

Jak dogadać się z dzieckiem

czyli

“Wszyscy się komunikują niewielu potrafi się porozumieć”

Cel spotkania:

Większa świadomość - lepsze porozumienie.

“Wszystkie nieporozumienia są rezultatem odmiennych założeń”

- Jerry Ballard

*„Dziecko chce być dobre. Jeśli nie umie – naucz. Jeśli nie wie –
wy tłumacz. Jeśli nie może – pomóż.”*

- Janusz Korczak

Janikowo

12.06.2021r.

Spis treści

1. Czy znasz...?
2. Prawo SAMOPOZNANIA:
Musisz siebie poznać, aby budować lepsze relacje z dziećmi.
 - a. Temperamenty
 - b. 5 języków miłości - miłości rozumianej jako życzliwość wobec innych i postawa wobec drugiego człowieka.
 - c. Wartości Twoje i Twojego dziecka.
3. I ZASADA porozumiewania się:
Umiejętność porozumiewania się zwiększa Twój zakres wpływu w każdej sytuacji.
4. II ZASADY porozumiewania się:
Porozumiewanie się oznacza przede wszystkim koncentrację na innych.
5. III ZASADA porozumiewania się:
Porozumiewanie się to nie tylko słowa.
6. II PRAKTYKA porozumiewania się:
Osoby komunikatywne osiągają porozumienie w sposób korzystny dla wszystkich.
7. Prawo ŚRODOWISKA:
Budowanie relacji z innymi wymaga sprzyjającego środowiska.

1. Czy znasz...?

a. napisz 10 swoich dobrych cech i zalet; za co lubisz siebie:

b. napisz 10 dobrych cech i zalet Twojego męża/żony, partnera/partnerki:

c. napisz 10 dobrych cech i zalet Twojego dziecka:

2. Prawo SAMOPOZNANIA:

Musisz siebie poznać, aby rozwijać i budować relacje z dziećmi.

“Niemal każdy człowiek marnuje część życia próbując manifestować cechy, których nie posiada.” Samuel Johnson

Znajomość siebie przypomina identyfikowanie na mapie położenia, aby móc znaleźć drogę do celu.

Ludzi można podzielić na trzy grupy:

- Ci co nie wiedzą, co ze sobą zrobić - są to ludzie **zdezorientowani**.
- Ci, którzy wiedzą, kim chcieliby być, ale nic w tym kierunku nie robią - przedstawiciele tej grupy są zwykle **sfrustrowani**.
- Ci, którzy wiedzą i podejmują niezbędne działania - są to ludzie znający siebie. Słowem najlepiej opisującym ich stan jest **spełnienie**.

