

Samtalsmetod för pedagoger

Information

Samtalet är ett av våra absolut viktigaste verktyg för att samla information, information som vi behöver för att få kunskap om den andre, för att kunna påverka andra till en positiv utveckling. Att behärska det pedagogiska, motiverande samtalet ger eleven vägledning i sitt liv, med en förändring som kommer inifrån individen och inte av yttre tryck. Motiverande samtal handlar om att påverka en annan i en positiv riktning, men utifrån dennes motivation.

Kursen vänder sig till alla som i sin professionella roll som elevcoach behöver förbättra sin personliga kommunikation i mötet med elever.

Genom att kunna tekniken kan man bli mer tydlig och fokuserad. Om det sedan kopplas samman med engagemang och empati kommer resultatet att bli flera gånger bättre. Den abstrakta förändringen blir gripbar och konkret.

Under kursen varvar vi teori med diskussioner och praktiska övningar. Innehållet anpassas naturligtvis till deltagarnas behov.

Men även när det gäller utvecklingssamtal, utvärderingar eller att samla in annan information har man ovärderlig nytta av att behärska intervju- och samtalsmetodik. Tydlig kommunikation och bra relationer och klara roller ger möjlighet till att sätta rätt förväntningar på varandra. Samtalet är ett viktigt arbetsredskap när vi vill öka medvetenhet och kunskap individen.

Mål

Under kursen övar vi på typer av motiverande coachande samtal. Det innebär bland annat hur man möter den andre för att vinna dennes förtroende, utnyttjar kroppsspråk och röst, utforskar ambivalens och motstånd, samt får till en positiv vidmakthållen förändring.

- Bli bättre på att föra motiverande svåra samtal.
- Kunna se sin egen påverkan och roll i samtalet.
- Förstå vanliga reaktioner hos sig själv och andra.
- Få kunskap om samtalets betydelse och begränsning.

Innehåll

- Samtal – möte mellan människor där vi alltid påverkar alltid varandra.
- Samtal – som man frågar får man svar. Fråga rätt och motivera till samtal!
- Mål och möjligheter med samtal – Samtal som utvecklar.
- Förändringsprocessen.
- Förändringsprat/"change talk", att höra, locka fram och förstärka.
- Diskrepans och ambivalens – att förstå begreppen.
- Motståndsbegreppet och motståndshantering i praktiskt arbete.
- Mötet med människor, värdet av respekt.
- Konsten att skapa ett utvecklande klimat? Att inleda och avsluta.
- Hur tala om svåra frågor med den som inte vill?
- Att bli tydlig – för att förstå och göra sig förstådd – Mottagaranpassad struktur.
- Att lyssna aktivt. Att lyssna till undertexten – det som sägs och det som menas är inte alltid samma sak. Uppfattning, tolkning, olikhet.
- Förstå elevens och mina egna affekter – och att kunna förhålla sig låg-affektivt.
- Konstruktiv kritik.
- Gränssättning och tydlighet i våra roller.
- Ett samtal är ett möte med två parter: överföring och motöverföring.
- Att ge råd och vad det leder till: motstånd eller öppningar.
- Att analysera och följa upp samtal.
- Hur vi ska kunna fungera som en trygg bas får dem vi coachar att de alltid kan komma tillbaka – att vinna förtroende.
- Positivt kroppsspråk, avläsning av den andre samt spegling och rapport.
- Att avsluta på ett bra sätt.
- Kroppsspråkets betydelse i mötet med människor.
- Behandla invändningar istället för att bemöta dem.
- Effektiv kommunikation – att lyssna för att försöka förstå.
- Bli uppmärksam på vilka signaler du sänder ut – medvetet eller omedvetet.
- Mötet med människor, värdet av respekt.
- Vinna förtroende.



KONTAKTA OSS PÅ WWW.RETORIKHUSET.SE
ELLER RING OSS PÅ 0155 - 501 01