



Socialno kmetijstvo za starejše

Modul 2.2 Mehke veščine pri delu s starejšimi ljudmi

Osnutek modula

Uvod

Ta modul bo omogočil razumevanje mehkih veščin in pomena obvladovanja konfliktov, pri čemer bo udeleženec razmišljal o njihovem vplivu pri delu socialnih kmetov s starejšimi ljudmi.

Učni cilji

- Prepoznati in razmisliti o pomenu čustvene inteligence;
- Prepoznati in razlikovati med različnimi vrstami mehkih veščin;
- Prepoznati pomen obvladovanja konfliktov na področju socialnega kmetovanja s starejšimi ciljnim skupinami;
- Prepoznati osebne stile obvladovanja konfliktov;
- Prepoznati pomen uporabe posebnih strategij sodelovanja/ pogajanj s strani socialnih kmetov;
- Uporaba učinkovitih mehkih veščin pri delu s posamezniki ali skupinami starejših ljudi;
- Uporaba učinkovitega način reševanja sporov, ki temelji na sodelovanju/pogajanju;
- Razumevanje potrebe po uporabi mehkih veščin in strategij s strani socialnih kmetov, ki so namenjene zmanjševanju konfliktov in spodbujanju sodelovalnega odnosa s starejšimi ljudmi.



Vsebina

- 1 Potrebna mehka znanja in spretnosti za socialne kmete, ki delajo s starejšimi**
- 2 Spodbujanje dobrega upravljanja in obvladovanja sporov**





1 Potrebna mehka znanja in spretnosti za socialne kmete, ki delajo s starejšimi



Kaj je mehka veščina?



Vir:
https://www.ismartrecruit.com/upload/blog/main_image/How_soft_skills_can_be_developed_at_the_workplace.jpg

"Mehke veščine so značajske lastnosti in medosebne spretnosti posameznika, ki so značilne za njegove odnose z drugimi ljudmi. Na delovnem mestu mehke veščine veljajo za dopolnilo trdim veščinam, ki se nanašajo na posameznikovo znanje in poklicne spretnosti."

(Will Kenton, 2022)

"Sposobnost ljudi, da se med seboj sporazumevajo in dobro sodelujejo."

(Cambridge Business English Dictionary)

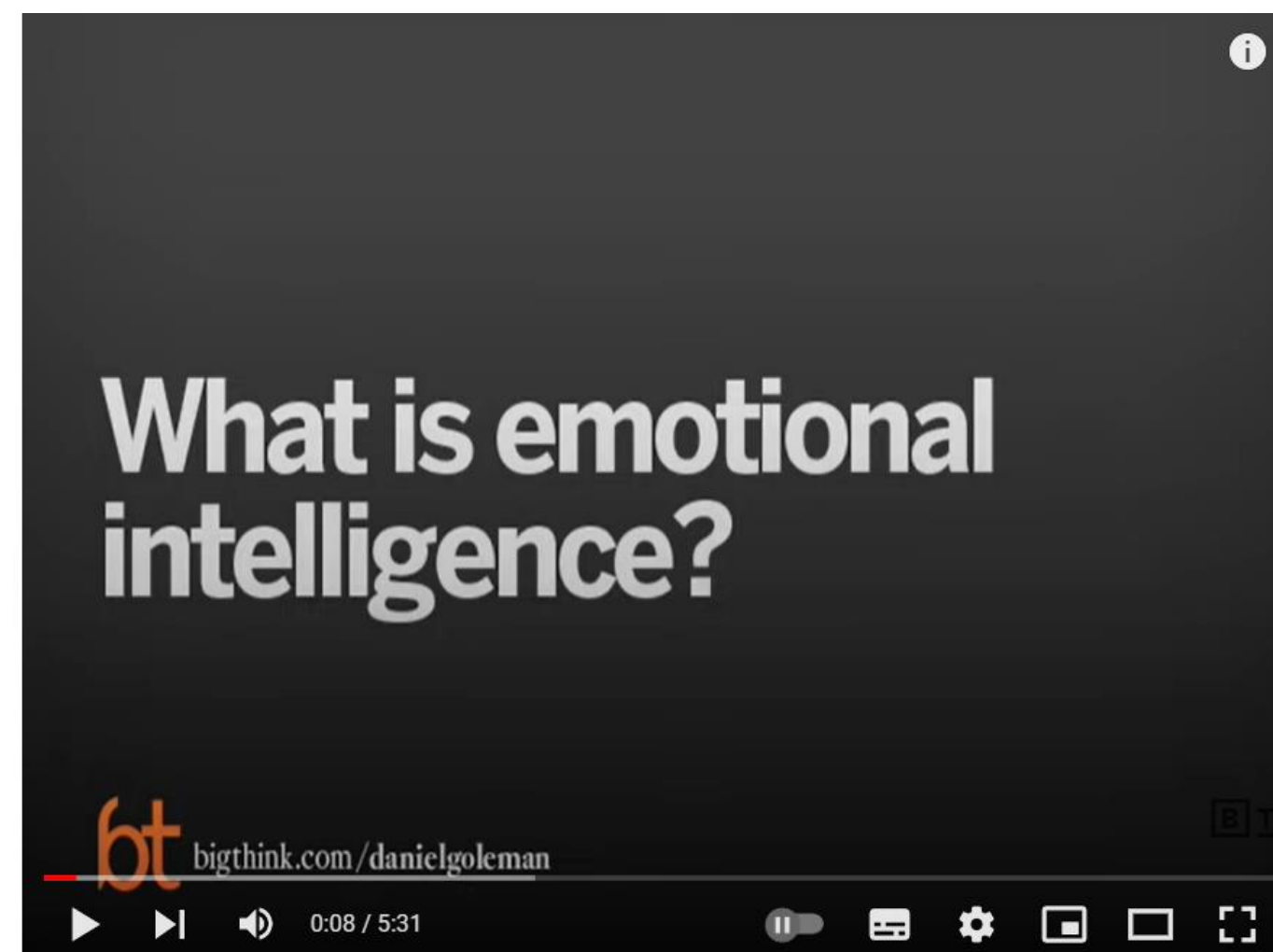
"Mehke veščine" predstavljajo vrsto različnih sposobnosti, osebnostnih lastnosti in atributov, ki so pogosto potrebni za uspeh na določenem delovnem mestu. Najlažje jih opišemo kot osebnostne lastnosti, ki oblikujejo način dela in interakcije z drugimi."

