

## MENTORYSTĖS KOMPETENCIJŲ UGDYMAS / DEVELOPMENT OF MENTORING COMPETENCIES

### LT

Mentorystė - tai profesiniai santykiai, kuriuose patyręs asmuo (mentorius) padeda kitam mažiau patyrusiam asmeniui įsisavinti naujas žinias ir ugdyti specifinius įgūdžius, kurie pagerins jo profesinį ir asmeninį augimą.

### Programos tikslas:

Šios programos tikslas – sustiprinti dalyvių gebėjimus įžvelgti kito asmens (mokinio ar kolegos) profesinio augimo prielaidas ir potencialą bei sukurti sąlygas spartesniam jo augimui.

### EN

Mentoring is a professional relationship in which an experienced person (mentor) helps another less experienced person to acquire new knowledge and develop specific skills that will improve his professional and personal growth.

### Programme Objective:

The purpose of this program is to strengthen the participants' abilities to notice potential of another person's (student or colleague) professional growth and to create conditions for his faster development.

**Programos trukmė/Programme Terms** - 6 dienos/days.

### Programos temos/Programme Themes:

Nr./No	TEMA	THEME
<b>I DIENA/I DAY</b>		
1.	LŪKESČIAI IR TAISYKLĖS: Kam man to reikia?	EXPECTATIONS AND RULES: Why do I need them?
2.	MENTORYSTĖS PAGRINDAI: Stiprus - Atviras - Ramus – Aktyvus mentoriaus klientas (globojamas, mažesnę patirtį turintis asmuo)	BASICS OF MENTORING: Strong - Open - Calm - Active Mentor's Client (person with less experience)
3.	MENTORIAUS IR JO KLIENTO BENDRAVIMO NUOSTATOS: OK/NE OK	TERMS OF COMMUNICATION BETWEEN THE MENTOR AND HIS CLIENT - OK/NOT OK
4.	EMOCIJOS: jų vertė ir poveikis žmogaus mintims, sprendimams ir veiksams	EMOTIONS: its value and impact on human thoughts, decisions and actions
5.	AUGIMO LYDERYSTĖ: sėkmės siekimas ar klaidų baimė?	GROWTH LEADERSHIP – desire for success or fear of mistakes?
6.	MENTORIAUS IR JO KLIENTO TARPUSAVIO SĄVEIKOS STILIUS: Instruktavimas – Pardavimas – Dalyvavimas - Delegavimas	STYLE OF INTERACTION BETWEEN THE MENTOR AND HIS CLIENT: TSPD (Telling-Selling-Participation-Delegation)
<b>II DIENA/II DAY</b>		
1.	INSTRUKTAVIMAS – “parašiutizmo instruktorius”	INSTRUCTION - "skydiving instructor"
2.	AKTYVUS SUPRATIMAS – “parašiutininkas”	ACTIVE UNDERSTANDING - "skydiver"
3.	ĮTIKINIMAS: Lažinamės, kad man neįrodysi!	PERSUASION: We bet you won't prove it to me!
4.	MOTYVAVIMAS – “de” motyvavimas	MOTIVATION - "de" motivation
5.	4 PAGALBOS UŽDAVINIAI - padėti suprasti, padėti išmokyti, padėti atlikti, padėti .....	4 TASKS OF HELP: Help to understand; Help to learn; Help to perform; Help to .... ..
6.	DELEGAVIMAS: O kodėl turėčiau?	DELEGATION: Why should I?
<b>III DIENA/III DAY</b>		
1.	DIALOGAS: Kolektyvinio gilesnės tiesos pažinimo pratybos	DIALOGUE: Exercise of collective knowledge of deeper truth

