

Moduł II - Analiza transakcyjna w pracy projektowej

Project Learning for Young Adults (PLYA, Słowenia)

Tematyka warsztatu dotyczyć będzie: filozoficznych podstaw analizy transakcyjnej, modelu stanów ego, pozycji życiowych - okien na świat, koncepcji, zasad i ekonomii głasków w pracy z młodzieżą. Uczestnicy poznają też sposoby budowania kontraktu młodzieżowego. Będzie przestrzeń na dyskusję i wymianę poglądów na temat roli mentora/facylitatora w pracy z młodzieżą.

Plan warsztatu I: 10:00-12:30

10:00-10:15 (13:30-13:45) – Rundka początkowa. Skąd pochodzę? Jakie mam doświadczenie pracy z młodzieżą? Co by mi się przydało?

10:15-10:20 (13:45-13:50) – Podłoża analizy transakcyjnej.

Jest to koncepcja psychologiczna człowieka, która powstała w Stanach Zjednoczonych pod koniec lat 50. XX wieku. Jej twórcą był psychiatra o wykształceniu psychoanalitycznym – Eric Berne. Berne szybko zauważył, że żołnierze powracający z wojny potrzebowali pomocy szybko i nie mieli możliwości czekać na długoterminowe działanie psychoanalizy. W 1949 zaczął budować własną koncepcję.

Przyglądając się możemy czterem poziomom analizy:

1. Analiza strukturalna – osobowości, która pozwala zrozumieć co się dzieje w człowieku
2. Analiza transakcyjna – działań i komunikatów werbalnych między ludźmi, pozwalająca zrozumieć relacje międzyludzkie
3. Analiza gier – ukrytych transakcji zakończonych korzyścią. Dzięki temu możemy wyjaśnić negatywne uczucia w stosunkach międzyludzkich.
4. Analiza skryptu – tematy realizowane w życiu, które pozwalają nam zrozumieć nasz „scenariusz życia”, wedle którego jednostka postępuje.

AT ma trzy podstawowe założenia, na których się opiera:

1. Ludzie są w porządku, każdy może podejmować dobre i złe decyzje, ale w swojej naturze są w porządku.
2. Każdy ma zdolność do podejmowania własnych decyzji i jest odpowiedzialny za ich konsekwencje. Jesteśmy odpowiedzialni za własne działania, myśli i uczucia. Nie możemy zmieniać innych ludzi, możemy co najwyżej zachęcać ich do tego, żeby zmienili ich zachowanie jednak ostatecznie to jak się zachowają zależy od nich.
3. Każdy z nas ma potrzebę rozwoju nawet jeśli jej nie okazujemy. Możliwe, że jest ona zablokowana.

10:20 – 10:40 (13:50-14:10) – Analiza strukturalna. Stany EGO.

E. Berne stwierdził, iż „w centrum zainteresowania analizy transakcyjnej leży badanie stanów ego, będących spójnymi systemami myśli i uczuć, które manifestują się odpowiednimi zespołami zachowań”

Ogólnie rzecz ujmując, stany Ja można podzielić na dwie kategorie: te, które powstały we wczesnym dzieciństwie i w życiu dorosłym zasadniczo nie ulegają zmianie – Rodzic i Dziecko oraz stan, który ulega modyfikacjom na przestrzeni niemalże całego życia jednostki – Dorosły (od momentu, w którym powstaje, tj. około 8 miesiąca życia do śmierci)

Ćwiczenie: podporządkowanie cech do trzech stanów ego (w grupach 4-5 osobowych).

Podsumowanie:

Stan ego poznać możemy po:

- Zachowaniu osoby
- Tym jak reaguje ich otoczenie
- Jak zachowywał się do tej pory?

Ćwiczenie. (na forum) Przykładowe konwersacje. Kto z kim rozmawia?

Uczeń: Czy będziemy grać w jakąś grę?

Trener: Nie lubię jak od progu macie już milion pytań. Zaraz się dowiecie po rundce.

Uczeń: Przepraszam, mam taki nawyk postaram się opanować.

Trener: Dziś chciałabym z Wami popracować o komunikacji. Co Wy na to?

Uczeń: To ja wychodzę! Nienawidzę takiego siedzenia i gadania.

Trener: A może chciałbyś z nami poćwiczyć przed swoją rozmową rekrutacyjną do szkoły.

Trener: Przeszkadza mi jak odbijasz piłkę, kiedy Wam coś tłumaczę, bo się nie mogę skupić.

Uczeń: Przestań się mnie czepiać.

Uczeń 2: Możesz wreszcie przestać i zacząć współpracować? Zawsze nam rozwalasz zajęcia!

Wnioski:

Jeśli mamy młodzież, która reaguje z poziomu dziecka: o czym nam to mówi? Czego potrzebuje? Dlaczego ten rodzic się nie rozwija?

Jeśli mamy młodzież, która odpowiada z poziomu dorosłego – czego potrzebuje? Skąd może się to brać?

Ciągle pracujemy zachęcając młodzież do komunikowania się z nami z poziomu dorosłego i sami mówimy do nich z poziomu dorosłego.

10:40-11:05 (14:10-14:35) Analiza transakcyjna. Okna na świat.

NIE JESTEM W PORZĄDKU – TY JESTEŚ W PORZĄDKU	NIE JESTEM W PORZĄDKU – TY NIE JESTEŚ W PORZĄDKU
JESTEM W PORZĄDKU – TY NIE JESTEŚ W PORZĄDKU	JESTEM W PORZĄDKU – TY JESTEŚ W PORZĄDKU

Jeśli cały czas patrzę przez ten sam filtr, to zawsze dochodzę do tych samych wniosków.

Ćwiczenie: Co słyszę od młodzieży, z którą pracuję. Najpierw praca indywidualna, następnie omówienie w parach.

11:05-11:15 (14:35-14:45) PRZERWA KAWOWA

11:15-11:45 (14:45-15:15) Zasad i ekonomii głasków w pracy z młodzieżą

Ćwiczenie: Wysłuchanie bajki, rozdanie każdemu futrzaka i zachęcie do przekazaniu komuś innemu głasku.

Do czego są nam potrzebne głaski w pracy z młodzieżą?

1. Dawaj głaski
2. Przyjmuj pozytywne głaski. Nie kalkuluj.
3. Pytaj o głaski. Nie oczekuj, że inni będą wiedzieć czego chcesz.
4. Nie bierz tych głasków, których nie chcesz.
5. Dawaj sobie głaski. Opiekuj się sobą.

11:45 – 12:10 (15:15-15:40) Budowanie kontraktu z młodzieżą. Na co się umawiam. Co mogę wziąć dla siebie z TA?

Czym mam prawo złamać kontrakt? (Nawiązanie do 2 postulatu podłoża)

12:10-12:30 (15:40-16:00) Rundka na podsumowanie

Co wynoszę? Do czego w mojej pracy mogę wykorzystać podłoże TA?