

Grøne streker

LIVSMESTRING: Konkrete personlig vekst-øvelser for elevene.

COACHENDE KOMMUNIKASJON: Hvordan nå frem til elever i 1 til 1-samtaler.



TERJE NORDKVELLE: Forfatter av “Sju steg til positiv ungdom” - sertifisert coach - foredrag og kursholder.

Dette er et førsteutkast, før korrektur-lesning.

For kontakt: terje@terjenordkvelle.com

Tenk at du er elev og har levert inn en prøve. Du får den tilbake fra læreren din som har streket under kun de svarene som er korrekte.

Hva ville det gjort med motivasjonen din til å rette opp feilene?

Tanken bak denne e-boken er at det er mer motiverende å få positive tilbakemeldinger på det positive, enn negativ feedback på det negative.

Øvelser livsmestring

1: Du er ...

Hvordan: En elev står ved tavla. Alle de andre skal fortelle hvilke positive egenskaper vedkommende har. Eleven skriver ned ordene på tavla. En ny elev hver dag. Lærer bør ha klar flere ord i tilfelle elevene ikke har så mange å bidra med.

Hvorfor: Det å få tilbakemeldinger på hvordan andre ser oss er vesentlig for å bli kjent med oss selv - og våre sterke sider.

2: Mini-meditasjon og takknemlighet

Hvordan: Be elevene lukke øynene og kun fokusere på å puste med magen. Spør så hver enkelt elev hva de er takknemlig for.

Hvorfor: Pusteøvelsen roer ned elevene og "jorder" dem. Ved å fokusere på takknemlighet gjør vi dem oppmerksomme på hva som fungerer godt i livet - og det vi gir næring til, gror.

3: Skjulte seire

Hvordan: Elevene skriver ned alt de kommer på av små og store ting de har fått til den siste perioden.

Be hver enkelt elev komme opp og skrive alt ned på den venstre siden av tavla.

Etter det ber du klassen fortelle hvilke egenskaper vedkommende har som har fått til alt dette. Dette skrives av deltaker på høyre side av tavla. (Du kan ta en elev pr. dag.)

Hvorfor: Læringen ligger i å bli bevisst på at vi har fått til. (Vi tenker oftest på det vi ikke klarer) Også læring i å skrive dette to ganger for å øke bevissthet + pluss selvfølgelig komplimentene og egenskapene som kommer fra resten av klassen

4: Tegn din fortid og fremtid

Hvordan: Vi har alle indre kritikere. Oppgaven er å tegne den stemmen som sier du ikke er smart nok, pen nok, slank nok, morsom nok osv.

Tegningene blir presentert i plenum ved at de reiser seg og forklarer.

Så skal elevene tegne et bilde av seg i fremtiden. Et bilde der de fokuserer på styrkene, interessene og egenskaper.

I tillegg til bildet skal de finne frem til et ord som beskriver fremtiden. Noe de vil være mer av. Modig, kreativ og entusiastisk er eksempler. (Dette ordet bør plasseres på kjøleskapet, mobilen og speilet hjemme for å ha størst effekt.)

Hvorfor: Læringen her ligger i å bruke flere sanser ved å tegne og skrive, bli mer oppmerksom på sin sabotør og hva fremtiden kan bringe. I tillegg til å ta ordet.

Slik når du frem til elevene i 1 til 1-samtaler

1: Slik får du barn og ungdom til å åpne seg

Du er kanskje blant dem som gjerne vil at ungdommen skal dele fra livet sitt. At de skal fortelle hva som plager dem, hva de tenker på og gjør. Det er en fin innstilling og utgangspunkt. Ved å be om innsyn i den unges liv, viser du at du bryr deg og er glad i dem.

Mange opplever likevel at det vanskelig å få tenåringer til å åpne seg.

La meg stille deg dette spørsmålet: Hvor mye deler du? Fra ditt liv og problemer?

Hva svarer du når andre voksne spør «Hvordan går det?» Svarer du ærlig? Ofte gjør vi ikke det. Da kan vi heller ikke forvente at de unge blant oss skal gjøre det. Vi må først bygge tillit.

Ved at du deler dine tanker, åpner du for at forholdet deres kan bli bedre. Det blir mye lettere å få ungdommen til å åpne seg hvis du også viser sårbarhet. I tillegg vil du svært raskt kunne endre ungdommens selvbilde, altså syn på seg selv.

