

מתווה היועצות

מובילי קהילות מקצועיות לומדות	קהל יעד
<ul style="list-style-type: none"> ▪ להיוועץ עפ"י עקרונות המתווה ▪ להעמיק את ההכרות עם הסוגיה ▪ להציע פתרון על סוגיה של חברת הקהילה 	מטרות המפגש
	מיקום הסדנה (על הרצף)
<ul style="list-style-type: none"> ▪ מתווה היועצות 	עזרים נדרשים
60 דקות	אורך המפגש

תוכן עניינים

- 2..... מה זה 'היועצות' (5 דקות)
- 2..... מטרות (5 דקות)
- 2..... מתווה היועצות (35 דקות)
- 5..... סיכום (10 דקות)

מהלך המפגש

מה זה 'היוועצות' (5 דקות)


<p>פתחי את המפגש והציגי את עצמך</p> <p>במידה ונדרש משחק הכרות בחרי אחת מהחלופות או כל משחק אחר שהוא קצר</p> <p>1. כל משתתף בסבב מציג את שמו ומקריא הודעה WhatsApp אחרונה שהוא קיבל (כל אחד בוחר איזו הודעה להציג)</p> <p>2. כל משתתף בסבב מציג את שמו וסיפור קצר על מפתח מצרור המפתחות שלו</p> <p>שאל - מהי היוועצות? מה הסיבה שיש עקרונות לאופן היוועצות בקהילה?</p> <p>השימוש במתווה היוועצות מסייע לחשוב באופן רחב יותר על דילמה ו/או סוגיה מסוימת. למתווה שתי מטרות עיקריות- לפתח את היכולת של המשתתפים לראות ולתאר את הדילמות שהן החומר המהותי של עבודתם, ולעזור זה לזה להבין ולהתמודד איתן. בנוסף, שימוש במתווה מסייע לבניית אמון בקרב הקהילה ויוצר מצב בו השיח משתנה משיח "מתלונן" שבו מציינים רשימה של קשים ובעיות, לשיח שבו כל המשתתפים חותרים יחדיו לחיפוש הפתרונות.</p>	<p>תחושת שייכות והגדרת קהילה (שקף 2)</p>
--	--


מטרות (5 דקות)


<p>הציגי את מטרות הפעילות</p> <ul style="list-style-type: none">להיוועץ עפ"י עקרונות המתווהלהעמיק את ההכרות עם הסוגיהלהציע פתרון על סוגיה של חברת הקהילה <p>תאמי ציפיות בנוגע לאופן בו תתנהל הסדנה (דיון, פתיחות, התנסות וכד')</p>	
--	--


מתווה היוועצות (35 דקות)

<p>מתווה היוועצות יכול לשמש כמסגרת להעלאת דילמה לטובת קבלת פתרון מחברי הקהילה. המתווה בנוי מחמישה חלקים הניתנים להרחבה או צמצום בהתאם לצורך.</p>	<p>הצגת המודל</p> <p>5 דקות</p>
--	---------------------------------


 במתווה זה יש מספר תפקידים: מציג הדילמה/סוגיה, מנחה, חברי הקבוצה/קהילה.


 רצוי שבדיון ישתתפו לא יותר מ 7-8 אנשים. אם הקהילה מונה יותר מזה, ניתן להתחלק לקבוצות שונות שידונו במספר דילמות בו זמנית.

 רצוי שמנחה/מרכז הקבוצה יעזור למציגים להכין מראש את הדילמה/סוגיה ולנסח שאלה בה העמיתים יתמקדו. ניתן להנחות את המציג לכתוב את הסוגיה מראש ולפרט את כל ההיבטים הקשורים בה.

 בקשי מהמציג להעלות את הדילמה/סוגיה יחד עם שאלת שבה ירצה שעמיתיו יתמקדו. עקרונות בבחירת הסוגיה:

- הדילמה ו/או הסוגיה המוצגת בפני המשתתפים היא אותנטית ונוגעת לעבודת המציג.
- הסוגיה ניתנת לשליטתו של המציג (כלומר באפשרותו לשנות ו/או להשפיע)
- במתווה ההיוועצות המציג מציג את הדילמה/סוגיה ובנוסף מעלה שאלת מיקוד אליה ירצה שהמשתתפים יתייחסו.

 הבהירי לעמיתים שעליהם להתייחס אך ורק לשאלת המיקוד ולא למרכיבים נוספים של הדילמה/סוגיה

 הסבירי כישאלות הבהרה נועדו להבהיר את הסיטואציה ואת ההקשר של הדילמה או הסוגיה המוצגת. התשובות לשאלות הבהרה הן לרוב תמציתיות ועובדתיות ולא נועדו לקדם פתרון. כיצד נדע אם מדובר בשאלת הבהרה? אם בכדי לענות על השאלה המציג נדרש להקדיש זמן למחשבה - כנראה שזו לא שאלת הבהרה.

