**Materiály ke zrušené výuce 28.11.2020**

V případě potřeby se na mne neváhejte obrátit buď na chatu MSTeams, nebo v diskuzích v interaktivní osnově, či emailem.

Na konci tohoto textu máte krátký úkol – prosím vložte jej do odevzdávárny – SLOŽKA HODNOCENÍ

**Sociální práce**

* Můžeme na ni nahlížet z různých úrovní
	+ Mikro – jednotlivec
	+ Mezo – rodina, rodiny s dětmi s problémem
	+ Makro – komunita
* Důležité je vždy brát v potaz jedince, jeho prostředí a aktuální naladění
* Důležitý je také náš vztah, ale může to být obtížné jej tvořit, pokud je klient jiného ladění, než jsem já
	+ Je to naprosto v pořádku
	+ Pokud vám někdo nesedí, nejste špatný sociální pracovník – jste pouze člověk
	+ Důležité si uvědomit míru nesouladu
	+ Je možné klienta předat jinému pracovníkovi
* Při práci s klientem je důležité se vžít do jeho situace – respektovat jeho příběh (vzpomeňte si na aktivitu s košem – každý máme jinou startovní pozici), umět navázat kontakt, být zvídavý, hledat možnosti a dovednosti a výsledek práce nechat na klientovi.
	+ Samozřejmě je nutné napomáhat v řešení problému a dodržovat hranice
		- Sociální pracovník se tak pohybuje mezi klientem a zákonem.
* Avšak někdy může být klient problémový
	+ Výsledek práce s takovým klientem závisí na naší reakci

**Problémový klient**

* Jak budete reagovat, když k vám přijde klient, který se nebude chovat podle pravidel?
	+ Nejčastěji zvolíme přirozenou reakci
		- Útok vs. Únik
	+ Avšak tento způsob reakce nám nepomůže k vytvoření vztahu, důvěrného prostředí a klient v nás může ztratit důvěru
* Jak tedy na to?
	+ Co podle vás u klienta způsobuje reakce formou útoku?
	+ Co podle vás u klienta způsobuje reakce formou úniku?
		- U první varianty na sebe začnou působit dvě síly, které budou vytvářet protitlak, budou se kumulovat a nepomůžou k vyřešení dané situace
		- U druhé varianty se jako pracovník schovám do svého úkrytu a rovněž nedojde k vyřešení situace
	+ Co bychom tedy měli dělat s energií, kterou do setkání přináší klient?
		- Sociální pracovník by měl jednat a to vědomě. Na vzniklou situaci, naladění klienta by se měl naladit, připojit a díky tomu může začít vědomě jednat (tedy nebude působit útočně, ani nebude unikat).
* Vědomé jednání napomáhá k připojení se na klienta a vytvoření souhry, která řeší a uvolňuje. Pokud dojde k vytvoření souhry, tak naše myšlení, jednání a prožívání jsou rovněž v souhře. Pokud při práci s klientem pouze využíváme rozum, tak to dost často bývá přímá cesta k nevytvoření důvěrného vztahu.
	+ Souhra (metoda připojení ke klientovi) může být identická, může být kontraindikační, může být komplementární.
		- Připojuji se ke klientovi
			* Identicky
				+ Dělám zrcadlo
				+ Např. klient křičí, tak křičím s ním (ne na něj)
				+ Je možné křičet ještě více nahlas
			* Kontraindikačně
				+ Dělám opak
				+ Např. klient křičí, tak mluvím potichu (dost často to funguje ve školách – děti jsou zvyklé, že po nich pořád někdo řve, tak ticho je pro ně šok).
			* Komplementárně
				+ Dělám doplněk
				+ Např. klient křičí, tak si zacpávám uši
				+ Např. klient křičí, tak fandím (přidejte, zakřičte ještě víc)
	+ Pokud své vědomé jednání zvládnu – jsem spokojený, dodržel jsem etiku profesní, vlastní i organizace.
	+ Pokud zvolené jednání není zvládnuté, tak dojde k nespokojenosti a často bývá narušena etická stránka věci.
* Jakoukoliv nespokojenost, ale i spokojenost bych měl/a dále řešit za pomoci supervize – kde na situaci můžu získat nadhled.