Du vil også øke sjansene for at ungdommen liker deg bedre.

Det er viktig å skape en god relasjon før vi kan forvente endringer i andres oppførsel.

Skritt 1: Tenk ut et reelt tema der du har noen utfordringer. Det er viktig at dette er ekte og at du oppriktig er usikker på hva du skal gjøre.

Skritt 2: Be om et møte. Samtalen kan høres slik ut:

«Du Jonas. Jeg lurte på om jeg kunne bedt deg om et råd? Det er noe jeg usikker på.

«Takk. Setter pris på det.»

Skritt 3: Selve samtalen.

«Jeg synes du er en (klok, smart, kreativ, reflektert, omsorgsfull, tålmodig.) gutt.

Og fordi du er det så har jeg lyst til å høre hva du ville gjort i en situasjon jeg er oppe i. Så jeg lurte på om jeg kunne be deg om litt hjelp. Hva ville du gjort hvis du var meg? Hva er lurt å gjøre her?»

Skritt 4: Ofte vil du få svaret «Jeg vet ikke» fra ungdommen. Det er helt normalt.

Da kan du svare dette: «Ja det skjønner jeg og det er helt greit. Kan jeg be deg tenke litt på det og kanskje jeg kan høre med deg i morgen om du har et svar da?»

Husk at denne tenåringen har for lenge siden begynt på sin egen, selvstendige reise i livet. Dette er et unikt individ som har rett og krav på å ha egne tanker og meninger. Ved å be om å få innsyn i dette, vil ungdommen føle seg sett, hørt og verdsatt.

Hvis barn og unge kun blir vant til å følge voksnes ordre mister vi og de mye. Det å stille spørsmål frigjør kunnskap. Tenåringen blir også vant til å reflektere selv. Det er jo det vi vil ha. Kloke og selvstendige barn. Ikke en saueflokk som kun fungerer når de blir fortalt hva de skal gjøre.

I tillegg er det en kraftig effekt i det å føle at vi er til hjelp for andre. Jeg bruker det i min coaching av ungdommer. Det å hjelpe andre er en snarvei inn i et bedre selvbilde og selvtilit. Coachingen har stor effekt raskt, når ungdommen føler seg til nytte for andre.

For at du skal føle deg bra, være lykkelig og fornøyd, må du oppleve to ting:

Å vokse og å gi. Slik er vi alle.

2: Slik stopper vi mobbing – ved å la mobberne gjøre jobben.

NORWAY-metoden tar utgangspunkt i følgende:

1: At mobberne ofte har lederegenskaper. Folk beundrer og ser opp til dem.

2: At alle mennesker egentlig vil andre vel.

3: At mobbing stammer fra et dårlig selvbilde, og at de har et behov for å «trække» på andre for å heve seg selv.

Skritt 1:

«N» i NorWay står for Notice:

Legg merke til hvem som er den verste mobberen på skolen din. La oss kalle han for Jonas.

Skriv en melding / si til Jonas:

«Jeg lurer på, har du tid til å komme til mitt kontor? Jeg ville sette pris på det, fordi jeg ønsker råd og hjelp til noe.»

Jonas dukker opp. Du sier: «Takk Jonas, for at du tok deg tid til å møte meg. Grunnen til at jeg har spurt deg om å komme hit er fordi jeg trenger din hjelp til en viktig sak.

Du lurer kanskje på hvorfor jeg har spurt akkurat deg? Det er fordi du har lederegenskaper. Jonas, du er en leder... Har du lagt merke til at folk følger deg?»

«Vel de gjør det. Vi har sett dette mange ganger. Hva synes du om det?»

«Vel, uansett hvordan du ser deg selv, ser jeg en leder i deg, Jonas. Og det er derfor jeg trenger din hjelp.

«Vi har et mobbepblem på denne skolen, og vi voksne vet ikke alltid best når

det kommer til hva som bør gjøres. Det er derfor jeg ber deg om hjelp. Fordi du er elev, vet du hva som skjer der ute, og folk ser opp til deg. "

Skritt 2:

«O» i NorWay står for Ownership:

«Så mitt spørsmål er: Hva ville være en smart ting å gjøre for å stoppe mobbingen?»

