusrühmi, kellel on vaid väike roll.

Nii et organisatsioon peab otsustama: kes on meie jaoks olulised sidusrühmad, mida nad kavatsevad teha, kuidas nad seda kavatsevad teha ja kuidas neid kaasata?

Sidusrühmade kaasamise säilitamiseks tuleb võtta teatavaid meetmeid, et suurendada sidusrühmade kaasatust ja luua korrapärane konsultatsioonistruktuur.

1. Määrake lähenemisviis.
2. Otsige häid tavasid.
3. Leidke viiteid olemasolevatele kokkulepetele.
4. Inventeerimispraktikad ettevõtetes.
5. Toe saamiseks ja säilitamiseks pöörduge vastavate kohalike ja piirkondlike asutuste poole.
6. Pange keegi selle tegevuse eest vastutavaks.
7. Pange keegi aruandluse eest vastutavaks.

Sidusrühmade analüüs

Nagu juba termin „sidusrühmade analüüs“ ütleb, teete pildi kõigist sidusrühmadest oma organisatsiooni ümber, uurides nende huvisid ja küsides, kuidas nad saavad aidata ja kuidas me neid kaasame. Internetist leiate palju analüüsivahendeid. Pärast seda analüüsiprotsessi peate otsustama: kes on olulised sidusrühmad, mida nad kavatsevad teha, kuidas nad seda kavatsevad teha ja kuidas neid kaasata?

Sidusrühmade kaasamise säilitamiseks tuleb võtta teatavaid meetmeid, et suurendada sidusrühmade kaasatust ja luua korrapärane konsultatsioonistruktuur.

1. Määrake lähenemisviis.
2. Otsige häid tavasid.
3. Leidke viiteid olemasolevatele kokkulepetele.
4. Inventeerimispraktikad ettevõtetes.
5. Toe saamiseks ja säilitamiseks pöörduge vastavate kohalike ja piirkondlike asutuste poole.
6. Pange keegi selle tegevuse eest vastutavaks.
7. Pange keegi aruandluse eest vastutavaks.

Sidusrühmade kaardistamine neljas etapis

1. Määratlege oma sidusrühmad
2. Analüüsige sidusrühmi mõju järgi
3. Planeerige sidusrühmade suhtluse ja aruandluse haldamist

4. Kaasake oma sidusrühmad

EETIKA

Euroopa mentorlus- ja koolitusnõukogu (EMKN) töötas välja eetikakoodeksi.

See eetikakoodeks toob välja koolituse (ja mentorluse) parima tava ootused ning edendab tipptasemel koolituse (ja mentorluse) arengut.

EMKN on Belgias registreeritud mittetulundusühinguna (IVZW-Internationale Vereniging zonder Winstoogmerk) registreerimisnumbriga 0819.495.590. Registreeritud aadress on: EMCC, 63A Scepterstraat, 1050 Brüssel, Belgia

Meie kirjavahetuse aadress on: PO Box 3154, Marlborough, Wiltshire, SN8 3WD, Ühendkuningriik

KVALITEEDIJUHTIMINE

Sissejuhatus

Pärast uue lähenemisviisi juurutamist hariduses (INTENSE) on lähenemisviis osutunud tõhusaks, pakkudes tulemusi, mis on varasemate meetoditega võrreldes paremad ja see peaks olema tulevikus tagatud.

Seetõttu vajab iga projekt, mis kavatseb muuta õpetamise ja koolitamise praktikat, kvaliteetset programmi.

★ ***Kvaliteedireeglid (määratlused)***

1. Kõik, mida institutsioon soovib lähiaastatel teha, et pakkuda head kvaliteeti ja seda kvaliteeti paremaks muuta.
2. Kvaliteedi, kvaliteeditaseme ja nende eesmärkideni jõudmise kirjeldused.
3. Institutsiooni eesmärgid kvaliteedi osas, samuti viisid ja vahendid nende eesmärkide saavutamiseks. Need peaksid ametlikult kajastuma juhtkonna avalduses.

★ ***Kvaliteedikontroll (määratlused)***

1. See kvaliteedijuhtimise osa, mis keskendub kvaliteedinõuete täitmisele.
2. Toote või teenuse kvaliteedistandardite testimine.