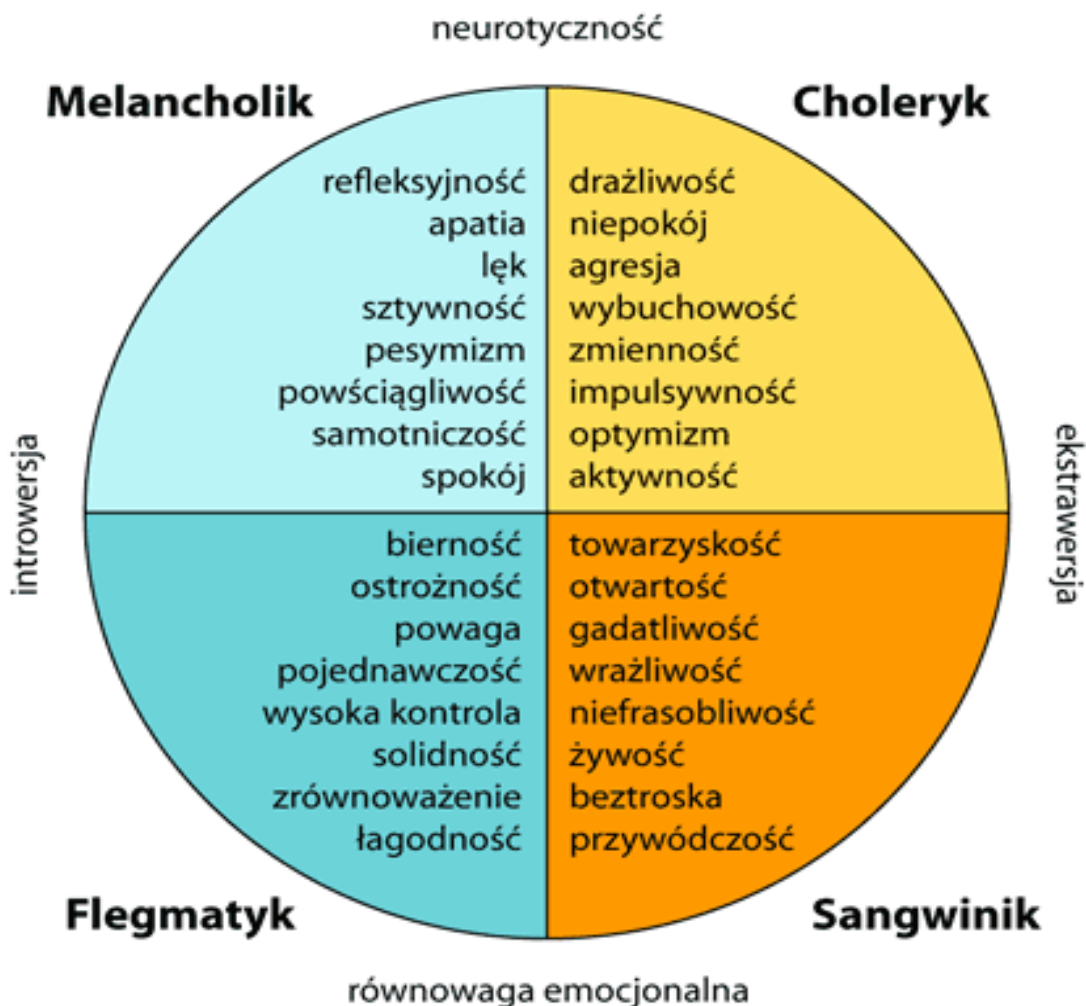
Wymień swoje silne i słabe strony:

- swoje:

- męża/żony, partnera/partnerki:

- dziecka/dzieci:

a. Temperament - tacy się rodzimy.



Z określonym temperamentem się rodzimy, a charakter kształtujemy przez całe życie.

Pytania do dyskusji

Jaki jest Twój temperament i jaki Twojego dziecka? Jak dzięki temu możesz się lepiej porozumieć z dzieckiem?

b. 5 języków miłości, czyli “Wszyscy chcą być kochani.”

Nierzadko podczas przeróżnych spotkań, można usłyszeć słowa:

- *“Kupiłem żonie samoczyszczący odkurzacz i obraziła się... Już drugi dzień się do mnie nie odzywa”.*
- *“Gotuję mu obiady, a on w ogóle nie docenia tego, co dla niego robię”.*
- *„Żona mi powiedziała, że nie czuje się przeze mnie kochana, a przecież robię dla niej tak dużo! Pomagam w domu, zajmuję się dziećmi, gdy w TV leci jej ulubiony serial”.*

Istnieje pięć języków okazywania miłości drugiej osobie - miłości rozumianej jako życzliwość wobec innych:

- dotyk,
- drobne przysługi,
- przyjmowanie podarunków,
- spędzanie ze sobą wspólnego czasu
- wyrażenia afirmatywne, czyli zwykłe nasze SŁOWA:

Smutek przygnębia serce człowieka, rozwesela je dobre słowo

PRZ 12,25

Przeważnie u każdego z nas dominuje jeden z powyższych języków. Znając języki miłości typowe dla Ciebie i Twoich bliskich, możesz zacząć wprowadzać zmiany.

Bez względu na to, jak ciężko pracujesz, bez względu na to, jak bardzo się angażujesz, nie osiągniesz zadowolenia w rodzinie, w relacjach, bez pomocy dzieci i współmałżonka/partnera/partnerki. Bez współpracy i pomocy innych.