(Hvis Jonas ikke har noen ide, kan du si:)

«Det er helt fint Jonas, jeg vet dette var kort varsel og jeg skjønner godt at du kanskje trenger litt tid på å komme opp med noen ideer. Jeg vil fortsatt ha din hjelp. Er ok hvis du kunne tenke på dette i et par dager? Og kanskje en idé eller to ville komme til deg? Og kanskje vi kunne ta et møte til slik at jeg kunne høre dine ideer? Jeg vil gjerne høre dem. Og det finnes ingen dumme ideer, ok? Tusen takk for at du tok deg tid til å møte meg og høre på meg. Vi tar en en prat igjen i neste uke, ok?»

Skritt 3:

«R» i NorWay står for «Responsability»

Best case: Jonas har ideer i det første eller andre møtet. Den viktigste nøkkelen her er eierskap.

Jonas trenger å føle at hans ideer blir brukt. Det kan være noe sånt som at han tar på seg rollen som en «mobbevakt» at han bruker ekstra tid med ungdommene som blir mobbet, jeg vet ikke. Jonas har svarene.

Worst case: Jonas sier: «Jeg har ingen ideer, og jeg er ikke interessert i å hjelpe deg med dette.»

Hvis dette skjer, har du fortsatt plantet et nytt og sterkt frø i Jonas ved å fortelle ham hvordan du ser ham som en leder, at du har tro på ham, og at han har evnen til å bidra med noe positivt og hjelpe andre mennesker. Det er kanskje mulig å plukke opp tråden senere? Og sannsynligheten er stor for at han tenker seg om en eller to ganger før han fortsetter med mobbing.

Hvis han sier: «Hvorfor spør du meg? Jeg har selv mobbet.»

Så du: «Ja, jeg vet det, og det gjør deg enda bedre kvalifisert. Du vet hvordan mobbingen blir gjort, hvor det skjer og hvordan du kan stoppe det. Og jeg er sikker på at det ikke alltid er lett å være Jonas. Du har sannsynligvis hatt dine grunner. Jeg trenger derimot at du stopper mobbingen nå og at vi kan bruke talentene dine på en positiv måte.»

Gi Jonas ære og ansvar for prosjektet. Strekk deg så langt du kan for å si ja til hans ideer.

Det viktige her er at Jonas føler seg sett, hørt, anerkjent og verdsatt for den jobben han gjør.

Ha ukentlige møter med Jonas. Og kanskje andre elever kan jobbe sammen om dette. I videre kontakt med Jonas er det viktigste å heve hans eget bilde av seg selv. Det er viktig hva han mener om deg, men det viktigste er hva han mener om seg selv, i samtale med deg.

En effektiv metode er å si hva du ser i Jonas. Si «Jonas, du er...» Legg inn det du ser av positive, personlige egenskaper som sterk, modig, leder, omsorgsfull, morsom, kreativ, tålmodig osv.

Hjelp mobbeofferet ved å hjelpe Jonas.

I verste fall blir det kun ett møte med Jonas. Uansett har du sagt noe positivt til han, noe Jonas sannsynligvis ikke har sett selv. Ennå.

Så si ja til ukens viktigste møte. Møtet med Jonas.

2: Hvordan hjelpe ungdom med tre korte spørsmål.

Ofte har folk behov for å fortelle noe som pågår i livet, noe de har opplevd eller et problem de sliter med. Da er det lett å gå i fella og prøve å «fikse» problemet, å finne løsningen og svaret. Det er sannsynligvis ikke det vedkommende er ute etter. Jonas er interessert i å fortelle. Å få det ut av systemet sitt.

Nysgjerrig uten å gi råd, er noe av det mest grunnleggende i å hjelpe andre til et bedre selvbylde.

Hvordan kan du bruke det? Still spørsmål. Når noen snakker, vær interessert og nysgjerrig på det de sier.

Kom med såkalte oppfølgingsspørsmål. Dvs. spørsmål som: «Hva tenkte du da?» og «Hvordan var det?»

Gode lyttere er attraktive og populære mennesker. De mest karismatiske og festens midtpunkt er ikke de som snakker mest. Derimot er det de interesserte og de som er flinke til å lytte. Det er disse folk flokker seg rundt.

Lytt mer enn du snakker. Vi har to ører og bare en munn. Det er ikke bare for å få inn stereo.