★ ***Kvaliteedi tagamine (määratlused)***

1. Üldise juhtimisfunktsiooni kõik tegevused, mis määravad kvaliteedireeglid, eesmärgid ja vastutuse ning rakendavad seda kvaliteedisüsteemi sisese kavandamise, kvaliteedikontrolli, kvaliteedi tagamise ja parandamise kaudu.
2. Kvaliteedi tagamist võib määratleda kui „pideva parendusprotsessi juhtimist kvaliteedinõuete täitmiseks“. See puudutab alati suhet oma eesmärkide ja püüdluste vahel, nende kindlustamist reeglites, juhtimises ja protsessides ning seda, kuidas tulemused on eesmärkidega seotud.

★ *Kvaliteedikontrollist kvaliteedi tagamiseni*

Kvaliteedikontroll ja kvaliteedi tagamine on kaks mõistet, millel on hariduse kvaliteedi kontekstis oluline roll. Kvaliteedikontroll hõlmab kontrollimist, kas soovitud kvaliteet on saavutatud.

Kvaliteedi tagamisel ei vaata me mitte ainult õpilaste või tudengite tulemusi, vaid jälgime eelkõige seda, kas heade tulemuste saavutamiseks on kõik tingimused täidetud, ning seirame ka õppeprotsessi, tuge, võimalusi, materjale ja teste. Erinevalt parandusmeetmeteni viivast kvaliteedikontrollist keskendub kvaliteedi tagamine ennetamisele, halva kvaliteediga toodete tarnimise ärahoidmisele.

Allikas: Totaalne kvaliteedijuhtimine ja operatiivne tipptase. Autor: John S. Oakland. Kirjastaja: Taylor & Francis Ltd. Pehmes köites raamat 9780415635509, aprill 2014

Protsesside kvaliteedi tagamine

Kuna mõiste „koolitus“ võib hõlmata tohutul hulgal erinevaid tähendusi kõigi jaoks, kes peavad ennast koolitajaks, on äärmiselt oluline kehtestada selge koolituskord, mis sobib meie eesmärgiga. Nii oma vahendite õigustamiseks kui ka teatava kvaliteedistandardi saavutamiseks rakendame korralikku kvaliteedi tagamise süsteemi. Kvaliteedi tagamise all peame silmas standarditud ja toimivat protseduuri, mis tagab koolituse tõhususe ja muudab koolitusprotsessi kontrollitavaks.

eeldokumendid

ametlikud isikuandmed
anamnestiline tõus
sobiv abipakkumine
koolituse elluviimine

protsessi dokumendid

ametlikud andmed
olulised vestlused / koolitatavad teemad
protsessidiagnostika

järeldokumendid

koolituse formaalne tasakaalustamine
subjektide ja aspektide kokkuvõte
protsessi ja mõju hindamine
järeltegevused

Järgnevalt kavatsesime esitada struktuurilise raamistiku koos üksikute sammudega koolitusolukordades kvaliteedi tagamiseks.

1 eeldokumendid
1–1 ametlikud isikuandmed
nimi, sünniaeg, aadress, kodakondsus...
elukutse
1–2 anamnestiline tõus
juhtum – ootus – ressursid – mis juhtus – probleemianalüüs
1–3 otsus sobiva abipakkumise kohta
Mida klient vajab (kas on vaja täiendavat abi, nt narkomaani nõustamist spetsialisti poolt?)

Milliseid pädevusi koolitajalt oodatakse?
1–4 koolituse elluviimine
koolituseesmärgid
kokkulepe regulaarsete koolitusseansside arvu / seansside kestuse osas
teave koolitusseansside olemuse ja sisu kohta

Pärast anamneesi on vastutava koolitaja otsustada, millised on järgmised sammud kliendi jaoks ja kas protsessi praeguses punktis on koolitaja õige inimene, kes kliendi vajadustele vastab. Võib juhtuda, et näiteks kõigepealt on kliendile abiks detokskeskusesse suunamine, enne kui koolitaja saab alustada juhisteta sekkumistega.

Koolituse alguses selgitab koolitaja kliendile oma metoodilist lähenemist, et ta saaks otsustada, kas soovitatud metoodika on antud konkreetses punktis sobiv. Võib-olla on kliendile kasulikum tasakaalustada teostatud sekkumised ja keskenduda kõigepealt kommunikatiivsele toele, enne kui klient on võimeline edasistest eesmärkidest aru saama.

