

Ekonomiczny Uniwersytet Dziecięcy

Kreatywny dialog

- czy istnieje potrzeba negocjacji?



Grażyna Rosa
Organizatorzy

Uniwersytet Szczeciński
25 marca 2015 r.



Kreatywny dialog

- **dialog** [łac. dialogus < gr. διάλογος 'rozmowa'],
- filoz. w filozofii ustna lub spisana wymiana zdań, myśli, poglądów, argumentów, dokonująca się pomiędzy osobami lub w świadomości jednej tylko osoby, mająca na celu poznanie prawdy lub przekazanie jej drugiemu człowiekowi, stworzenie międzyosobowej więzi lub przestrzeni dla wspólnego działania.
- **kreatywny** - zdolny do tworzenia czegoś nowego.

Komunikacja i negocjacje

Komunikacja

Oznacza wzajemne porozumiewanie się, przekazywanie informacji, umiejętności, pojęć, idei, uczuć.

Dzieje się to za pomocą nadawania i odbioru znaczenia określonych zachowań, symboli tworzonych przez słowa, gesty, dźwięki, obrazy, dotyk.

Negocjacje

Najczęściej kojarzone są ze sztuką prowadzenia rozmów, dyskusji i pertraktacji pomiędzy stronami,

Są częścią życia i najważniejszym sposobem podejmowania decyzji w życiu społecznym i zawodowym

Bariery w komunikacji

- Semantyczne
- Psychologiczne
- Fizyczne i środowiskowe

Dziecko – specyfika zachowań

Dziecko, jak każda istota ludzka, posiada potrzeby, próbuje je zaspokoić, popełnia błędy i doświadcza problemów, jeśli jego wysiłki są udaremnione.

Czy płeć wpływa na specyfikę zachowań?
Czy wiek wpływa na specyfikę zachowań?

Sztuka porozumiewania się z dzieckiem, czyli kreatywny dialog

polega na:

- słuchaniu
- ekspresji słownej
- wspólnym rozwiązywaniu problemów

W jakiej sytuacji

- odpuścić sobie ?
- powiedzieć „nie”?

Konflikt

występuje, kiedy dwie lub więcej wzajemnie od siebie zależnych stron spostrzegają niemożliwe do pogodzenia różnice interesów, potrzeb lub wartości i podejmują działania, żeby zmienić tę sytuację.

Negocjacje: dorosły - dziecko

Do czego mogą posłużyć negocjacje?

- Czy tylko do rozwiązywania sytuacji konfliktowych?
- Jak postępować, gdy chcemy przekonać dziecko do jakiegoś działania, wpłynąć na jego oceny, oddziaływać na jego wybory?

Style i techniki negocjacji

Style:

- symetryczny i niesymetryczny
- twardy i miękki

który styl wybrać?

Techniki:

- sztuka ustępowania
- dobry - zły policjant
- Inne

jaka technikę wybrać?

Komunikacja werbalna

to mowa, czyli :

- język,
- budowa zdań,
- sposób wyrażania myśli

jak argumentować?

Komunikacja niewerbalna

mimika, gestykulacja, postawa ciała,
spojrzenie, zapach, ubiór, wygląd, dystans

jak je wykorzystać?

Autoprezentacja

autoprezentacją albo
manipulowaniem wrażeniem
nazywany jest
proces kontrolowania sposobu,
w jaki widzą nas inni

Dzieci to świetnie opanowały 😊

Nigdy nie jest za późno...

- Okazuj **szacunek** swojemu dziecku
- Cokolwiek mówisz i robisz, przekazuj dziecku komunikat, że jest **kochane i dobre**
- Dziecko potrzebuje **dużo czasu**, żeby dorosnąć
- Dzieci w zadziwiający sposób umieją przebaczać i na pewno docenią nasze wysiłki w budowaniu **kreatywnego dialogu**

Literatura

- Sztuka skutecznego porozumiewania się. Praca. Rodzina. Zabawa, M. McKay, M. Davis, P. Fanning, GWP, Gdańsk 2007,
- Rozwój psychiczny dziecka, Poradnik dla rodziców, psychologów i lekarzy, F. L. Ilg, L. B. Ames, S. M. Baker, GWP, Gdańsk 2007,
- Jak mówić, żeby dzieci nas słuchały. Jak słuchać, żeby dzieci do nas mówiły, A. Faber, E. Mazlish, Media Rodzina, Poznań 1992
- Wychowanie bez porażek, T. Gordon, Pax, Warszawa 1994