

Ekonomiczny Uniwersytet Dziecięcy



EMPATYCZNA KOMUNIKACJA W RODZINIE

Monika Korczak

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach
24 października 2016 r.

Organizatorzy





Komunikacja interpersonalna – wymiana informacji między jej uczestnikami. Nośnikami danych mogą być słowa, gesty, teksty, obrazy, dźwięki.

Empatia – zdolność odczuwania stanów psychicznych innych osób, umiejętność przyjęcia ich sposobu myślenia, spojrzenia z ich perspektywy na rzeczywistość

Rodzina – podstawowa grupa społeczna, na której opiera się społeczeństwo.

NA DOBRY POCZĄTEK



Istnieje bezpośredni związek między tym, co dzieci czują, a ich zachowaniem.

Kiedy dzieci dobrze się czują, zachowują się dobrze.

Pomocne będzie zaakceptowanie uczuć dziecka

WARTO PAMIĘTAĆ

Podczas komunikacji należy pamiętać, że **DZIECKO** komunikuje się z poziomu emocji, **RODZIC** komunikuje się z poziomu rozumu.



Gdy **EMOCJE** opadną robi się przestrzeń na **ROZMOWĘ**.

WAŻNE !

Aby skutecznie słuchać dziecka, trzeba najpierw nauczyć się rozpoznawać czyje

POTRZEBY

są w danej sytuacji naruszone
i kto z tego względu ma kłopot.

KTO MA PROBLEM ?

Problem	Dziecko ma kłopot	Mamy wspólny kłopot
Sposób reagowania	Aktywne słuchanie Wypowiedź Ja	Rozwiązujemy konflikt

WARUNKI EMPATYCZNEJ KOMUNIKACJI

- Gotowość rodzica do rozmowy
- Czas
- Gotowość do zaakceptowania wszystkich uczuć dziecka
- Wiara w to, że dziecko sobie poradzi

SŁUCHAMY

- Słuchanie bierne
- Zaakcentowanie uwagi
- Otwieracze i zachęty
- Słuchanie aktywne

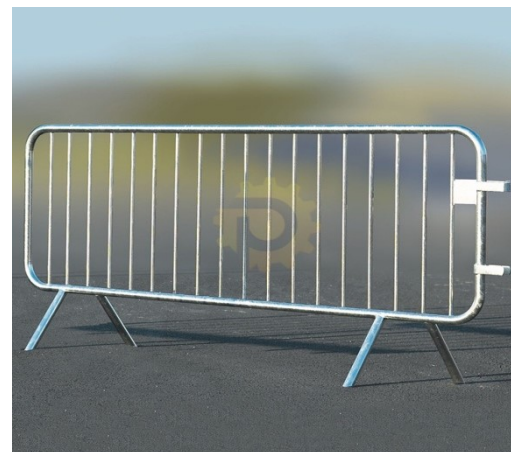


AKTYWNE SŁUCHANIE

- Wymaga kontaktu wzrokowego z osobą mówiącą
- Nie zakłada, że wie się co druga osoba powie
- Pomaga zadawanie pytań wyjaśniających i powtarzanie innymi słowami tego, co się zrozumiało
- Zakłada brak przesadnej reakcji i natychmiastowego działania
- Oznacza akceptację i nie wyśmiewanie tego, co mówi dziecko

BARIERY KOMUNIKACYJNE

- Wygłaszanie kazań
- Wydawanie polecenia
- Ostrzeganie
- Moralizowanie
- Udzielanie rad
- Krytykowanie
- Tłumaczenie i pocieszanie



WYPOWIEDŹ „JA”

Nadawca koduje informację	Typ wypowiedzi	Kod, użyte słowa	Odbiorca rozszyfrowuje informację
Zmęczony rodzic	Wypowiedź Ty	Jesteś uciążliwy	Jestem niedobry, niegrzeczny
Zmęczony rodzic	Wypowiedź Ja	Jestem zmęczony, chcę odpocząć	Tata jest zmęczony i chce odpocząć

JAK ZBUDOWAĆ KOMUNIKAT „JA”

- Opisz swoje uczucia
- Nazwij konkretne zachowanie drugiej osoby
- Opisz jakie są konsekwencje tego zachowania dla ciebie (co ci ono robi)?
- Opisz jakiego zachowania oczekujesz (twoje potrzeby)
- Ewentualnie powiedz o sankcjach i konsekwencjach w przypadku braku zmiany zachowania.

