

Autorka: Małgorzata Kacprzykowska

Warsztat: *Kreatywnie myślę, twórczo działam* (część II)

Udane negocjacje z rodzicami – techniki stymulacji twórczego rozwiązywania problemów

Cele:

- życzliwe wspieranie rodziców,
- użycie technik stymulacji myślenia twórczego jako narzędzi wzbogacających relacje z rodzicami,
- doskonalenie umiejętności interpersonalnych,
- wdrażanie do rozwijania wyobraźni,
- zachęta do współdziałania w grupie.

Przebieg warsztatu:

- Powitanie: prowadzący spotkanie tłumaczy, że celem warsztatu jest doskonalenie komunikacji z dziećmi. Poznane metody pomogą w rozwiązywaniu problemów, rozwiną kompetencje interpersonalne.

I Budowanie więzi w grupie

- Peryfrazja – opisz swoje imię, nadając mu znaczenie, np. Małgorzata – imię kobiety, która się nie poddaje.
- Rozmowa z sąsiadem – uczestnicy łączą się w pary, odpowiadają na pytania:

A) CO LUBIĘ W TYM DNIU?

B) CO ZROBIŁAM DZISIAJ, Z CZEGO SIĘ CIESZĘ?

C) Z CZEGO JESTEM DUMNA?

D) CO MNIE ROZBAWIŁO?

Każdy relacjonuje odpowiedzi swoich sąsiadów.

- W poszukiwaniu „przeciwnej połówki” – w ćwiczeniu należy, jak najszybciej odnaleźć swoją „przeciwną połówkę”. Para, która zrobi to najpóźniej, śpiewa piosenkę.

mały	duży
biały	czarny
stary	młody
kobieta	mężczyzna
yin	yang
chudy	gruby
mokry	suchy
otwarty	zamknięty
głośny	cichy
łagodny	dziki
lewy	prawy
falszywy	prawdziwy
wysoki	niski
wesoły	smutny
ciemny	jasny
pełny	pusty

II Porozumiewanie się

Komunikacja niewerbalna – nie co powiedziałeś, ale jak wyglądałeś

- Oceń siebie w skali od 0 do 20. Kieruj się swoją pierwszą myślą.

KOMUNIKAT NIEWERBALNY	OCENA
sylwetka	
strój	
mimika	
gest	
barwa głosu	

Zobacz, jakimi zasobami zewnętrznymi dysponujesz.

1 _____ 100

niski poziom oceny

wysoki poziom oceny

- Przedstawiając analizę wybranych przykładów z książki Allana i Barbary Pease'ów *Mowa ciała*, prowadzący wskazuje za psychologami behawioralnymi, że 7 % komunikatu to słowa. Zatem warto ćwiczyć zdolność odczytywania prawdziwych intencji dzieci poprzez analizę języka niewerbalnego, na który składa się: sylwetka, strój, mimika, gest, barwa głosu.
- Prowadzący zaprasza uczestników do dwuminutowej przerwy ruchowej. Następnie podaje każdemu dłoń „na powitanie w II części zajęć”. Czynność ta jest wstępem do analizy uścisków dłoni. Zdaniem Allana i Barbary Pease'ów sposób podania dłoni jest okazaniem dominacji, uległości lub równości naszego rozmówcy.

8 NAJGORSZYCH UCISKÓW DŁONI NA ŚWIECIE

1. Śnięta ryba (dłoń zimna, lepka-uległość)
 2. Imadło (na chwilę zanika przepływ krwi-dominacja)
 3. Łamacz kości (agresywne zachowanie)
 4. Uchwyt za palce (brak pewności siebie)
 5. Szttywna ręka (dystans)
 6. Wyrrywacz stawów (wciąganie na swoje terytorium, potrzeba kontroli)
 7. Pompka (seria energicznych potrząśnień-potrzeba dominacji)
 8. Uścisk holenderski/pęczek marchewki (dłoń sztywna, lepka-dystans)
- Prowadzący zachęca, aby nie wysyłać złych komunikatów niewerbalnych swoim dzieciom. Uczestnicy wypowiadają się na temat stwierdzenia: ***Nie chodzi o to, co powiedziałeś, ale jak wyglądałeś, kiedy to mówiłeś.***

Komunikacja werbalna – nie co, ale jak mówimy

Grupę uczestników należy podzielić na 4 zespoły.

- w 4 zespołach należy stworzyć przykłady, które będą odzwierciedlać postawy życiowe, które wpływają na jakość komunikacji.

POSTAWA	PRZYKŁADY
1) Ja nie jestem OK, ty jesteś OK.	
2) Ja jestem OK, ty jesteś OK.	
3) Ja nie jestem OK, ty nie jesteś OK.	
4) Ja jestem OK, ty nie jesteś OK.	

Analiza przykładów powinna prowadzić do wniosku, że o jakości relacji interpersonalnych decyduje nasza postawa emocjonalna.

- Prowadzący przedstawia rodzaje komunikatów zaproponowane przez Ośrodek Badań *Caron Foundation*. Zwraca uwagę, iż rozwój emocjonalny dziecka kształtuje sposób, w jaki się do niego zwracamy, gdy chcemy zaproponować mu pomoc.

4 KOMUNIKATY WG CARON FOUNDATION

1. Komunikat **karzący** (przybiera formę krytyki, wyśmiewania, oceniania, odrzucania osoby; ma na celu wywołanie u odbiorcy poczucia winy lub poczucia bycia nie w porządku wobec innych).
2. Komunikat **wyręczająco-opiekuńczy** (przybiera formę pocieszenia, którego celem jest przejście przez dorosłego inicjatywy i działania w celu rozwiązania problemu).
3. Komunikat **wspierający** (ma na celu udzielenie wsparcia dziecku poprzez towarzyszenie mu w wychodzeniu z trudności, z ewentualną pomocą, której formę określa potrzebujący).
4. Komunikat **strukturalizujący** (przybiera formę gotowej recepty, przepisu na to, co ma zrobić w danej sytuacji odbiorca; zawiera opis całej sekwencji zachowań, które należy zrobić, żeby rozwiązać problem).

- W podanych stwierdzeniach wpisz rodzaj komunikatu.

<i>Stwierdzenie</i>	<i>Rodzaj komunikatu</i>
„już idę ich poszukać, nie denerwuj się”	
„wyciągnij wszystkie kredki, usiądź, weź linijkę i zrób pośrodku kartonu równe kreski”	
„z tobą tak zawsze”	
„jak mogę tobie pomóc?”	
„mam z tobą same kłopoty”	
„pójdę do pani i z nią porozmawiam, zapytam, co możesz zrobić, nie zamartwiaj się”	
„już tobie pomagam, zaraz to wytrę”	
„a mówiłam, nie nadajesz się do tego”	
„szybko pójdz po ścierkę i wytrzyj to dokładnie”	
„co zamierzasz w tej sprawie zrobić”	

- Uczestnicy analizują przykłady wspierania dziecka przez dorosłego i konsekwencje z nich wynikające. Na koniec należy wskazać, iż nasze komunikaty budują samoocenę odbiorcy.

III Współdziałanie

Na koniec warsztatu prowadzący zaprasza do wspólnego działania, które zintegruje grupę.

BIBLIOGRAFIA

1. Hamer Hanna, *Psychologia społeczna. Teoria i praktyka*, Warszawa 2005.
2. Nęcka Edward, *Psychologia twórczości*, Sopot 2016.
3. Nęcka Edward, *Trening twórczości*, Gdańsk 2008.
4. Pease Allan i Barbara, *Mowa ciała*, Poznań 2013