2.	GALVOJIMAS KARTU - kriterijų matrica	THINKING TOGETHER - criteria matrix
3.	PASTIPRINANTIS TEIGIAMAS GRĮŽTAMAS RYŠYS – pritarimas	REINFORCING POSITIVE FEEDBACK - Approval
4.	PASTIPRINANTIS NEIGIAMAS GRĮŽTAMAS RYŠYS – kritika	REINFORCING NEGATIVE FEEDBACK - Criticism
<b>IV DIENA/IV DAY</b>		
1.	IDĖJŲ GENERAVIMAS: Dysney metodus	GENERATING IDEAS: The Disney Method
2.	IDĖJŲ PARDAVIMO PRAKTIKA: Nustebink mane!	PRACTICE OF SELLING IDEAS: Surprise me!
3.	PROBLEMŲ SPRENDIMAS - A3 METODAS	PROBLEM SOLVING - A3 METHOD
<b>V DIENA/V DAY</b>		
1.	STEBĖJIMAS = pamatymas	OBSERVATION = seeing
2.	NESĖKMIŲ ĮVEIKA = užbaigto veiksmo efektas	OVERCOMING FAILURE = effect of completed action
3.	INICIATYVOS FORMAVIMAS - nuo ketinimų iki iniciatyvos	INITIATIVE FORMATION - from intentions to initiative
4.	STRATEGAVIMAS – Lemniskate modelis	STRATEGY - Lemniscate model
5.	TIKSLAI – „SMARTER“: Konkretūs-Pamatuojami-Pasiekiami-Subalansuoti- Apibrėžti laike- <b>Įvertinami-Atnaujinami</b>	GOALS – “SMARTER”: Specific-Measurable-Achievable-Relevant-Timely- Evaluated-Revised
<b>VI DIENA/VI DAY</b>		
1.	DERYBOS – Batna metodika	NEGOTIATIONS - BATNA methodology
2.	KONFLIKTŲ IR NESUSIPARTIMŲ ŠALTINIAI: Tėvas-Vaikas-Suaugęs (TVS) metodus	SOURCES OF CONFLICT AND DISAGREEMENT: <b>Parent-Child-Adult</b> approach
3.	KONFLIKTAI - 5 sprendimo strategijos	CONFLICTS - 5 solving strategies
4.	POKYČIŲ ĮGYVENDINIMAS: Pasipriešinimo įveika	IMPLEMENTATION OF CHANGES: Overcoming resistance
5.	KARTŲ KONFLIKTAS – X=Z?	CONFLICT of GENERATIONS - X=Z?

**Dienotvarkė/The Schedule:**

LAIKAS	DALIS /PART	MOKYMŲ DIENOS STRUKTŪRA	THE DAY STRUCTURE
09.00 - 09.45	1	Įžanga/Refleksija/Klausimai/Namų darbų tikrinimas	Introduction/Reflection/Questions/Homework check
09.45 - 10.30	2	Teorinė medžiaga	Theoretical material
10.30-10:50		Pertrauka	Break
10.50 - 11.35	3	Pratybos grupėse	Exercise in groups
11.35 - 12.20	4	Patyrimo refleksija	Reflection of experience
12.20-13:00		Ilgoji pertrauka	Long break
13.00 - 13.45	5	Teorinė medžiaga	Theoretical material
13.45 - 14.30	6	Pratybos grupėse	Exercise in groups
14.30-14.50		Pertrauka	Break
14.50 - 15.35	7	Patyrimo refleksija	Reflection of experience
15.35 - 16.20	8	Atsakymai/Diskusijos/Namų darbų pateikimas	Answers/Discussions/Homework Delivery

**Nuotolinių mokymų dienos:**

Š.m. lapkričio 22 d., (antradienis)	Š.m. lapkričio 29 d., (antradienis)	Š.m. gruodžio 2 d., (penktadienis)	Š.m. gruodžio 7 d., (trečiadienis)	Š.m. gruodžio 14 d., (trečiadienis)	Š.m. gruodžio 20 d., (antradienis)
-------------------------------------	-------------------------------------	------------------------------------	------------------------------------	-------------------------------------	------------------------------------