Pytania do dyskusji

Jaki jest język miłości Twojego dziecka?

c. **Wartości** - podkreśl 7 najważniejszych dla siebie wartości:

Autentyczność	Akceptacja	Bezpieczeństwo	Bogactwo	Bliskie relacje
Cierpliwość	Ciekawość	Czystość	Czułość	Delikatność
Duma	Dyskrecja	Duchowość	Doskonałość	Elastyczność
Efektywność	Entuzjazm	Godność	Harmonia	Honor
Hedonizm	Intuicja	Konsekwencja	Kreatywność	Komfort
Kompetencja	Lojalność	Marzenia	Miłość	Misja
Mądrość	Nadzieja	Niezależność	Odpowiedzialność	Odwaga
Otwartość	Otoczenie	Pasja	Przygoda	Perfekcjonizm
Piękno	Prawość	Pomoc innym	Pogoda ducha	Przyjaźń
Prestiż	Prawda	Pokora	Prostota	Przyjemność
Rodzina	Radość	Rozwój	Rozwaga	Ryzyko
Rozrywka	Równowaga	Samoświadomość	Sława	Spontaniczność
Sprawiedliwość	Szczęście	Stanowczość	Sukces	Szczerłość
Szczodrość	Spokój	Stabilność	Szacunek	Szlachetność
Tolerancja	Troskliwość	Twórczość	Uczciwość	Wdzięczność
Wiedza	Wykształcenie	Wygoda	Wolność	Wierność
Wyrozumiałość	Wsparcie	Wrażliwość	Wiarygodność	Wiara
Zaufanie	Zaradność	Zdrowie	Zadowolenie	Zaangażowanie

3. I ZASADA porozumiewania się:

Umiejętność porozumiewania się zwiększa Twój zakres wpływu w każdej sytuacji.

Kiedy potrafisz się porozumiewać z innymi:

- rośnie poczucie wspólnoty,
- tworzą się lepsze, wspierające zespoły i rodziny,

Ludzie, którzy potrafią się porozumiewać:

- tworzą lepsze związki,
- rzadziej popadają w konflikty,
- są w stanie załatwić więcej, niż Ci, którzy tego nie potrafią.

Pytania do dyskusji:

Jak jest różnica między komunikacją, a porozumieniem?

4. II ZASADA porozumiewania się:

Porozumiewanie się oznacza przede wszystkim koncentrację na innych.

Słuchanie wykracza poza słyszenie. Słuchanie to słyszenie z intencją, by zrozumieć. Używając tej szczególnej umiejętności każdego dnia, nasze możliwości w tym obszarze, często przyjmujemy za pewnik.

Rozwijanie umiejętności słuchania może mieć ogromny wpływ na nasze życie, na nasze relacje i naszą zdolność do odnoszenia sukcesu.

Pytania do dyskusji

*Dlaczego ludzie **nie chcą** słuchać? Wypisz cechy osoby, której inni nie chcą słuchać?
Cechy osoby, którą trudno słuchać.*

Jakie są cechy osoby, którą inni słuchają - wypisz je:

Największym problemem w kontaktach międzyludzkich jest zrozumienie, że trzeba skoncentrować się na innych. Jest to kwestia postawy.

Ludzie idą tam, gdzie chcą, ale zostają tam, gdzie są doceniani.

Porozumienie zaczyna się w momencie, gdy druga osoba wie, że jest ceniona.

Trzy pytania, które ludzie zadają sobie, komunikując się z innymi:

- Czy troszczysz się o mnie? - Obopólna troska stwarza więź między ludźmi.
- Czy możesz mi pomóc? - Dzięki pomaganiu innym pomagamy również sobie.
- Czy mogę Ci ufać?

Pytania do dyskusji

Czym jest zaufanie? Jakie cechy mają osoby, którym ufamy?

Jak rozumiesz stwierdzenie "koncentracja na innych"?

5. III zasada: ***Porozumiewanie się to nie tylko słowa.***

- To co mówimy, stanowi zaledwie 7% przekazu,
- sposób, w jaki mówimy, to 38% przekazu, ton głosu,
- mowa ciała to 55% przekazu.

Pytania do dyskusji

Czy spotkałeś kiedyś osobę, która zachowywała się sztucznie i nienaturalnie?

Skąd wzięło się Twoje odczucie na ten temat?

