

Název zprávy Chci si promluvit!

Krátký úvod

Klientka je inteligentní a atraktivní učitelka s energickým vystupováním. Na našem prvním setkání jsem jí po úvodních formalitách položil otázku: „Co bychom spolu měli řešit?“ Odpověděla mi rázně: „Potřebuji si s někým nestranným a nezájatým pohovořit o svých problémech.“ Její odpověď byla sice obecná, ale způsob, jakým hovořila, svědčil o tom, že ji něco velmi trápí. A hned po úvodní větě začala popisovat svou situaci. Učí přibližně dvacet let, její povolání ji vždy velmi bavilo a zodpovědně se mu věnovala, ale poslední dobou jako by ztratila o svou práci zájem. Dříve se pouštěla do všeho s vervou a chodila do práce s optimismem, ale, teď se jí tam nechce. O koučování byla informovaná a věděla, že jí nebudu dávat rady do života, ale pomohu jí otázkami ujasnit si myšlenky. S tím jsme se po našem úvodním setkání rozešli.

Cíle

Další kontakty pak probíhaly po Skype vždy ve večerních hodinách, kdy klientka měla čas vyhrazený jen pro sebe. Podrobně popisovala svou pracovní situaci, jak se jí jevila. To nám zabralo dvě celá sezení. Již vyličení jejího stavu způsobilo u klientky určitou úlevu, protože to, co si zatím jen myslela, nyní bylo přesněji zformulováno do slov. Potvrdilo se, že možnost popsat a vyjádřit svou životní situaci a pocity, které se k ní váží, je velmi úlevná a umožňuje takovou situaci racionalizovat. Ukázalo se, že klientku připravil o její pracovní optimismus nezáměr okolí a nedostatek ocenění.

V této fázi jsem používal hlavně vhodně zvolené otevřené otázky, které dávaly prostor pro vyjádření klientky. Efektivní bylo také využití techniky zrcadlení, byť byla omezena tím, že setkávání probíhalo virtuálně. Když klientka vylíčila současný stav, zeptal jsem se jí, zda existují i nějaké lepší stránky a výjimky. Cílem bylo dobrat se pozitivních aspektů, o které bychom se mohli opřít při budování nového přístupu klientky k její práci. Pomocí metody balančního kruhu jsme rozebrali jednotlivé složky její práce a hledali, co by mohly klientce přinášet pozitivního.

V této fázi naší práce došlo k důležitému poznání: klientka si postěžovala, že dlouhodobě neměla možnost si s někým pohovořit o otázkách, týkajících se její pracovní činnosti ve škole. Konstatovala: „*Za celou dobu nikdo neoceníl moji práci.*“ Přestože se soustavně vzdělávala (absolvovala množství kurzů a projektů, a to i dlouhodobých) a měla dobré výsledky v práci se žáky, nedostalo se jí pozitivní zpětné vazby od vedení školy. A tak jsme se dobrali k dvěma konkrétním otázkám, kterým jsme se mohli dále věnovat:

1. Jak zařídit, abych si mohla o své práci pohovořit s někým zasvěceným, kdo by mi pomohl?
2. Jak získat zpětnou vazbu ke své práci?

Dosahování cílů

Začali jsme nejprve řešit první problém. Klientka si na základě mých otázek ujasňovala, co od takového setkávání nad problematikou své práce vlastně očekává. Při popisu ideálního stavu se vyjádřila takto: „*Vlastně by to mělo vypadat podobně jako povídání s vámi. Jednou za čas bych si potřebovala podiskutovat s někým, kdo má stejné problémy.*“ Další moje

Tento projekt je spolufinancován Evropským sociálním fondem a státním rozpočtem České republiky.



INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

otázka byla jasná: „*A je někdo takový, s kým by to bylo možné?*“ Klientka si uvědomila, že dříve si tak povídala se svou kolegyní, kterou poznala na VŠ a která učila ve vedlejší škole. Ta se ale přestěhovala s manželem do jiného města. Klientka na ni měla adresu, a proto byl její úkol na další setkání kolegyni napsat a domluvit si kontakt po Skype. Na našem příštím setkání s velkou radostí v hlase vyprávěla o své kamarádce a o tom, jak si dlouho po telefonu povídaly. Kolegyně slíbila, že si také nainstaluje Skype a budou si volat pravidelně. Při dalších setkáních jsme s klientkou řešili její potřebu získávání zpětné vazby. –Opět jsem použil techniku, která má pomoci klientovi odhalit v jeho minulosti situaci, kdy to bylo jinak a lépe – otázku na výjimku. To klientce pomohlo si ujasnit, jak a kdy takovou zpětnou vazbu dostala a co jí předcházelo. Uvědomila si, že zpětnou vazbu vždy vyvolala její žádost o zhodnocení práce. Když se změnilo vedení, klientka tuto praxi opustila, protože představitelé nového vedení přišli z jiné školy a ona k nim neměla dostatečně přátelský vztah. Věnovali jsme se tedy budování jejího sebeobrazu, který jí měl pomoci překonat bariéry obav v takové situaci.

Při několika našich sezeních v závěru spolupráce již byly u klientky patrné změny přístupu, bylo vidět, že nabývá svůj ztracený optimismus a elán. Začala se setkávat se svou kamarádkou, která učila na stejném typu školy, a vedle běžné kamarádkské konverzace spolu řešily i své pracovní záležitosti. Vzájemně se tak inspirovaly a přinášely si nové nápady. To vše přispělo i k postupnému budování sebedůvěry ve styku s vedením školy. Díky tomu klientka dokázala požadovat zpětnou vazbu na svou práci.

Doporučení, uvědomění

„*Věděla jsem, že mi to pomůže,*“ řekla klientka při závěrečném sezení, kdy jsme prováděli „inventuru“ naší práce. „*Je nás ve sboru přes padesát, denně se setkáváme s množstvím žáků a často nemáme možnost si důvěrně popovídat o svých potřebách. Opravdu jste mi pomohl. Díky.*“

Jan Zouhar, leden 2011

Tento projekt je spolufinancován Evropským sociálním fondem a státním rozpočtem České republiky.



INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

Tento projekt je spolufinancován Evropským sociálním fondem a státním rozpočtem České republiky.



INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

Tento projekt je spolufinancován Evropským sociálním fondem a státním rozpočtem České republiky.



INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