**K zamyšlení:**

Zkuste si představit nějakého svého klienta a vyzkoušejte si na něm tři způsoby připojení – prozatím imaginárně. Jak by reagoval?

Zkuste ve vypjaté situaci doma se dát do souhry a vyzkoušet jeden ze způsobů připojení. Reflektujte, co to udělalo s vámi – s členem rodiny.

Poté to můžete zkusit i se svým klientem 😊.

**Mapování změn**

* Pokud s klientem máme vytvořený vztah a pracujeme na změně je důležité mapovat i drobné změny mez jednotlivými setkáními
* Zde máte možné otázky, které vám mohou pomoci:
	+ Co se změnilo k lepšímu od našeho posledního setkání?
	+ Kam jste se od minule posunul?
	+ Co je dneska jinak (v pozitivním smyslu), než bylo minule?
	+ Co dnes můžete, dokážete,…co minule nešlo?
	+ Co jste se nového naučil? Jakou novou dovednost jste rozvinul?
	+ Čeho si všimli vaši blízcí?
	+ Podle čeho jste poznal, že jste se posunul?
	+ A co ještě? Řekněte mi o tom víc…

**Typy rodičů a přístup v komunikaci ve školním prostředí (lze vztáhnout i na sociální práci).**

Na základě mé praxe jsem vytvořila s kolegy čtyři kategorie rodičů:

Typy rodičů

* + „Pár facek by to spravilo“
	+ Vy jste všichni stejní“
	+ „Nevěřím“
	+ „Poženu to vejš!“

V následujících řádcích budete mít vždy popsaný typ rodiče a na co byste měli myslet, pokud se s takovým typem rodiče setkáte. Nejde mi tímto označením rodiče hanit, ale vyjadřuje to spíše jejich postoj k řešení problémů, který se snažíme trošku změnit/upravit, tak abychom mohli společně dosáhnout stanoveného cíle (ve škole výchova a vzdělání dítěte, v sociální práci vyřešení problémové situace).

Zkuste si u každého typu představit někoho ze svého okolí – pokud někdo takový je. Vybavte si komunikaci s takovým jedincem, v čem je náročná, co na něj platí, atp.

**„Pár facek by to spravilo“**- rodič, který má v řešení situace jasno, fyzický trest vyřeší rychle a efektivně jakýkoliv problém

**Příprava na setkání:**

* zjistit si fakta, čeho se týká problém, který chci s rodičem řešit
* hledat oporu ve školním řádu – kde jsou naše a jeho hranice
* zjistit si kdo přijde a kdo tam bude se mnou jako s učitelem, najít podporu ve vedení
* Připravit místo, které bude bezpečné v případě projevů agrese ze strany rodiče (křeslo, do kterého rodiče usadíme, bezpečná vzdálenost mezi rodičem a mnou, apod…)

**Setkání**

* Snaha rodiče ocenit, podpořit ne ve fyzickém trestání ale v řešení dané situace

**Cílem setkání**

Ptejte se sami sebe, co by šlo ještě udělat?

**„poženu to vejš“
- rodič, který vidí křivdu a chce situaci řešit s vedením**

**Příprava:**

* mít oporu ve vedení, domluvit společnou schůzku
* jednat s rodičem alespoň ve dvou – mít nějaké svědky, sezení si nahrát nebo zapisovat
* připravit se – argumenty, fakta a hlavně se psychicky zodolnit
* Mít na setkání dostatek času a vhodný prostor

**Schůzka:**

* nechat „upustit páru“ – je to důležité nechat rodiče vymluvit – dost často za tím stojí jiné starosti
* najít stejnou řeč, vyhnout se konfliktu
* cílem je najít SPOLEČNÝ CÍL, SMĚR

**„Vy jste všichni stejní“
- stereotypní rodič, který háže pedagogický sbor „Do jednoho pytle“**

**Příprava na setkání:**

* zjistit co nejvíce informací o historii žáka, přístupu třídní učitelky, rodinném zázemí, anamnéze apod.