Ikke gi råd. Det er et godt råd...

Det er noen som tilsynelatende ikke liker å snakke om seg selv. Årsaken til det er sabotører og tankesett som forteller dem at de ikke er interessante å høre på. At de ikke har noe å komme med.

Vær likevel en god lytter. Still likevel spørsmål. Påpek gjerne sabotøren deres, si at du har tro på dem, at de er interessante, at du har lyst til å høre mer. Det er disse menneskene som trenger din oppmerksomhet mest.

Her er øvelsen som sørger for at de føler seg sett og hørt, får nye tanker om fremtiden

og en plan for gjennomføring. Kun ved at du stiller tre spørsmål.

I.F.A. er et huskeord for hvordan du kan gjennomføre en coachende samtale.

Dette er en konkret rekkefølge for tre spørsmål.

I: I dag

F: Fremtid

A: Aktivitet

Eksempel:

I: (I dag) Hvordan gikk det på prøven i dag? (Gikk ikke noe særlig)

F: (Fremtid) Hvis du fungerte på ditt beste, hvor god karakter tror du at du kan få?

(Klarer kanskje ett hakk opp) Påpek sabotør hvis nødvendig.

A: (Aktivitet) Hva kan du gjøre for å klare en bedre karakter? (Gjøre lekser til samme tidspunkt hver dag, spørre en i klassen om hjelp.)

Gode coachingspørsmål er korte og kan høres litt naive ut. Det kan være ting som en fire-åring lurere på. Og ofte begynner de beste med «hva» og «hvordan.»

Ordet «hvorfor» skal vi være forsiktige med, fordi det ofte peker bakover og coaching peker som oftest fremover.

Dessuten kan det oppleves som anklagende og kritisk. «Hvorfor gjorde du det?!?!?»

Det å stille spørsmål fører til at personen føler seg sett og hørt, og får eierfølelse til endringene. Og nysgjerrighet er ikke negativt. Tvert imot.

En I.F.A.-samtale kan gjøres på noen få minutter, og faktisk med bare disse tre spørsmålene:

Hvordan har du det? «I» for idag

Hvordan vil du at det skal være? «F» for fremtid

Hvordan kan du få til det? «A» for aktivitet

En av grunnene til at coaching fungerer så bra er dette: Spørsmålene tvinger tenåringene til å tenke i nye retninger.

Folk lærer om seg selv ved å høre seg selv snakke. Filosofen Sokrates sa at vi alle er født med visdom, men vi trenger spørsmål for at kunnskapen skal fødes.

1) Stille spørsmål. Vær forsiktig med å gi råd. De fjerner eierfølelsen til endringer og vekst.

2) Være en god lytter. Tillat stillhet.

3) Ha tro på dem. Se dem større enn de ser seg selv. De har sabotøren sin som stopper dem.

En teknikk for å få lengre og dypere svar enn «vet ikke» og « greit» er å gjenta essensen av det de sier.

La oss si at du spør om I-en for i dag «Hvordan går det?» (For eksempel noe konkret om skolen.) Og Jonas svarer: «Ja det er litt vanskelig...»

Da sier du: «Så du synes det er litt vanskelig?»

Han sier: «Ja, oppgavene i matematikken er vriene...»

Du sier: «Så de er vriene, de mattestykkene?»

Han sier: «Ja, læreren forventer at jeg skal holde samme tempo som Anne og andre som er best i klassen...»

Du sier: «Så læreren forventer det, ja...?»

Hvorfor er så dette en smart strategi?

De føler seg sett/hørt og opplever å bli lyttet til.

Ved å bruke dette over tid vil ungdom bli mer mottakelige for dine innspill.

Dropp din egen biografi.

Hvis jeg gir deg brillene mine og sier: «Bruk mine. Du kan faktisk få dem gratis. Så snill er jeg. Jeg ser alt jeg trenger med disse brillene.»

Du tar dem på og sier: «Jeg ser faktisk ikke så godt med disse, jeg er nærsynt.»

Jeg svarer: «Så utakknemlig du er. Nå har jeg gitt deg mine dyre briller, og så vil ikke du ha dem!»

Dine briller passer ikke andre. De trenger sine egne. Så dropp brillene dine og din egen biografi. Det passer deg, ikke nødvendigvis andre. Slik er det også med velmente råd.