Pärast õige tugistrateegia ja konkreetse abipakkumise otsuse tegemist paneb klient koolitaja abiga paika oma individuaalsed eesmärgid.

Ärge unustage oma klienti teavitada sellest, mida peate silmas kliendikeskset ja juhisteta lähenemist kasutades – öelge talle, mida teete, mida ei tee ja miks te seda teete!

Koolitaja peab märkmeid tegema ka iga koolitusseansi oluliste teemade kohta. Oluline on panna kirja kliendi käitumise, koolitaja sekkumise ning koolitaja ja kliendi vaheliste suhete struktuuri aspektid, samuti koolitusseansil sõlmitud kokkulepped. Muidugi peavad arutatud probleemid ja muudatused kliendi elus esinevate probleemide ja asjaolude osas leidma oma tee ka märkustesse. Pidage meeles, et need kohtumise märkused on rangelt konfidentsiaalsed, mis tähendab, et neid peavad jagama ainult koolitaja ja klient.

2 kogu koolitusperioodi dokumendid (protsessi dokumendid)
2–1 andmete vorming, seansi kuupäev ja kestus
2–2 oluliste vestlusteemade dokumenteerimine
kliendi ja koolitaja käitumine
kliendi ja koolitaja suhete aspektid
konkreetsed probleemid ja raskused
positiivsed või negatiivsed muudatused seoses kliendi probleemide ja/või eluliste asjaoludega
koolituseesmärkide positiivsed või negatiivsed muudatused
2–3 diagnostika kogu koolituse ajal

Koolituse kvaliteedi tagamiseks kogu protsessi vältel on asjakohane kasutada standardiseeritud küsimustikke pärast igat koolitusseanssi. Seetõttu on vaja kasutada kahte tüüpi küsimustikke – ühte kliendi ja teist koolitaja jaoks.

Kliendi seisukohast olulised aspektid on järgmised:

- ✓ kuidas ta koolitusüksuse ajal koolitaja ja iseendaga hakkama saab,
- ✓ kuidas klient kogeb kogu koolituse käigus suhtumise, vaadete ja/või käitumise muutumist,
- ✓ kui turvaliselt ja enesekindlalt klient end isiklikul tasandil tunneb ja
- ✓ mida klient arvab sellest, kui hästi ta suudab maha rahuneda.

Koolitaja seisukohast on põhiküsimused kliendi tajutud vastastikused mõjud ja muudatused. Nõuetekohase analüüsi jaoks võib olla mõistlik võrrelda nii vaatenurki üldiselt kui ka iga üksust eraldi.

Samuti on võimalik hinnata kliendi eneseavastamist ning seda, kuivõrd koolitaja verbaalne käitumine järgib kliendikeskse lähenemise määratletud väärtusi.

Võrreldуna sellega, kuidas tavaliselt pärast protsesse ja projekte hinnanguid antakse, järgneb kliendikesksele koolitusprotsessile selge dokumenteerimine. Dokumenteerida tuleb järgnev teave:

- ✓ koolituse olulised faktid
- ✓ peamiste vestlusteemade ja koolitusprotsessi aspektide kokkuvõte
- ✓ koolituse mõju subjektiivne hindamine
- ✓ soovitused järeltegevusteks

Seetõttu on soovitatav kasutada standardiseeritud küsimustikku. Järgmises tabelis on esitatud järeldokumentide olulised struktuurilised aspektid.

3	järeldokumendid
3-1	koolituse ametlikud faktid ja andmed seansside kestus ja arv sekkumismeetodi liik
3-2	peamiste vestlusteemade ja koolitusprotsessi aspektide kokkuvõte
3-3	koolituse ja selle mõju subjektiivne hindamine sihtsaavutuse ja rahulolu hinnang täpsustused segavate mõjude ja soovimatute muudatuste kohta kliendi ja koolitaja vaade
3-4	järelmeetmete dokumenteerimine catamnesis – suunamine

Järelevalve

Kui me räägime järelevalvest psühhosotsiaalsetes töökeskkondades, siis tunnistame seda kvaliteedi tagamise põhimeetodina. Järelevaataja ja teised töörühmas osalejad vaatavad koolitaja kirjeldatud probleemi sobiva vahemaa tagant.

