



Kurs na relacje



Fundusze
Europejskie
Wiedza Edukacja Rozwój



Rzeczpospolita
Polska



PO³JUTRZE 2.0

Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny



Planowanie, czyli wyznaczanie celów i skuteczne dążenie do nich

Czasy, w których żyjemy, obfitują w wiele możliwości i pokus. Z jednej strony chcemy dbać o budowanie dobrej przyszłości, z drugiej - korzystać z bieżących przyjemności. Jedyną metodą, aby to nie przypadek w pełni decydował o naszym życiu, jest wyznaczanie sobie celów i dążenie do ich realizacji. Tylko w ten sposób nie zgubimy obranej drogi w labiryncie wielu krótko- i długoterminowych decyzji.

Efekt

Po zrealizowaniu tego modułu będziesz wiedzieć, jak zachęcać rodziców i uczniów do wspólnego namysłu nad wyznaczaniem celów i dążeniem do ich realizacji. Dowiesz się, jak tworzyć sytuacje, w których dorośli i młodzi będą rozmawiali o swoich przekonaniach edukacyjnych i na ich podstawie planowali przyszłość edukacyjną młodego pokolenia.

Studium przypadku

Po zebraniu część rodziców podchodzi do wychowawczynie:

- *Wie pani, ja to nie wiem, co z tą moją Mają zrobić. Ona zupełnie nie wie, do jakiej szkoły chce iść.*
- *No, Ola ma tak samo. Jak tylko próbuję ją zapytać, co chciałaby robić, to od razu zamyka się w swoim pokoju.*
- *Ja Michała nie mogę z pokoju wyciągnąć, bo on tylko siedzi przed komputerem. Ja to miałam hobby, w siatkówkę grałam, chodziłam na zajęcia śpiewu. A on nic.*
- *No, za naszych czasów to zupełnie inaczej było. Nie było tej elektroniki. Teraz wszystko mają, i w szkole sprzęt, i tory na deskorolki, i nowoczesny basen. Za naszych czasów wszystko było szare i bure, a i tak jakoś więcej życia i pomysłów człowiek miał na siebie.*
- *Ja nie wiem, co z tym zrobić. Może ma pani jakieś doświadczenie, pomysł? Czy to jest normalne teraz?*

Refleksja

- Czy zdarzyło Ci się usłyszeć podobne pytania?
- Jak na nie reagujesz?
- Czy myślisz, że w jakimś stopniu jesteś w stanie wesprzeć rodziców w znalezieniu odpowiedzi na te pytania?
- Jak rozmawiasz z uczniami o wyznaczaniu celów życiowych?
- Przypomnij sobie jakikolwiek własny cel życiowy. Jak go określałeś/aś? Czy udało Ci się go zrealizować? Dlaczego? Co Ci przeszkadzało, a co wspierało?

Wiedza

Początek dorastania to jeden z najtrudniejszych momentów w życiu człowieka. Doświadcza on wtedy kryzysu tożsamości, bo przestał już być małym dzieckiem, a jeszcze nie jest dorosłym. Poszukuje odpowiedzi na bardzo trudne pytania: kim jest teraz i kim chce być w przyszłości. Nakładają się na to oczekiwania rodziców, nauczycieli i systemu edukacji. Młody człowiek nie wie, jak ma funkcjonować, bo schematy wypracowane w dzieciństwie okazują się nieskuteczne. Mówi się, że nastolatek jest rozproszony. Poczucie rozproszenia można opisać jako stan dezintegracji, jako odczuwanie siebie w sposób niestabilny (w tych samych sytuacjach zachowuje się teraz w zupełnie odmienny, nieprzewidywalny sposób) i niejasny (nie umie nazwać tego, co czuje ani analizować tego, jak myśli). Ten stan zawieszenia między dzieciństwem a dorosłością jest odczuwany zarówno przez samego nastolatka, jak i przez osoby z jego otoczenia.

Młody człowiek często przyjmuje strategię unikania – dąży do świętego spokoju, nie chce podejmować żadnych decyzji, bo nie wie, czym się kierować (nie wyznaje stabilnego systemu wartości), czuje, że nie ma odpowiednich kompetencji (choć tego nie powie).

W konsekwencji stara się działać tu i teraz, a nie planować w dłuższej perspektywie. To wszystko sprawia, że wielu młodych ludzi ma wielką trudność z określeniem swoich planów, celów, a nawet marzeń.