Legg merke til dette neste gang du omgås mennesker: Hvem er det som stiller spørsmål? Sannsynligheten er stor for at det er den tryggeste i gruppa. Den med best selvbilde. Trygge mennesker stiller spørsmål. Usikre mennesker har et behov for å hevde seg ved å gi råd, vite bedre og vinne.

Gi ungdom råd kun hvis de spør. Veiledning er bra hvis mottaker er innstilt på å ta imot. Hvis noen spør meg: «Når går bussen til Skien?» Da er det irriterende om jeg svarer «Når vil du at den skal gå?»

Et annet element her er at det er alltid den som stiller spørsmål som har kontrollen, og styrer samtalen. Se bare på radio og tv. Det er journalisten som spør, og politikerens som må svare for seg. Det er mye makt i spørsmål. Bruk denne kunnskapen til å hjelpe folk til å vokse, ikke manipulere og vinne krangler.

3: Hvordan ta opp et vanskelig tema

«Nå har jeg sagt til deg 1000 ganger at du skal skjerpe deg! Hvor mange ganger må jeg si det?»

Har du sagt setninger som denne? Det har vi vel alle. Spørsmålet er hvor effektive de er? Japanernes definisjon av galskap er å gjøre det samme igjen og igjen, og forvente en nytt resultat. Albert Einstein snakket om at vi ikke kan løse et problem med det samme tankesettet som skapte problemet i utgangspunktet.

Her er min teori: Ingen har noensinne skjerpet seg etter ordre fra andre.

Ok, de har kanskje tatt seg sammen en ukes tid, men på sikt har de sklidd tilbake til utgangspunktet.

Endring i mennesker skjer kun når de selv bestemmer seg for en forandring. Det er umulig å endre andre. De må ønske det selv.

God kommunikasjon skal ikke ut. Den skal inn. Det får vi til ved å være bevisst forstått-rekkefølgen vår. Med det mener jeg at det er viktig at du først ønsker å forstå ungdommen, før du kan forvente å bli forstått. Forstå før forstått.

I denne samtalen vil du se at flere at verktøyene fra tidligere steg dukker opp. Det er også nye elementer her.

Si dette:

1) «Jeg lurer på om du kan hjelpe meg litt? Gi meg noen råd? Det er noe jeg har tenkt mye på. Og jeg er usikker på hva jeg bør gjøre.» (Ungdom liker å hjelpe

og føle seg nyttig.)

2) «Dette handler om meg. Det er mine følelser og tanker, ok? Handler kanskje ikke om deg i det hele tatt.» (Ingen kan kritisere deg for hvordan du opplever ting.)

3) «Jeg opplever at situasjonen rundt X er X.»

Det er lurt å si «Jeg opplever at...» i stedet for å anklage den

andre. Dette er mindre dømmende, og vi kan kun snakke for oss selv. Det kan hende ungdommen har en helt annen sannhet enn deg.

4) «Det er slik jeg ser det. Jeg lurer på hvordan du opplever dette?»

Her kaster du ballen over til Jonas og hans sannhet. Nå er han enten enig eller uenig.

Hvis han er enig, er saken grei. Spør da om hva, hvordan og når Jonas kan bidra med mer. Et spørsmål av gangen.

Hvis dere er uenige, kan du bruke denne strategien:

La oss si at han blir irritert og sier at du tar feil.

5) «Ja, jeg ser det poenget ditt. Det kan godt hende du har rett i det. Samtidig er det slik at jeg har som ansvar å sørge for at dette blir bedre. Det jeg lurer på er hva du tenker er en god ide for å få til dette?»

Her bytter vi ut ordet «men» med «og samtidig». Fortsett å stille spørsmål. Så lenge du gjør det, er det du som makten og som styrer samtalen.

Avslutning: «Noe av det jeg liker godt med deg er at når du sier du skal gjøre noe, så kan jeg stole på det. Takk for det. Og takk for hjelpen.»

Denne avslutningen bidrar til at avtaen blir holdt fordi han ønsker å leve opp til det bildet du har. Egoet vårt er et bilde på hvordan vi vil at verden skal se oss.

Lykke til!

Hilsen

Terje Nordkvelle.

Kontakt: terje@terjenordkvelle.com