Seoses kliendikeskse koolitusega toetab järelevaataja koolitaja isiklikku arengut. Kliendikeskse järelevalve kasutamisel professionaalses kontekstis aidatakse koolitajal paremini mõista teda ennast ja suhet kliendiga. Sel viisil suudab ta oma potentsiaali põhjal välja töötada alternatiivseid tegevusvõimalusi.

Kui puutume kokku mõistega „ametialane kontekst“, on selge, et järelevalve alla kuuluvad ka korralduslikud ja struktuurilised aspektid. Et saada selget pilti, mida tähendab kliendikeskse koolitamise juhendamine, toome näite kliendi kohapeal seisvast eneseavastamisest.

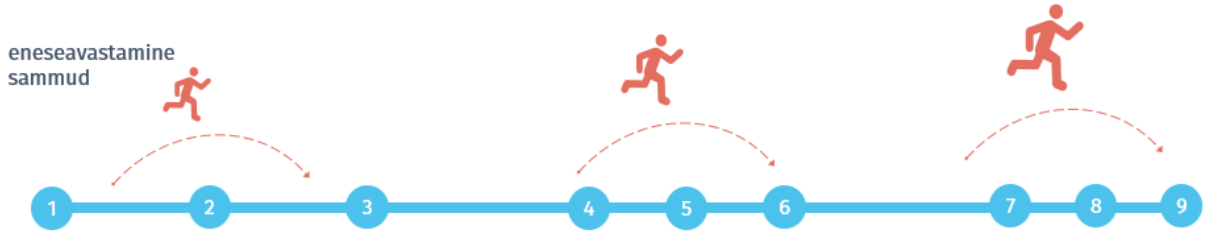
Koolitaja peamine ülesanne on jõuda kliendi probleemi tuumani (koos kliendiga) ning inspireerida ja stimuleerida kliendi eneseavastamist koolitusseansil, kus järgitakse juhisteta suhtluse põhimõtteid.

Eristamatust sisust ülevaate saamiseks on vaja eristada välist ja sisemist, lisaks sisemist olulist ja ebaolulist sisu, et jõuda kliendi probleemi tuumani ja sõnastada stimuleerivad vastused, et klient saaks edasi minna ja jõuda eneseavastamise kõikidele astmetele.

Järelevaataja roll on positsiooni võtmine, mis võimaldab talle protsessi metatunnetust peegeldavas järelevaataja-koolitaja vestluses.

Kogu peegelduse vältel valgustab järelevaataja protsessi iga järgnevat sammu, et jõuda probleemi tuumani ja paralleelselt sellega kaasnevate kliendi eneseavastamise astmeteni.

Selles kontekstis on peamine küsimus järgmine: kas koolitaja keskendus sisemisele sisule, mis on oluline tuumani jõudmiseks ja kliendi stimuleerimiseks tema eneseavastamisprotsessis?



Sellise protsesside kajastamisega dekodeerib järelevaataja koolitaja tegevusi ja annab tagasisidet, kas koolitaja on liiga vara lõpetanud või ei leia oodatud stimuleerivat vastust, mis julgustaks klienti ennast avastama (vt ka eneseavastamine).

Allikas: S. Weinberger, Klientenzentrierte Gesprächsführung, 14. Auflage 2013, Weinberg und Basel, S. 145 jj.

Totaalne kvaliteedijuhtimine

TKJ, mida nimetatakse ka integreeritud kvaliteeditagamiseks, on ulatuslik ja struktureeritud lähenemisviis organisatsiooni juhtimiseks, mille raames keskendutakse toote ja teenuse kvaliteedi pidevale parendamisele pideva tagasiside põhjal.

Lisaks William Edwards Demingule on üks totaalse kvaliteedijuhtimise asutajatest ka Joseph Juran.

Totaalset kvaliteedijuhtimist kasutatakse peamiselt ettevõtluses, kuid seda saab väga hästi kasutada ka mittetulundussektoris, eeldusel, et mitmeid termineid muudetakse. Toode tähistab haridusliku eesmärgi saavutamist ja kliendid on õpilased ja/või õpetajad.