6. II praktyka porozumiewania się: **Osoby komunikatywne osiągają porozumienie w sposób korzystny dla wszystkich.**

Jak być interesującym mówcą - czyli jak mówić, aby nas słuchano:

- Przyjmij odpowiedzialność za słuchaczy - nie ma złej publiczności, są tylko źli mówcy.

“Nigdy nie zapominam, że to moim zadaniem jest wzbudzenie w słuchaczach zainteresowania, rozbudzenie publiczności, nauczenie jej czegoś i wzbogacenie.”

John Maxwell - “Wszyscy się komunikują niewielu potrafi się porozumieć.”

- Używaj ich języka
- Od początku skupiaj uwagę - jeśli ich nie zainteresujesz, to się po prostu wyłączą.
- Pobudź aktywność - zadawaj pytania.
- Mów tak, aby to zapamiętali, np. zdania, które na mnie zrobiły wrażenie:
 - “Dzieciom możesz powiedzieć co chcesz, a one i tak zrobią to, co widzą.”
 - “Wszyscy chcą być kochani.”
- Bądź osobą:
 - jakiej sam/-a chciałbyś/abyś słuchać,
 - z którą chcesz przebywać,
 - z którą chcesz się porozumieć i budować związek.
 - od której chcesz się uczyć,
 - którą chcesz naśladować

Uwaga: są osoby, z którymi nie uda nam się nawiązać kontaktu, bliższej relacji.

Pytania do dyskusji

Po czym poznasz, że ludzie Cię słuchają i odnoszą korzyści z Twoich słów? Co w nich zauważasz?

7. Prawo środowiska - **Intensywny rozwój siebie i budowanie relacji wymaga sprzyjającego środowiska.**

“Pierwszym krokiem do sukcesu jest uwolnienie się od wpływu środowiska,
w którym się znalazłaś.”

Mark Caine

Dźwięk też jest naszym środowiskiem:

[How to speak so that people want to listen | Julian Treasure](#)

Co możemy zrobić:

- oceń swoje środowisko:
 - Muzyka – Jakie utwory muzyczne podnoszą mnie na duchu?
 - Myśli – Jakie idee mnie poruszają?
 - Doświadczenia – Jakie doświadczenia dodają mi energii?
 - Przyjaciele – Kto mnie zachęca?
 - Rekreacja – Jakie zajęcia dodają mi energii?
 - Duchowość – Jakie ćwiczenia duchowe mnie umacniają?
 - Nadzieje – Jakie marzenia mnie inspirują?
 - Dom – Którym członkom rodziny naprawdę na mnie zależy?
 - Uzdolnienia – Jakie działania mnie uaktywniają?
 - Wspomnienia – Jakie wspomnienia wywołują mój uśmiech?
 - Książki – Jakie książki mnie odmieniły?
- zmień siebie i swoje środowisko
 - Zmień siebie, ale nie środowisko – Rozwój będzie powolny i trudny
 - Zmień środowisko, ale nie siebie – Rozwój będzie powolny i mniej trudny.
 - Zmień środowisko i siebie – Rozwój będzie szybszy i skuteczniejszy.
- zmień osoby, którym poświęcasz czas - stajemy się powoli wypadkową pięciu osób, z którymi najczęściej przebywamy.

- podejmij wyzwania w nowym środowisku
- posuwaj się naprzód pomimo krytyki
- od ciebie zależy, jak traktujesz innych

Pytania do dyskusji

Jakiego rodzaju „zanieczyszczenia” są toksyczne w środowisku pracy, w domu? Co wskazuje na zdrowe środowisko pracy lub rodziny?

Kiedy analizujesz otoczenie, zadaj sobie ważne pytania:

- Co mnie i moje dziecko odżywia?

- Co mnie trzyma przy życiu?

- Co mnie wzmacnia?

“Dom jest niczym okulary, przez które widzimy pierwszy obraz małżeństwa i obowiązków wobec innych. Jest jak klinika, w której słuchając rozmów i obserwując postawy, zyskujemy pojęcie o rozsądku i szacunku. To szkoła, gdzie pobieramy lekcje na temat prawdomówności, kłamstwa, uczciwości i oszustwa. To forma, która nadaje kształt społeczeństwu.”

Perry F. Webb