POMOCNE ZWROTY

- Czuję ... (wyrażenie swoich emocji) ...
- Kiedy Ty (opis sytuacji oparty na faktach) ...
- Mnie jest wtedy (ciężko, przykro, smutno) ...
- Chcę ... (oczekiwania na przyszłość)

METODA BEZ PORAŻEK GORDONA SPOSOBEM NA KONFLIKT

- Zasady wychowawcze Gordona są proste, ale wymagają dyscypliny wewnętrznej, zwłaszcza, że nie działają natychmiast. Występują przeciw manipulowaniu dzieckiem, a także przeciw manipulacjom dziecięcym stosowanym wobec rodziców.
- Wskazują na **możliwość rezygnacji z karania jako zabiegu wychowawczego**, bolesnego zarówno dla dzieci jak i rodziców.

TRZY GRUPY RODZICÓW WG GORDONA

- **Zwycięzcy** - wierzą w moc zakazów, nakładanie ograniczeń, żądają określonego zachowania, wymagają posłuszeństwa, posługują się groźbą kary w myśl zasady: rodzic zwycięża – dziecko zostaje pokonane.
- **Zwyciężeni** - ci rodzice unikają ograniczania dziecka i wyznają dumnie, że nie uznają zasad autorytatywnych, gdy jednak między potrzebami dziecka a rodzicami powstaje konflikt, wtedy zwycięża dziecko, a rodzic ustępuje z poczuciem klęski .
- **Chwiejni** - rodzice chwieją się w usiłowaniach wypracowania „rozsądnej mieszaniny” obu z nich, składającej się na przemian: z surowości, ulegania, twardości, łagodności, ograniczania i cierpliwości, zwyciężania i przegrywania – rodzice, których dzieci są najczęściej niedostosowane

STRATEGIE WYCHOWAWCZE WSPÓŁCZESNYCH RODZICÓW

Głównym dylematem współczesnych rodziców jest to, że znają tylko dwa sposoby postępowania w sytuacjach konfliktowych, które w rodzinie są nieuniknione.

- Jedni przyznają się do zasady „**ja zwyciężam – ty przegrywasz**”.
- Drudzy do zasady „**ja przegrywam – ty zwyciężasz**”.
- Gordon wskazuje na trzecią zasadę postępowania, którą określa mianem „**metody bez porażek**”

METODA III –BEZ PORAŻKI

Polega na tym, że to obie strony poszukują sposobów rozwiązania konfliktu.

Sześć kroków w rozwiązywaniu problemów:

Krok 1: określenie problemu (konfliktu).

Krok 2: szukanie możliwych rozwiązań.

Krok 3: ocena rozwiązań.

Krok 4: podejmowanie decyzji.

Krok 5: wypracowanie sposobów realizacji postanowienia.

Krok 6: stwierdzenie jak w praktyce sprawdziło się dane rozwiązanie.

EFEKT: OBIE STRONY WYGRYWAJĄ - KOMPROMIS

NA KONIEC



Aktywne słuchanie otwiera i ujawnia prawdziwe uczucia uczestników konwersacji.

Wypowiedzi typu „JA” uświadamiają dziecku, iż rodzice również mają swoje potrzeby i pragnienia, z którymi powinno się liczyć.

Dzieci najchętniej wykonują polecenia, w których mogą same uczestniczyć.

DZIĘKUJĘ ZA UWAGĘ

Monika Korczak
psycholog

Opracowano na podstawie :

„Jak mówić żeby dzieci słuchały, jak słuchać żeby dzieci mówiły”

A.Faber, E. Mazlish

„Wychowanie bez porażek” T. Gordon

Literatura do zajęć 17.10.2016 r

Gąsiorowska, A. (2013). Skala Postaw Wobec Pieniędzy SPP. Konstrukcja i walidacja narzędzia pomiarowego. Psychologia Ekonomiczna, 3

Tyralik, E. (2010). Jak wprowadzać małe dziecko w świat pieniędzy. Źródło online: <http://nf.pl/manager/edukacja-finansowa-najmlodszych-jest-konieczna,,47741,161>

Zaleśkiewicz, T. (2011). Psychologia ekonomiczna. PWN

Kiyosaki, R., (2006). Bogaty ojciec, biedny ojciec.