★ ***Kohandatav***

Äärmiselt oluline on mõista, et kliendid määravad alati kvaliteeditaseme. Sõltumata sellest, milliseid pingutusi personali koolitamisel või protsesside parendamisel tehakse, otsustab klient lõppkokkuvõttes näiteks selle, kas rahulolu mõõtmine või tehtud pingutused on aidanud järjepidevalt parandada toodete ja teenuste kvaliteeti.

★ ***Protsessid on kesksed***

Protsessimõtlemine ja protsessuaalne käsitlemine on osa TKJ-i alusest. Protsessid juhivad ning süsteemid ja inimesed toetavad neid protsesse, mis põhinevad missioonil, visioonil ja strateegial seotud eesmärkidel.

★ ***Faktidel põhinevad otsused***

Otsuste tegemine organisatsioonis toimub ainult faktide, mitte arvamuste (emotsioon ja isiklik huvi) alusel. Andmed peavad seda täiendavalt kinnitama.

★ ***Suhtlus***

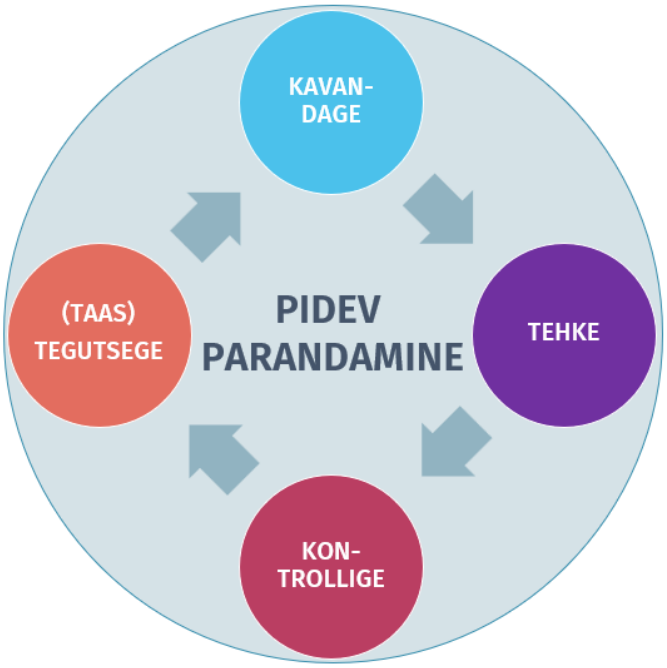
Tuleb sõnastada kommunikatsioonistrateegia, mis on kooskõlas organisatsiooni missiooni, visiooni ja eesmärkidega. See strateegia hõlmab sidusrühmi, organisatsiooni sisest taset, kommunikatsioonikanaleid, tõhususe mõõdetavust, ajakohasust jne.

★ ***Täiustage järjepidevalt***

Õigete mõõteriistade ning uuendusliku ja loova mõtlemise alusel algatatakse ja rakendatakse organisatsiooni kõrgemale kvaliteeditasemele arendamiseks pidevaid täiustamisettepanekuid.

Allikad: https://en.wikipedia.org/wiki/Total_quality_management
https://en.wikipedia.org/wiki/W._Edwards_Deming
https://www.scipress.com/ILSHS.32.188.pdf

KTKT-ring



Protsessitöös juhivad organisatsioone alati tulemused. Kuid kuidas saavad organisatsioonid tegelikult soovitud tulemusi saavutada?

See niinimetatud Demingi ring on hea kontrollivahend organisatsioonisiseste muudatuste ja parenduste kvaliteedi jälgimiseks.

KTKT-tsükkel tähistab ringi nelja peamise sammu lühendit: kavandage, tehke, kontrollige ja taastegutsege.

Praktiline lähenemisviis totaalsele kvaliteedijuhtimisele. TKJ-i rakendamine on kontseptsiooni rakendamine. See pole süsteem, mida rakendatakse, vaid idee, mis tuleb lõimida organisatsiooni ja selle kultuuri.

Praktika on õpetanud, et TKJ-i edukale juurutamisele organisatsioonis aitavad kaasa mitmed põhilised lähtepunktid.

Allikas: https://en.wikipedia.org/wiki/PDCA

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.