<https://www.clevry.com/en/resources/soft-skills/what-are-soft-skills/>

Čustvena inteligenca

"Sposobnost osebe, da obvladuje svoja čustva, tako da jih ustrezno in učinkovito izraža."

(Daniel Goleman)



Daniel Goleman predstavi čustveno inteligenco | Big Think

Oglejte si [TUKAJ](#)



Mehke veščine

Naši osebni in poklicni odnosi bi lahko bili povsem drugačni, če bi se naučili obvladovati svoja čustva in čustva drugih.

Tako obstaja vrsta mehkih veščin, ki jih morajo socialni kmetje upoštevati pri delu s starejšimi ljudmi.

Komunikacija

Obvladovanje
konfliktov

Empatija /
aktivno
poslušanje

Prilagodljivost /
prožnost

Timsko delo



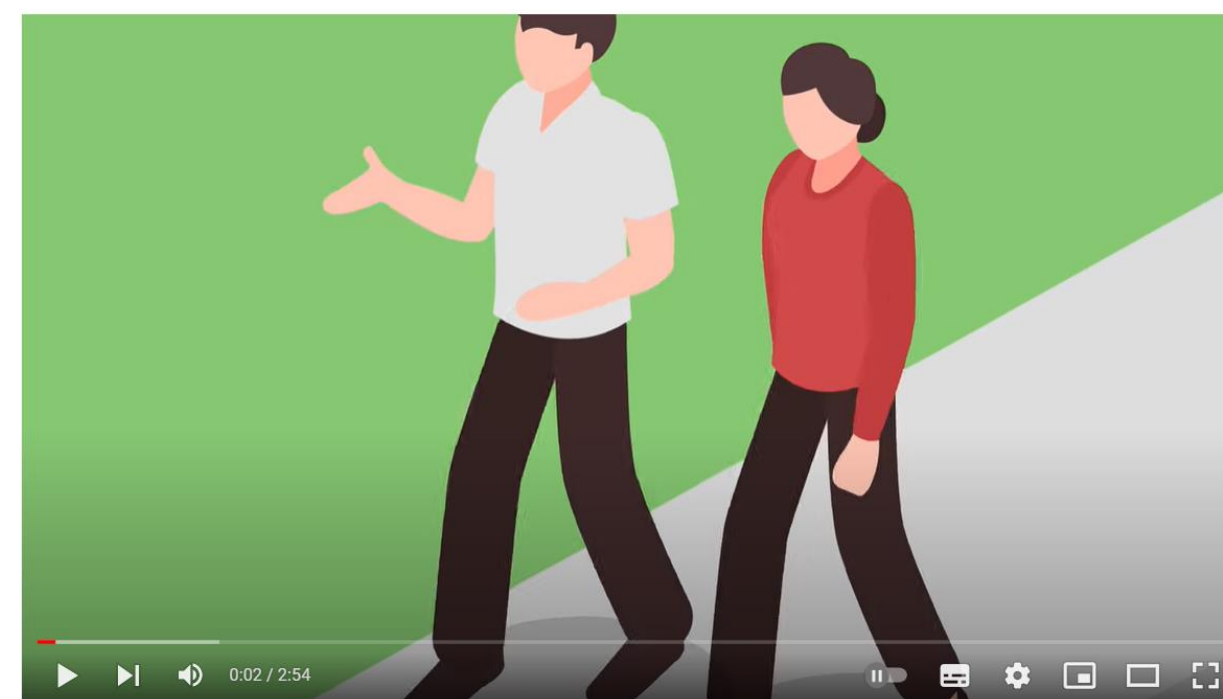
Komunikacijske spretnosti

Socialni kmet mora:

- Biti dober poslušalec in prakticerati aktivno poslušanje;
- Biti pozoren na besede starejših;
