

- Co by dospělý nebo dítě (nebo rodina, jiní pracovníci, OSPOD nebo kolegové) k tomu řekli?
- Co ještě?

Rozvíjející otázky

- Jaké budoucí cíle vám umožnily udělat to, co jste mi právě teď řekli?
- Co ve vašem dosavadním životě přispělo k tomu, že jste to dokázali?
- Co vám to umožnilo (jaké jsou vaše silné stránky)?

Rozvíjející otázky

- Když bychom se zeptali někoho jiného, co by řekl na to, jak se vám dařilo?
- Jak jste to udělali?
- V čem spočívalo vaše největší úsilí?
- V tom, co jste právě zmínil, najdete nejsilnější moment.

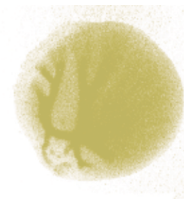
Rozvíjející otázky

- Co myslíte, že je alespoň o trochu lepší, než bylo dříve?
- Rekněte mi konkrétní věc, kdy jste cítil, že jste se posílil nebo překonal nějakou mez?
- Na co jste v poslední době ve své práci nejvíce hrdý?
- Co se vám v poslední době povedlo?

Získávací otázky

Reflektující otázky

- Jaký význam si dnes odnášíte?
- Z toho, co jste mi dnes popsal, co vás potěšilo nebo na co jste hrdý? V čem myslíte, že vás to obohatilo?
- V čem by dospělý nebo dítě (nebo rodina, jiní pracovníci OSPOD nebo vaši kolegové) spatřili něco dobrého?



Kniha příkladů dotazování

Oceňující dotazování

„Ve slabosti hledej sílu“

P. Deegan



SIGNS+

Hishikawa, A., Okano, N., Ashikaga, Y. & Nakao, S.



Přínosy oceňujícího dotazování

- Nebudete v obraně, získáte pocit jistoty. Vaše dialogy získají hloubku.
- Budete schopni nacházet a posilovat silné stránky a možnosti u svých klientů a jejich blízkých, ale také u svých kolegů.
- Získáte hlubší porozumění druhým a také vzájemný respekt a důvěru, což podpoří vaši spolupráci.
- Budete schopni mluvit o věcech, které pro vás nemusí být snadné (ohrožení dítěte, obavy).
- Sdílení příkladů dobré praxe napomáhá klientům i organizaci k růstu.

1. Získat (Elicit)

EARS

- S důvěrou a optimismem získáte to pozitivní.

2. Posilovat (Amplify)

- Ptejte se nejen na to, co se stalo, ale více na to, jak se to stalo.
- Ptejte se na otázky, které budou vyžadovat popis chování.
- Využívejte otázky zaměřené na řešení.
- Úsměv, přikyvování i malé verbální povzbuzení stačí k tomu, abyste vyjádřili svůj zájem. Nejsou potřeba interpretace ani komentáře.

3. Reflektovat (Reflect)

- Zeptejte se, jaký význam to pro klienty mělo, protože to nevíme, dokud to neuslyšíme.
- Vyvarujte se hodnocení, vlastní reflexe příběhu.

4. Začít znovu (Start Over)

- Začněte znovu.