**Schůzka**

* komunikaci vede třídní učitel (nemělo by se jednat o přesilovku)
* vyjádřit pochopení s naštváním
* zapojit rodiče – co platí na dítě doma, ale sdělit mu, co od něj škola potřebuje
* motivovat rodiče – v zájmu dítěte

**Cílem setkání**

* cíl není trest, ale společné řešení
* společný pohled
	+ podpora řešení školy ze strany rodiče
	+ rodiči může řešení pomoci v dalších podobných situacích
* rozdělit řešení i na více schůzek (bude tak dostatek prostoru situaci zpracovat)

**„nevěřím“
- rodič, který pedagogům nevěří, má svou pravdu**

**Příprava:**

* sepsat si hlavní body, argumenty, důkazy (důležité je ve školách zapisovat každou „pitomost“
* mít možnost sdílet (metodiky, TU, další kolegové, výchovný poradce, vedení)

**Schůzka**

* nebrat si to osobně
* partnerský přístup
	+ pochvala
	+ řazení komunikace (pozitivní info, negativní info, pozitivní info)
* zjistit proč nevěří

**Cíl setkání**

* hlavně neztratit rodiče z komunikace

**Obecné pokyny k přípravě, setkání a cílům**

**Příprava**

* mít oporu ve školním řádu
* zjistit si, kdo přijde
* připravit prostředí
* připravit psychicky učitele
* sepsat si hlavní body
* načasovat si kroky – kdy např. zapojit vedení

**Schůzka**

* pochopení a ocenění rodiče
* nechat vypustit páru
* držet se tématu, fakt
* partnerská komunikace, nehnat se do konfliktu
* nebrat si to osobně
* zjistit motivaci rodiče
* udělat ze sezení zápis

Cíl

* táhnout za jeden provaz
* společný cíl a pohled – všem jde o dítě
* sdílení s ostatními zapojenými pedagogy
* neřešit minulost
* naplánovat návazné setkání

Při komunikaci s rodiči je důležité opět brát v potaz jejich zkušenost s pedagogem, sociálním pracovníkem. Je důležité ho nechat vypovídat, utěšit a poté začít jednat. Nenechte se zastrašit křikem, křik rodičů vychází mnohdy ze strachu o své dítě a z přetlaku, který je na ně vyvíjen. Poskytněte jim podporu, neberte si to osobně a začínejte větou, že nám jde o to, aby se to dítě mělo dobře/cítilo dobře, aby mělo prostě na školu/dětství hezké vzpomínky.

Zkuste se zamyslet, zdali je ještě něco, co byste potřebovali před takovým setkáním s klientem, čeho byste se měli vyvarovat, atp. Je důležité si tyto body uvědomovat, protože jedině tak můžeme vědomě jednat.

Prostudujte si tento manuál jak vést rozhovor s dítětem:

<https://www.nahradnirodina.cz/sites/default/files/vedeni-rozhovoru-s-ditetem.pdf>

Další zdroje technik pro práci s klientem naleznete zde:

KOLAŘÍK, M. Interakční psychologický výcvik, 2006.

KOLAŘÍK, M. Interakční psychologický výcvik pro praxi, 2019; 2013.

MAŠÁT, V. Vybrané postupy sociální práce se skupinou, 2012.

ŠIMANOVSKÝ, Z. Hry pomáhají s problémy, 2012.

ŠIMANOVSKÝ, Z. Hry pro rozvoj zdravé osobnosti, 2002.

´<http://pohoda.scio.cz/content/download/napadnik.pdf>

´<http://www.odyssea.cz/metodiky-osv.php?cast=lekce-osv>

´<http://neklidne-deti.cz/images/aktivity_vhodne_pro_praci_s_detmi_s_adhd.pdf>

Pomůcky – karty pro práci s klienty



 Máte takové karty? Nebo jiné? Sdílejte v diskuzi nebo na chatu MS Teams svoje zkušenosti.

HODNOCENÍ (vkládejte do 6.12 do složky Hodnocení)

1. Ve zkratce napište vaše dojmy, postřehy z online setkání s odborníkem? Co vám to přineslo? Co byste potřebovali mít jinak? Udělte hodnocení A-F.
2. Ve zkratce napište vaše dojmy, postřehy z výuky. Co vám to přineslo? Co byste potřebovali mít jinak? Udělte hodnocení A-F.

*Poznámka pro všechny*

*V případě potřeby konzultace nějaké vaší kazuistiky, případové studie se na mě neváhejte obrátit. Anebo v případě, že nevíte, jak danou aktivitu využít na konkrétního klienta, tak také pište. (Email, diskuzní fórum atp.)*