

Samtalsfärdigheter

En föreläsning om samtalsmetodik för lärarhandledare

VEM ÄR JAG?

- Pappa till Liv 4 år och Vide 6 månader
- Jobbar i gränlandet mellan klinisk psykologi och utbildningsvetenskap.
- Leg psykoterapeut (KBT) och leg lärare.
- Universitetsadjunkt i utbildningsvetenskap
- Konsultverksamhet inom handledning av lärare och rektorer



Referenser

- Handledning och praktisk yrkest teori av Per Lauvås och Gunnar Handal
- Collaborative Case Conceptualization av Willem Kuyken, Christine A. Padesky, Robert E. J. Dudley
- The “What” and “Why” of Goal Pursuits: Human Needs and the Self-Determination of Behavior Kan hämtas här:
http://selfdeterminationtheory.org/SDT/documents/2000_DeciRyan_PIWhatWhy.pdf
- Pedagogisk handledning av Ole Løw
- Vad gör en skicklig lärare, avhandling, Lill Langelotz. Kan hämtas här:
<http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:877080/FULLTEXT01.pdf>
- Det sociala livet i skolan av Thornberg.

Roller och konflikter



Uppmärksamhet

- Genom verbala och icke-verbala signaler visar vi på intresse.
- Hummande, nickande, engagerat kroppsspråk, bekräftande uttryck som "jag förstår", "berätta mer" osv.

Tre krav för att ställa bra frågor

- Nyfikenhet
- Ställa frågor på ett sådant sätt att den andre öppnar sig
- Empatiskt lyssnande

Att styra samtalet

- Sätta agendan
 - Kan göras kollaborativt
- Avgränsa samtalet = vad ska vi prata om
- Avgränsa dialogen = sätta gränser för hur vi pratar
- Avkräva specificitet och tydlighet

Skriftlig reflektion som lösning

- Viktigt att ge deltagare möjlighet att självständigt reflektera.
- Deltagarna konkretiserar sina tankar genom text.
 - Vad har hänt sedan förra mötet?
 - Vad är viktigt för mig att ta upp på dagens möte?
 - Vilka problem har jag stött på?
 - Vilka möjliga lösningar ser jag?
 - Vilka hinder finns det?
 - Vilken typ av hjälp behöver jag?
 - Vilka teoretiska kopplingar är möjliga att göra?
 - Etiska överväganden?

Hypotesprövning

- Ett syfte med handledning kan vara att skapa förutsättningar för förändring.
- Hypotesprövning innebär att en diskussion ska mynna ut i en testbar hypotes.
- Hypotesen prövas i ett beteendeeexperiment:
 - Situation: xxxx
 - Vad ska jag göra? Xxxx
Vad tror jag kommer hända? Xxxx
Vad hände? Xxxx
Reflektion xxxx

Att prata om orsaker

- Historiska orsaker
 - Vi förklarar ett händelseförlopp.
- Vidmakthållande orsaker
 - Vi undersöker vad som gör att ett problem fortsätter vara ett problem.

Sokratiska frågor

- Sokratiska frågor innebär:
- Att ställa frågor som den handledde kan besvara.
- Göra handledde blir uppmärksam på information som kan vara relevant för det aktuella problemet, men som den handledde inte för närvarande fokuserar på.
- Få den handledde att röra sig från det konkreta till det abstrakta... Så att...
- Den handledde kan applicera den nya kunskapen, antingen genom att omvärdera tidigare idéer eller utforma nya

Tre faser

- Ställ öppna informationssökande frågor ("upptäcka pusselbitar")
- Lyssna aktivt
- Summera (kontrollera att ni båda förstår "pusselbitarna" på ett liknande sätt)
- Analytiska frågor som syftar till att den handledde själv kopplar ihop "pusselbitarna"
- Avslutningsvis bör det återföras till det konkreta i form av hur nya idéer ska realiseras.

Parafrasering / Sammanfattning / Chunking

- Kontinuerlig sammanfattning hjälper oss att förstå varandra.
- "Chunking" sammanfatta löpande i dialog.
- Sammanfattning i slutet av ett samtal
- Låt den andre sammanfatta!
- Sammanfattning i slutet av en handledningssession.

Att uppmärksamma

- Ett bra sätt att sätta gränser för ett samtal är att hjälpa den andre att uppmärksamma.
- Dels passivt genom att be den andre att uppmärksamma: "Vad tror du var viktigt i denna situationen".
- Dels aktivt genom att du uppmärksammar: "När jag hör dig berätta tänker jag att denna detalj är viktig, vad tror du?"
- Eller indirekt: "Kan du berätta mer om DETALJ X"

Att vara kritisk

- Det är en konstform att vara kritisk på ett icke-dömande sätt.
- Var vaksam på:
 - Orsaksförklaringar: Hur vet den andre att X eller Y är en orsak?
 - Tolkningar av motiv: Tankeläsning!
 - Attributioner: orsaksförklaringar av andras beteenden.
 - Ser endast en lösning: svart/vitt tänkande.
 - Fokuserar på en liten aspekt av många: förstoring
 - Överdriver konsekvenser: katastrofiering

Moralism

- Moralism innebär att du med tydlighet visar den andre att du uppfattar att något den gett uttryck för är moraliskt fel.
- Att moralisera är en mycket oprofessionell strategi.
- Kan kontrasteras mot att tydligt uttrycka sin egen åsikt, utan att fördöma den andres.

Att vilja lösa andras problem

- En handledare är inte satt att lösa någons problem

Utfrågning

- När vi ställer många frågor kan det kännas som en utfrågning

Att be om lov

- "Kan jag få utforska detta med dig?"
- "Är det okej om vi..."
- "Går det bra om vi stannar lite vid denna fråga?"

När man kör fast behöver man ett mål

- Att använda värderingar
- Att visualisera målbilder

SOKRATISKA FRÅGOR OCH AUTONOMI

- Autonomi förutsätter medvetenhet om värderingar och mål.
- Mål och värderingar bör stämma överens.
- Sokratiska frågor är ett utmärkt sätt att synliggöra värderingar och utifrån dessa arbeta fram mål.
- Låta den handledde själv formulera nya idéer = ökad agens.

Tack för mig!

- Skriv ner tre saker som ni tar med er från dagens föreläsning.