

***Każdego dnia mów
dziecku, że może,
że potrafi, że jest dobre...
(Janusz Korczak)***

Krystyna Wojtera
krystynawojtera@wp.pl

Program szkolenia

- Prawa i obowiązki rodziców w świetle obowiązujących przepisów
- Sposoby wspierania dziecka w jego rozwoju (systemy sensoryczne, modele uczenia się, warunki do nauki, postępowanie z dzieckiem w wybranych przypadkach)
- Prawidłowa komunikacja na co dzień



Prawa i obowiązki rodziców

Wybrane akty prawne

- Europejska Karta Praw i Obowiązków Rodziców
- Konwencja o Prawach Dziecka
- Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej
- Kodeks rodzinny i opiekuńczy
- Ustawa o systemie oświaty



Programowanie Neurolingwistyczne

Richard Bandler i John Grinder opracowali koncept diagnostyczno-terapeutyczny NLP (Programowanie Neurolingwistyczne)

- Komunikacja werbalna i niewerbalna
- Wzrokowcy, słuchowcy, kinestetycy
- Osobiste mapy świata

Systemy reprezentacji sensorycznej

- System sensoryczny jest to podstawowy, odruchowo uaktywniany preferowany zmysł, czyli właściwy nam sposób odbierania i reagowania na informacje przekazywane kanałem wzrokowym, słuchowym lub kinestetycznym. Informacje odbieramy w sposób polisensoryczny, ale zawsze pewien zmysł ma priorytet, jest to tzw. zmysł preferowany.

Wzrokowiec

- Lubi porządek wokół siebie, pamięta dobrze kolory i rysunki z okładek książek oraz ich lokalizację w bibliotece, ale z trudem przypomina sobie tytuł i nazwisko autora. W czasie uczenia się woli czytać i robić własne notatki.
- Używa zwrotów: punkt widzenia, zauważyć, widok, to jest (nie)jasne, z lotu ptaka, kolorowe, perspektywa, wyraźny obraz, „zobacz jak to pachnie”, „spójrz, jaka to dobra muzyka”.

Słuchowiec

- Lubi dużo mówić, mówi z dużą łatwością, płynnie i melodyjnie. Woli słuchać nagrań, wykładów niż czytać. Może robić wiele błędów ortograficznych (bo pisze tak, jak słyszy). Ma kłopoty z geometrią, mapami. Z filmów dobrze pamięta melodie i dialogi.
- Używa słów i zwrotów: słyszalny, melodyjny, stwierdzić, zaniemówić, przyjemny dla ucha, cichy, „posłuchaj, jak tu ładnie”, „słuchaj, jakie to dobre”

Kinestetyk (cz.1)

- Lubi ruch. Siedzenie na wykładach i słuchanie to najmniej odpowiedni sposób uczenia się. Bardzo się wtedy męczy lub radzi sobie rysując lub wykonując np. origami. Często trenuje jakąś dyscyplinę sportu lub chociażby chodzi na długie spacery lub potańcówki. Nie przeszkadza mu nieporządek, wręcz przeciwnie – to jego żywioł. W czasie rozmowy dość żywiołowo gestykuluje i lubi poklepywać siebie i innych.

Kinestetyk (cz. 2)

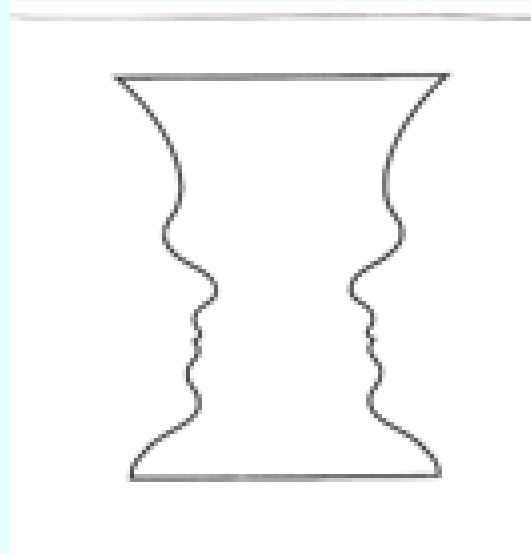
- Używa słów i zwrotów: naładowany, emocjonalny, czuję, płynę, to mnie porusza, mam przeczucie, niepokój, w gorącej wodzie kąpany, gorący temat.
- „Odmiana” kinestetyka to czuciowiec. To osoba, która jest raczej spokojna, wyciszona, empatyczna i wrażliwa. Lubi myśleć, zastanawiać się, snuć refleksje. Mówi cicho, silnie wszystko przeżywa