- Preformulirati njihove besede, če je treba pojasniti, kaj so rekli;
- Preiti naravnost k bistvu in biti jasen v v procesu komunikacije;
- Pri komunikaciji s starejšimi uporabljati očesni stik;
- Spoštovati mnenja drugih in poskušati razumeti njihov pogled.



Vir: Povratne informacije
[https://www.thebalancemoney.com/thmb/mp-WRJBs_fry0YhoayDf9fc4dFM=/1500x0/filters:no_upscale\(\):max_bytes\(150000\):strip_icc\(\)/communication-skills-list-2063779_FINAL1-5b60d4a9c9e77c00251d3de9.png](https://www.thebalancemoney.com/thmb/mp-WRJBs_fry0YhoayDf9fc4dFM=/1500x0/filters:no_upscale():max_bytes(150000):strip_icc()/communication-skills-list-2063779_FINAL1-5b60d4a9c9e77c00251d3de9.png)



Komuniciranje s starejšimi odraslimi

Oglejte si [TUKAJ](#)

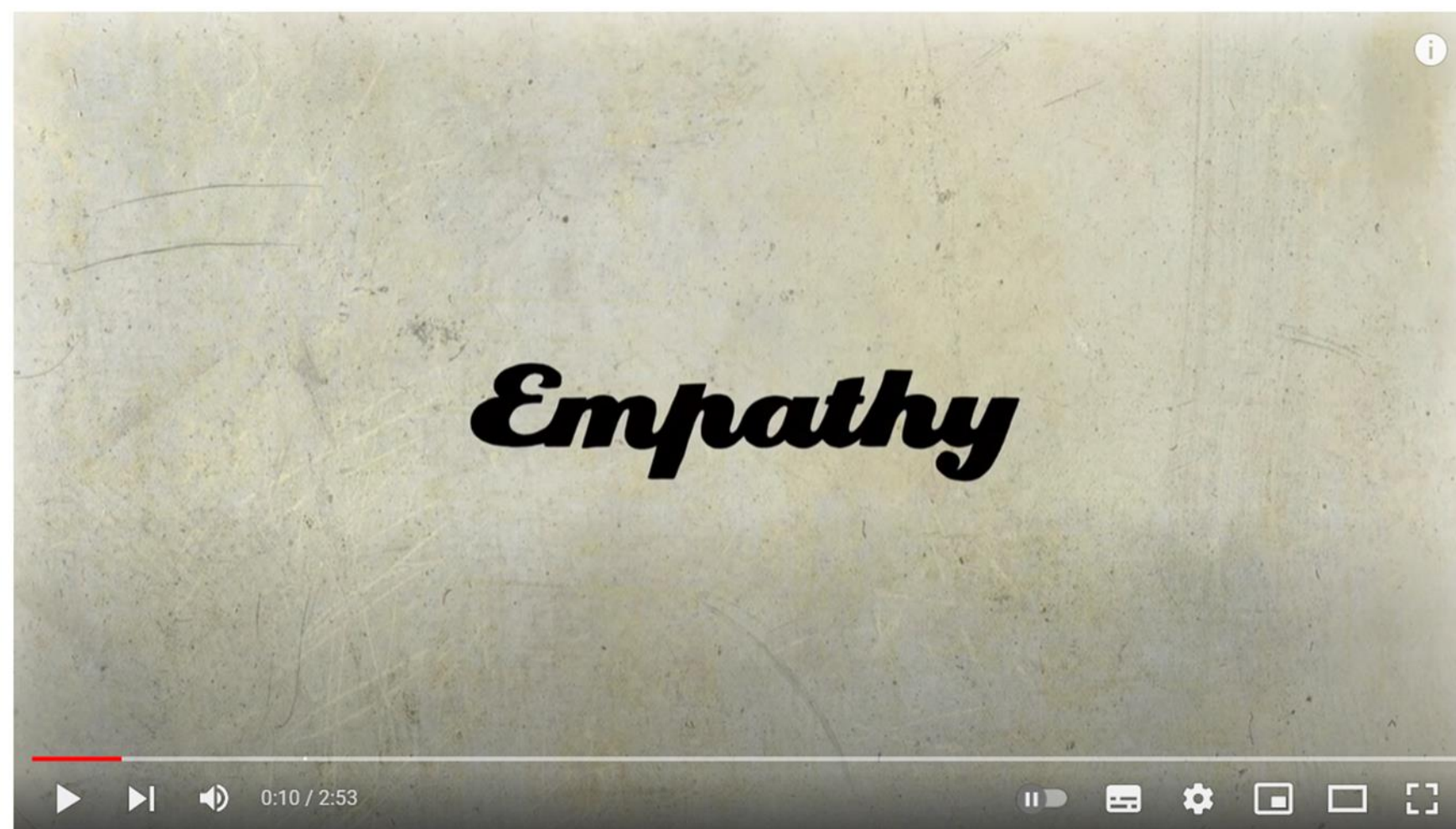
Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Empatija / aktivno poslušanje