דוגמאות לשאלת הבהרה:


- באיזה כיתה העברת את הפעילות?
- כמה זמן נמשכה הפעילות?
- אלו משאבים היו זמינים לפרויקט?
- היכן התקיימו הפגישות?

1. הצגת הסוגיה בידי המציג (3 דקות)

2. שאילת שאלות הבהרה על ידי שאר חברי הקבוצה (5 דקות)

הקבוצה שואלת את המציג שאלות הבהרה, והוא עונה עליהן. זה בסדר אם לא הכל נשאל או לא ניתן מענה על הכל: לא תמיד המציג יודע את כל הפרטים.

3. שאילת שאלות
גישוש (5
דקות)

 הסבירי שאלות גישוש נועדו לסייע למציג לחשוב באופן מעמיק יותר על הנושא שבדיון. בכדי לתת מענה לשאלות גישוש טובות המציג יידרש להקדיש מחשבה ויתכן שהמענה יהיה "לא יודע", "שאלה טובה", "אני צריך לחשוב על זה".... שאלות גישוש לא נועדו להציע פתרון או פעולה מסוימת. שאלות מסוג "האם עלה בדעתך לנסות...." אינן שאלות גישוש.

מאפייני שאלת גישוש טובה:

- שאלה כללית ושימושים באופן רחב
- שאלה לא שיפוטית ולא בעלת נימת ביקורת
- שאלה שמאפשרת מגוון תגובות
- מעצימה את מציג הדילמה ומאפשרת לו לפתור בעצמו את הדילמה
- שאלה שהמענה עליה אינה כן/לא
- שאלה שמניעה תהליך של חשיבה והרהור אצל המציג
- מאפשרת ראית הנושא מפרספקטיבות אחרות


טיפים לשאילת שאלת גישוש טובה:

- אל תכניסו מידה של שיפוטיות לשאלה
- אם יש לך בראש תשובה לשאלה- עדיף לא לשאול אותה
- נסו לשאול מספר שאלות של "מדוע" ברצף אולם בדקו שאין בשאלתכם נימת ביקורת או שיפוטיות.
- נסו להשתמש במגוון פעלים כגון "מה אתה רוצה/מציע/מחפש?"

פעילות אפשרית


חברי הקבוצה מנסחים שאלות גישוש על פתקיות נדבקות/דפים. שאלות אלו מיועדות לעזור למציג להבהיר ולהרחיב את המחשבות לגבי הדילמה, להוסיף תובנות ולא דווקא למצוא פתרונות מידיים. הפתקיות/דפים יינתנו למציג בסוף הסבב. כל חבר קבוצה קורא פתקית אחת בקול רם, בסבב. כשכל השאלות נשאלו מוסרים את הפתקיות למציג. בתום סבב שאילת השאלות, המציג מציין איזה שאלה או שתי שאלות הרחיבו את חשיבתו בצורה הרבה יותר או היו הכי חזקות רגשית בעבורו. המציג לא

עונה על השאלות ולא מציין מדוע השאלות האחרות היו פחות חשובות עבורו.

 הדגישי שלב זה שמטרת המציג היא לשמוע רעיונות ופתרונות חדשים וחלופיים שעליהם לא חשב קודם ולכן עליו להקשיב לדיון בקהילה בלי להתגונן.

בקשי מהמציג לפרוש מהקבוצה ולשבת בצד. בזמן הדיון הוא אינו יוצר קשר עין עם הקבוצה אלא רושם את הדברים. בשלב זה הקבוצה מציעה הצעות ממשיות לפתרון הדילמה. רצוי לפתוח את ההצעה במילים "אני תוהה אם..." או "אני שואל את עצמי האם..." בהבנה שחלק מהתהיות עשויות להיות שימושיות עבור מציג.


חשוב שהקבוצה לא תנסה "לפתור" את הסוגיה. המטרה היא לעזור למציג להבין היבטים נוספים ואפשרויות נוספות הקשורות לדילמה שלו ולהציע מספר דרכים לפתרון הבעיה.

 בקשע מהמציג לשוב לקבוצה ולשתף את הקהילה במחשבותיו לגבי הצעדים הבאים שחושב לנקוט. המציג מתייחס לנקודות החדשות שהתבהרו לו בעקבות תהליך היוועצות.


4. דיון של חברי הקבוצה סביב הסוגיה (10 דקות)

5. תהליך רפלקטיבי של המציג (5 דקות)

סיכום (10 דקות)

 במפגש היום הכרנו כלי חדש להעמקת הכרות עם סוגיה של אחת מחברות הקהילה ומטרת הכלי היא להעמיק בהכרות ולנסות להגיע לפתרון באמצעות שאילת שאלות

 ניתן לחלק את מתווה היוועצות

 בסבב או בצורת פופקורן (כל אחד שמרגיש רצון לשתף משתף בסדר אקראי) לבקש שיגידו מה חברי הקהילה יזכרו ממפגש זה בעוד שנה?

סבב pick-up