Bez planowania trudno mówić o motywacji (skoro nie wiadomo, co jest moim celem, to trudno zmotywować się do jakiegokolwiek wysiłku) i trudno marzyć o podejmowaniu decyzji bardziej wartościowych niż te, które dają przyjemność albo korzyść tu i teraz. Bez planowania też trudno mieć poczucie satysfakcji z osiągniętego celu, bo nie wiadomo, co tym celem miałoby być. Planowanie oznacza wyznaczenie kierunku działania - w krótszej lub dłuższej perspektywie - oraz stworzenie planu działania, mapy, która pozwoli nie zgubić drogi do obranego celu. Chodzi o zbudowanie nawyku wybiegania myślami poza dzień dzisiejszy, myślenie o tym, jaki chcę być i kim chcę być za rok, dwa, pięć czy dziesięć lat. Kiedy mamy wyobrażenie tego, co chcemy osiągnąć, prościej nam podejmować działania zbliżające nas do tego celu.

Ze względu na ograniczoną możliwość przewidywania konsekwencji wielu nastolatków nie jest w stanie samodzielnie wyznaczać sobie celów rozwojowych i potrzebuje nas, dorosłych, do pomocy. Jak możemy wspierać w tym rodziców? Przede wszystkim podsuwając wskazówki, jak rozmawiać z młodymi ludźmi, aby samodzielnie znaleźli odpowiedź na pytanie kim są i czego chcą. Pomysły, jak to robić, znajdziesz w scenariuszu aktywności.

Praktyka

Scenariusz lekcji wychowawczej

Temat: Planowanie, czyli wyznaczanie celów i skuteczne dążenie do nich

Czas: 45 minut (+ ewentualne rozszerzenie o dodatkowe 45 minut)

Cele:

Po zajęciach uczeń:

- rozumie potrzebę formułowania i zapisywania celów,
- wie, jak sformułować cel metodą SMART,
- potrafi wyznaczyć swój cel.

Metody:

- rozmowa kierowana,
- opis przypadku.

Formy:

- indywidualna,
- grupowa,
- zespołowa.

Faza wstępna [5 minut]

1. Przedstaw temat oraz cele lekcji. Przypomnij o zasadach panujących na lekcji (wywieś kontrakt).

Faza realizacyjna [25 minut]

2. Poproś uczniów i uczennice, aby każde z nich zapisało jeden cel, który chciałoby osiągnąć i jeden, który już osiągnęło. Następnie uczniowie dobierają się w pary i rozmawiają o tych celach - zwłaszcza o tym, dlaczego je wybrali i co pomogło lub może pomóc w ich zrealizowaniu.
3. Zachęć uczniów do rozmowy na forum klasy o tym, dlaczego warto wyznaczać sobie cele i je zapisywać. Uczniowie powinni dojść do wniosku, że dzięki temu formułujemy jasny, zrozumiały kierunek działania. Zapisanie go motywuje, niejako zobowiązuje nas do osiągnięcia go. Możesz odwołać się do własnego doświadczenia.
4. Omów, czym jest metoda SMART w określaniu celów. Informacje znajdziesz w załączniku nr 1.
5. Podziel uczniów na kilkusobowe grupy. Każdej grupie rozdaj przykład różnych celów (załącznik nr 2). Poproś, aby określili, które są określone zgodnie z koncepcją SMART, a które nie. Swoje decyzje powinni uzasadnić.
6. Sprawdź na forum klasy prawidłowość udzielonych odpowiedzi.

Faza podsumowująca [15 minut]

7. Zachęć uczniów do sformułowania własnych celów zgodnie z metodą SMART. W zależności od dojrzałości młodych ludzi możesz zaproponować sformułowanie celów krótkoterminowych lub długoterminowych (w perspektywie kilku miesięcy lub nawet lat).

8. Uczniowie w parach sprawdzają, czy ich cele spełniają kryteria metody SMART.
9. Opowiedz uczniom o zebraniu z rodzicami, na którym również będziesz rozmawiać o formułowaniu celów. Wspólnym zadaniem rodziców i uczniów będzie wyznaczenie jednego rodzinnego celu i zastanowienie się, jak chcą go osiągnąć i co jest im do tego potrzebne.

Propozycja rozszerzenia:

1. Możesz rozszerzyć zajęcia ćwiczeniem: Jak widzisz siebie za 2, 5, 10 lat? Narysuj, napisz lub zrób kolaż. Zachęć do zastanowienia się:
 - a. co zrobisz, żeby to osiągnąć?
 - b. co jest potrzebne, żeby to osiągnąć?

Prace uczniów możesz zaprezentować rodzicom na zebraniu.