Socialni kmet mora:

- Gledati tistega, ki govori;
- Reči "da" in prikimati, da se druga oseba zave, da je bila slišana;
- Nesme prekinjati;
- Preden odgovori ali izrazi svoje mnenje, razumeti stališče drugega;
- Postavljati vprašanja ob morebitnem dvomu;
- Prepoznati moč tišine.



Brené Brown o empatiji

Oglejte si [TUKAJ](#)



Prilagodljivost / Fleksibilnost

Socialni kmet mora:

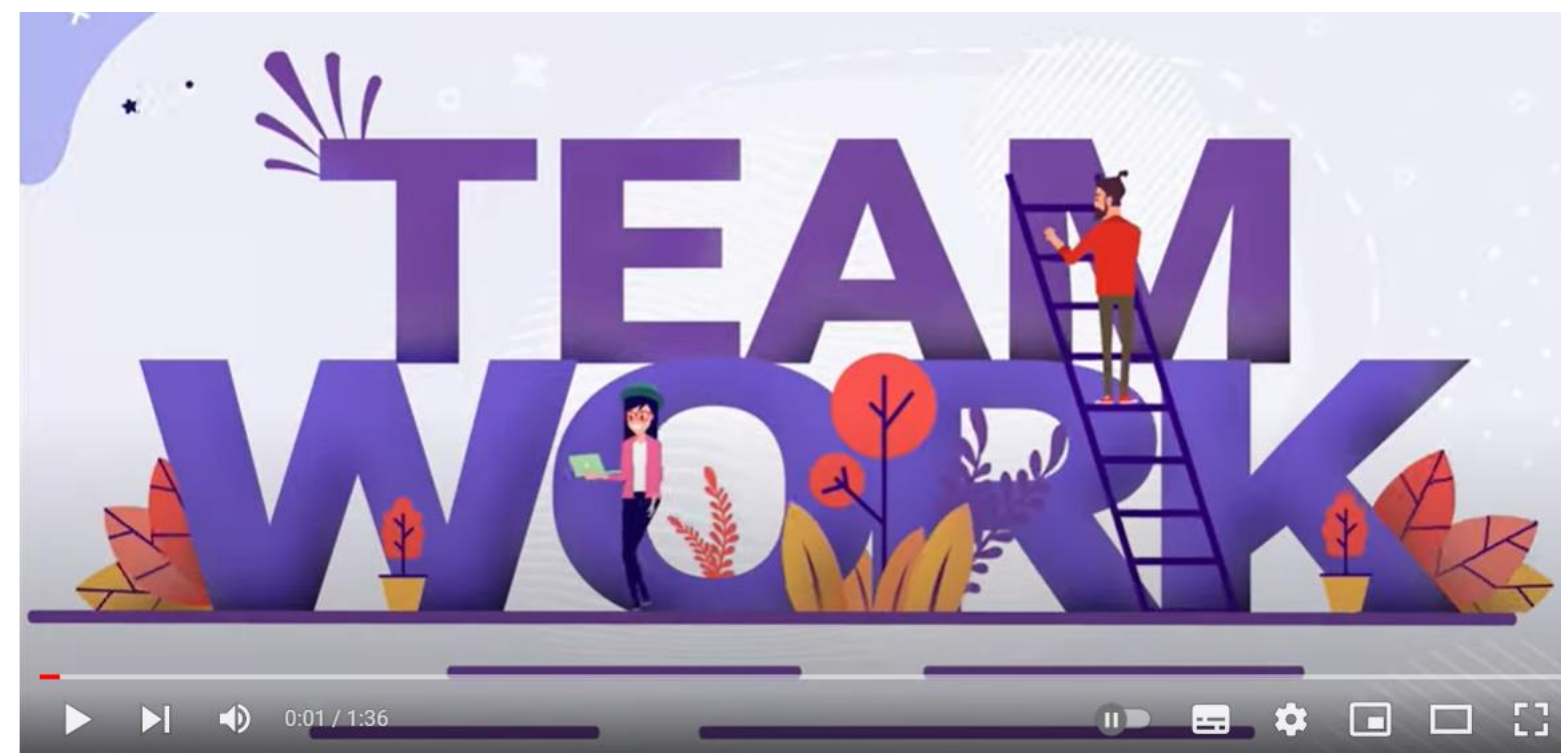
- Preizkusiti nove stvari na različne načine, da bi pomagali starejšim.
- Se pozitivno spoprijemati s spremembami in tako zmanjšati stres.
- Biti sposoben reševati težave in se soočati z nepričakovanimi dogodki.
- Načrtovati delo na kmetiji, vendar razpolagati z drugimi možnostmi.



Ekipno delo

Socialni kmet mora:

- s starejšimi se dogovoriti o jasnih ciljih, da jih bodo lahko razumeli in se z njimi strinjali;
- Podpirati starejše, da bodo lahko svobodno povedali, kaj mislijo, in tvegali;
- Spodbujati učenje iz izkušenj;
- Razvijati in vzdrževati dobre odnose s starejšimi;
- Voditi in motivirati starejše.



5 nasvetov za učinkovito timsko delo

Oglejte si [TUKAJ](#)



Obvladovanje konfliktov

Pozitivno obvladovanje konfliktov je lahko povezano z različnimi vedenji in strategijami.

Konflikte je treba obravnavati odkrito in jih učinkovito obvladovati. Potrebno je:

- ✓ Ugotoviti naravo konflikta;
- ✓ Vključiti se v pristop;
- ✓ Aktivno poslušanje;
- ✓ Rešiti težavo.

Nekaj primerov:

- **Spoštljivo se ne strinjati z nekom;**
- **Vedeti, kdaj se je treba upočasniti in premisliti, preden spregovorite.**





2 Spodbujanje dobrega upravljanja in obvladovanja sporov



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Osebni stili pri obvladovanju konfliktov

Izogibanje

Ustrežljivost /
konformizem

Konstruktivna
konfrontacija

Konkurenčnost

Zavezništvo

Sodelovanje /
pogajanje



Izogibanje

Glavne značilnosti:

- Pasivni (neodločen) pristop, pri katerem ne gre za sodelovanje.
- Izogniti se soočenju z resničnim ali potencialnim konfliktom.
- Ignoriranje, zanikanje ali beg pred konfliktom, brez vzpostavljanja stikov z drugimi ali soočanja z njihovimi interesi.
- Odlaganje soočanja z morebitnimi težavami
- Uporablja se, kadar: tema ni pomembna; ni možnosti za zmago v konfliktu; če potrebujete čas za pridobitev informacij ali kadar je konflikt lahko neugoden.



Vir: <https://www.istockphoto.com/pt/ilustra%C3%A7%C3%B5es/conflict-avoidance>

Glavni učinki:

- Težave ne rešuje.
- Ne ukvarja se s pravim vzrokom težave.
- Pustite drugim, da razrešijo konflikt, konflikt se sčasoma pozabi, ali pa se vrne močnejši.