L. p.-cyfrowa

- *Mowa*
- *Rozum*
- *Logika*
- *Reguły*
- *Zasady*
- *Analiza*
- *Nauka*
- *Czas*
- *Zbiory*
- *Kolejność*
- *Liniowość*

P. p.-analogowa

- *Opisowość*
- *Gestykulacja*
- *Intuicja*
- *Uczucia*
- *Kreatywność*
- *Twórczość*
- *Synteza*
- *Sztuka*
- *Muzyka*
- *Taniec*
- *Przestrzeń*





Dziecko w domu

Higieniczny tryb życia:


- *właściwe odżywianie,*
- *wystarczająca ilość snu,*
- *dobry stan zdrowia.*

Czas dla dziecka

Warunki do nauki

Uczenie samodzielności





***„Czas poświęcony
własnemu dziecku
nigdy nie jest czasem straconym”***

Warunki do nauki



I AM FINDING IT DIFFICULT
TO CONCENTRATE BUT I
AM NOT SURE WHY



Prawidłowa komunikacja na co dzień

- Komunikat JA
- Komunikat TY
- Uważne słuchanie
- Zasady dobrej komunikacji



Ludzie reagują:

- w 55 % na mowę ciała i mimikę rozmówcy,
- w 38 % na intonację głosu,
- w 7 % na treść wypowiedzi.

Rodzaje komunikatów

- **Komunikat „JA”** – mówiący przekazuje ważne dla siebie uczucia i myśli. Słuchający dowiadyuje się, że zrobił, coś, co nie było w zgodzie z oczekiwaniami mówiącego.
- **Komunikat „TY”** – słuchający ma wrażenie, że go obwiniasz. Myśli, że uważasz go za kogoś złego i nie myśli jak się zmienić tylko jak się bronić.



Przykłady komunikatów

Zły komunikat

Udało ci się. Ale ci świetnie poszło.

Dobry komunikat

Dobrze to zrobiłeś. Świetnie się przygotowałeś.



Przykłady komunikatów

Zły komunikat

Jeśli nie będziesz się więcej uczył, będziesz najgorszym uczniem w klasie.

Dobry komunikat

Doceniam twój wysiłek. Dostałeś gorszą ocenę niż chciałeś, ale lepszą niż poprzednio.



Przykłady komunikatów

Zły komunikat

Ty zawsze..., ty nigdy...

Dobry komunikat

.....

Zasady dobrej komunikacji

- Zaczynaj zdanie od JA lub Mnie.
- Wyrażaj swoje uczucia, myśli i przeżycia jasno i szczerze.
- Patrz rozmówcy w oczy.
- Mów wyraźnie.
- Zachowuj odpowiednią odległość od rozmówcy.
- Zachowuj zgodność gestów i wyrazu twarzy ze słowami.

Słuchanie

- **Aktywne słuchanie** jest specjalnym rodzajem prowadzenia rozmowy pomagającym w lepszym rozumieniu tego, co rozmówca mówi i jakie przeżywa emocje. Aktywne słuchanie pomaga w dostrzeżeniu i zapamiętaniu tego, co jest ważne w wypowiedzi rozmówcy, a ponadto sprawia, że czuje się on wysłuchany i zrozumiany.

Aktywne słuchanie w relacjach z dzieckiem

- Pomaga dzieciom radzić sobie z silnymi uczuciami i rozładować je.
- Pomaga dzieciom zrozumieć, że nie muszą bać się własnych uczuć i że nie są one „złe”
- Ułatwia rozwiązywanie problemu przez dziecko (wygadanie się, głośne myślenie, przepracowanie problemu)
- Zachowuje odpowiedzialność dziecka za przeanalizowanie i rozwiązanie problemu.
- Sprzyja rozwijaniu więzi rodzinnych i porozumienia.



DZIĘKUJĘ ZA UWAGĘ

***„Każdego dnia mów dziecku,
że może, że potrafi, że jest dobre...”***

Janusz Korczak