Załącznik nr 1

Metoda SMART

Dobrze określony cel jest:

- (Specific) konkretny, czyli wskazuje dokładnie, do czego dążysz;
- (Measurable) mierzalny, czyli pozwala sprawdzić, czy został osiągnięty;
- (Ambitious) interesujący, czyli ważny i ambitny;
- (Realistic) realny, czyli możliwy do osiągnięcia;
- (Time-bound) określony w czasie, czyli jego realizacja ma sprecyzowany początek i koniec.

Dobrze określone cele zachęcają do pracy, sprzyjają budowaniu zaufania, motywują do wysiłku, zachęcają również innych do wspierania działań. Dzięki temu realizacja zadań staje się ciekawym i pasjonującym wyzwaniem, a nie trudną i mozolną pracą. Pamiętaj o tym, aby zapisać cel, gdyż dopiero wtedy jesteś w stanie sprawdzić, czy droga, która podążasz, na pewno wiedzie do wyznaczonego punktu.

Załącznik nr 2

Cel wyznaczony zgodnie z metodą SMART to cel, który jest konkretny, mierzalny, osiągalny, realny i określony w czasie.

Wskaż, które cele spełniają te kryteria:

1. Zostanę laureatką olimpiady z przedsiębiorczości.
2. W ciągu miesiąca pójdę z tatą do parku trampolin.
3. Przez tydzień każdego dnia będę korzystała ze smartfona nie dłużej niż godzinę.
4. W przyszłym miesiącu poprawię matematykę.
5. Będę dbać o porządek.
6. Codziennie będę się uczyć 5 nowych słów po angielsku.
7. Do końca roku nauczę się robić zdjęcia portretowe.

Odpowiedzi.

1. NIE, ponieważ nie jest określone, kiedy chcesz to zrobić, poza tym ta olimpiada jest dla uczniów szkół ponadpodstawowych.
2. TAK.
3. TAK.
4. NIE, ponieważ nie wiadomo do kiedy chcesz to zrobić i co dokładnie chcesz poprawić.
5. NIE, ponieważ nie wiadomo o jaki porządek (w pokoju, na biurku, w plecaku, w szafce), jak długo i od kiedy chcesz dbać.
6. TAK.
7. TAK.

Scenariusz zebrania z rodzicami

Temat: Jak wspierać dzieci w wyznaczaniu celów i dążeniu do ich realizacji?

Czas: 45 minut

Cel:

Po zebraniu rodzic:

- rozumie, dlaczego warto wspierać dziecko w formułowaniu celów,
- wie, jak sformułować cel zgodnie z koncepcją SMART,
- potrafi zastosować model rozmowy GROW.

Metody:

- dyskusja,
- miniwykład,
- aktywizujące.

Formy:

- indywidualna,
- grupowa,
- zespołowa.

Faza wstępna [5 minut]

1. Przywitaj się z rodzicami. Przedstaw rodzicom cel zebrania/tej części zebrania.

Faza realizacyjna [30 minut]

2. Podziel rodziców na kilkusobowe grupy. Każdej wręcz przykładowy opis celu wyznaczonego przez młodzież (załącznik nr 1) lub autentyczne cele wskazane na lekcji przez uczniów. Poproś, aby zapisali propozycje działań, które mogą podjąć rodzice, aby wesprzeć młodych ludzi w (ewentualnym) doprecyzowaniu celu i jego realizacji. Zwróć uwagę, aby były one jak najbardziej konkretne (rodzice mogą podać konkretne komunikaty, które chcieliby skierować do dzieci).
3. Poproś rodziców o przedstawienie swoich pomysłów. Zaczynij swobodną rozmowę na temat doświadczeń i praktyki rodziców w tym zakresie.
4. Przedstaw model SMART i GROW. Dodatkowe informacje znajdziesz w załączniku nr 2.
5. Zachęć rodziców do sprawdzenia:
 - a. czy podane w pierwszym ćwiczeniu cele były zapisane zgodnie z modelem SMART, jak można przeformułować cel, aby był zgodny z tym modelem, jak naprowadzić na to dzieci;
 - b. które propozycje działań i komunikatów z pierwszego ćwiczenia odpowiadają modelowi GROW (któremu elementowi). Jeśli ich brakuje, poproś o dopisanie.

Faza podsumowująca [10 minut]

6. W ramach podsumowania opowiedz rodzicom o lekcji z uczniami, na której również rozmawialiście o formułowaniu celów. Wskaż, że wspólnym zadaniem rodziców i uczniów będzie wyznaczenie jednego rodzinnego celu i zastanowienie się, jak chcą go osiągnąć i co jest im do tego potrzebne.