Ustrežljivost / konformizem

Glavne značilnosti:

- Pasiven (neodločen), vendar sodelovalen pristop.
- Poudarjajte točke, s katerimi se strinjate, in ne točke, s katerimi se ne strinjate.
- Običajno se ena stran ukloni in ugodi situaciji, celo potrebe in interese druge strani postavi nad svoje.
- Rešuje manjša nesoglasja, večje težave pa pusti za pozneje.



Vir: <https://www.elnortedecastilla.es/opinion/doble-cara-conformismo-20210714195204-nt.html>

Glavni učinki:

- Zagotavlja le kratkoročno rešitev (umirja konflikt).
- Ne ukvarja se s pravim vzrokom težave.
- Ohranja ugodno okolje za sodelovanje.



Konstruktivna konfrontacija

Glavne značilnosti:

- Konflikt obravnava z direktnim pristopom.
- Konflikt obravnava kot problem, ki ga je treba rešiti, in preučuje alternativne možnosti.
- Zahteva odnos "daj in vzemi" ter odprt dialog.



Glavni učinki:

Zagotavlja dokončno rešitev, ki je koristna za obe strani.

Vir:
<https://www.boundaries.me/confront>



Konkurenčnost

Glavne značilnosti:

- Nesodelovanje, bolj agresiven in avtoritaren pristop, pri katerem oseba zagovarja svoje interese, medtem ko zanemarja interese drugih in njihov vpliv.
- Dominanten odnos (uporablja igre moči in sili k podrejanju).
- Uporablja se, kadar je treba sprejeti hitro ali neprijubljeno odločitev.
- Ena stran zmaga na račun drugega. Ponuja situacije, ki so koristne le za eno stran.



Vir: <https://www.hcamag.com/au/news/opinion-and-best-practice/reaping-the-rewards-of-workplace-competition/171188>

Glavni učinki:

- Lahko ustvari zamere, ki lahko kasneje privrejo na površje.
- Ne ukvarja se s pravim vzrokom konflikta.
- Lahko povzroči, da druga stran prevzame krivdo za težavo



Zavezništvo

Glavne značilnosti:

- Gre za kombinacijo asertivnosti in sodelovanja.
- Prizadeva si za pogajanja o rešitvah, ki bodo prinesle določeno stopnjo zadovoljstva vsem vpletenim
- Ena stran se odpove nekaterim zahtevam ali pogojem.
- Na splošno se uporablja v delovnih sporih (ekskluzivni cilji).
- Uporabno, kadar je treba dosečičasne rešitve zapletenih problemov.



Vir:
https://stock.adobe.com/pt/search?k=commitment&asset_id=376890158

Glavni učinki:

- Zagotavlja kompromisno rešitev, ki morda ne bo zadovoljila nikogar.
- Razdelitev rezultatov med obe strani (delno zadovoljstvo).
- To lahko povzroči nekaj dodatnih težav (vsak del se nečemu odreče).



Sodelovanje / pogajanje

Glavne značilnosti:

- **Asertiven in sodelovalen pristop.**
- **Vključuje različna stališča in različne interese, gleda na problem z različnih vidikov ter poskuša uskladiti razlike in rešiti konflikt.**
- **Upošteva potrebe in interese obeh strani ter vodi k soglasju, razumevanju in zavezanosti.**
- **V konfliktu vidi izziv in se odloča za odprto komunikacijo.**



Vir: <https://www.vectorstock.com/royalty-free-vector/concept-teamwork-cooperation-partne-vector-27016095>

Glavni učinki:

- **Zagotavlja ugoden ali sprejemljiv rezultat za oba dela in zmanjšuje izgube za vse.**
- **Zagotavlja dolgoročno rešitev, ki je koristna za obe strani.**



Sodelovanje / pogajanja

Pogajanja so osebni slog obvladovanja konfliktov, ki je pogosto povezan z bolj zadovoljivimi rezultati.

Tako lahko uporaba posebnih tehnik in strategij reševanja sporov pri socialnih kmetih pri drugih (npr. starejših ljudeh) spodbudi sodelovalno naravnost, kar okrepi sodelovanje.



Vir: https://www.instituto-camoes.pt/outras-informacoes/index.php?option=com_content&view=article&id=14945

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union





Socialno kmetijstvo za starejše



@farmelder



@farmelder_eu



www.farmelder.eu

