

## 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 min]

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

### Faza realizacyjna [30 min]

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. Zacznij 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 min]

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 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 zrobiłeś/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.