Zamiast zebrania

Jeśli nie możesz zorganizować zebrania z rodzicami, to:

1. Przeprowadź lekcję z uczniami.
2. Napisz rodzicom wiadomość podsumowującą lekcję (jaki był jej cel, co robiliście). Zawrzyj w niej pracę domową dla rodziny:

Zaproś dziecko do rozmowy o wyznaczaniu celów. Zapiszcie jeden rodzinny cel i zastanówcie się, jak chcecie go osiągnąć i co jest Wam do tego potrzebne. Postarajcie się, aby cel był sformułowany zgodnie z metodą SMART. Sami rozmawiając z dzieckiem zastosujcie model GROW. Zapraszam do odsłuchania „Inspiratorium dla rodzica” poświęconego temu tematowi.

W wiadomości dołącz link do nagrania dla rodziców.

Załącznik nr 1**Opisy celów**

1. Nauczę się grać na gitarze.
2. Nie będę tyle korzystać z telefonu.
3. Poprawię matematykę.
4. Będę dbać o porządek.
5. Będę lepiej zorganizowany/a.

Załącznik nr 2

Dobrze określony cel jest:

- (Specific) konkretny, czyli wskazuje dokładnie, do czego dążysz,
- (Measurable) mierzalny, czyli pozwalający sprawdzić, czy został osiągnięty,
- (Ambitious) interesujący, czyli ważny i ambitny,
- (Realistic) realny, czyli możliwe do osiągnięcia,
- (Time-bound) określony w czasie, czyli jego realizacja ma sprecyzowany początek i koniec.

Dobrze określone cele zachęcają do pracy, sprzyjają budowaniu zaufania, motywują do wysiłku, zachęcają również innych do wspierania działań. Dzięki temu realizacja zadań staje się ciekawym i pasjonującym wyzwaniem, a nie trudną i mozolną pracą. Pamiętaj o tym, aby zapisać cel, gdyż dopiero wtedy jesteś w stanie sprawdzić, czy droga, która podążasz, na pewno wiedzie do wyznaczonego punktu.

Przykłady:

1. Nie będę tyle korzystać z telefonu - cel jest niepoprawnie sformułowany, bo nie jest wskazane, kiedy chcesz to zrobić, w jakim stopniu chcesz ograniczyć korzystanie z telefonu (czy chodzi o czas korzystania, czy o konkretne aplikacje).
2. Do końca miesiąca poprawię na czwórkę dwie kartkówki z matematyki, z obliczeń procentowych - cel jest sformułowany poprawnie, bo wiadomo, co chcesz zrobić, do kiedy i w jakim stopniu.

MODEL GROW

Model GROW to powszechnie stosowane narzędzie coachingowe. Nazwa modelu to skrót pochodzący od pierwszych liter kolejnych etapów rozmowy.

1. Etap: GOAL, czyli CEL

Polega na wspieraniu ucznia w określeniu celu. Pomocne są następujące pytania:

- Co chcesz osiągnąć?
- Z czego wynika ta potrzeba?
- Jak Twój cel uczynić SMART?
- Na ile Twój cel jest realny?
- Do kiedy chcesz osiągnąć ten cel?
- Po czym poznasz, że go osiągnęłaś/osiągnąłeś?

2. Etap: REALITY, czyli RZECZYWISTOŚĆ

Polega na określeniu aktualnej sytuacji. Pomocne są następujące pytania:

- W jakim teraz jesteś momencie, na ile Twój cel jest bliski do osiągnięcia?
- Co już zrobiłaś/aś? Co działa? Co nie działa?

3. Etap: OPTIONS, czyli OPCJE

Polega na określeniu, jakie masz możliwości. Pomocne są następujące pytania:

- Jakie masz pomysły na realizację celu?
- Jakie inne widzisz możliwości?
- Kto Cię może wesprzeć?

4. Etap: WILL, czy WOLA

Polega na określeniu, w jak dużym stopniu chcesz osiągnąć cel, jak konkretnie chcesz go zrealizować. Pomocne są następujące pytania:

- Którą z opcji wybierasz?
- Jak bardzo chcesz to zrobić? Jak jesteś zmotywowany?
- Jakie działania podejmiesz, żeby osiągnąć cel?
- Co zrobisz, jeśli pojawią się trudności?
- Co Ci będzie potrzebne?

Polecamy przeczytać

Sean Covey, 7 nawyków skutecznego nastolatka, wyd. Rebis, 2022 r.

Sean Covey, 7 nawyków szczęśliwego dziecka, wyd. ZNAK, 2022 r.

Stephen Covey, 7 nawyków skutecznego działania, wyd. Rebis, 2022 r.