

Ekonomiczny Uniwersytet Dziecięcy



Siedem nawyków skutecznego rodzica

dr Anetta Janowska

Uniwersytet w Białymstoku

13 marca 2014 r.

Organizatorzy



EKONOMICZNY UNIWERSYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIWERSYTET-DZIECIECY.PL

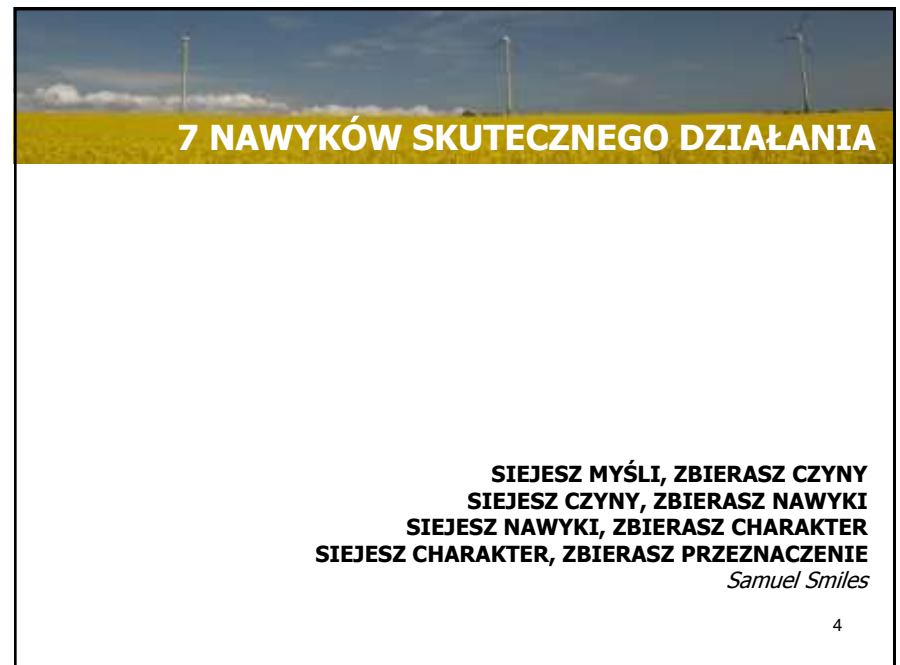
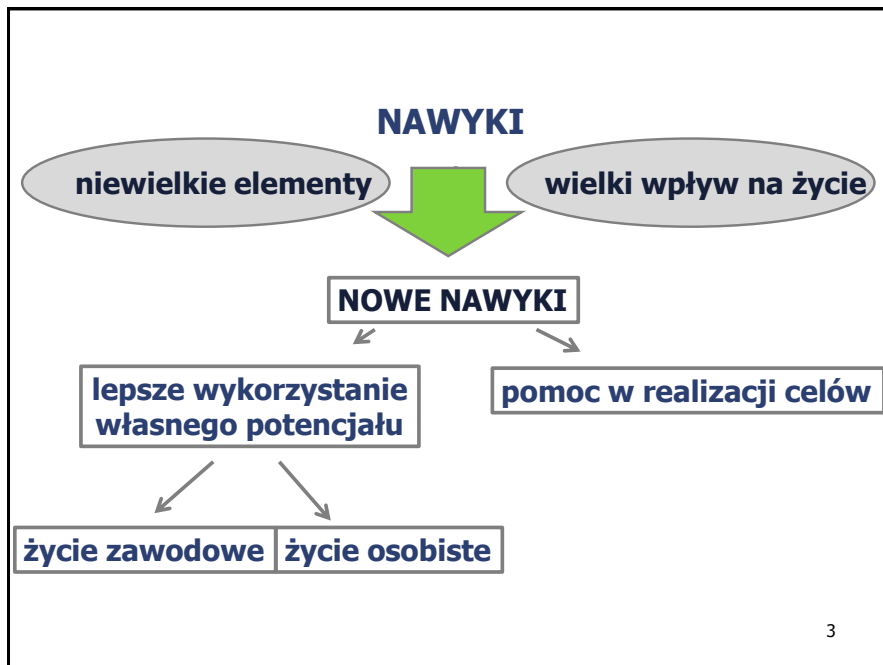
7 NAWYKÓW SKUTECZNEGO DZIAŁANIA

Stephen Covey



Sean Covey







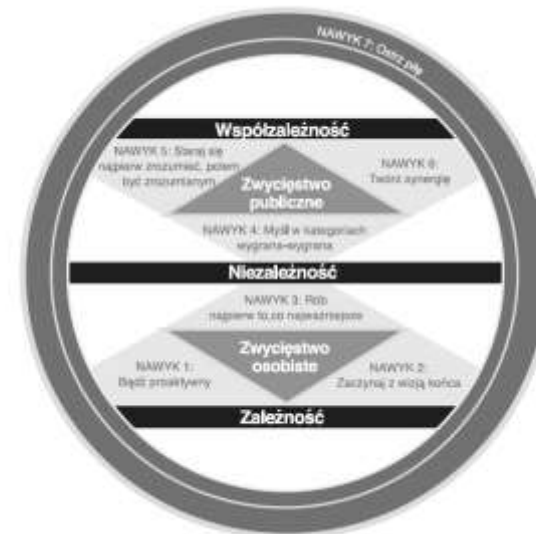
7 NAWYKÓW SKUTECZNEGO DZIAŁANIA

Video

KORZENIE SKUTECZNOŚCI

5

Cykl dojrzałości



6

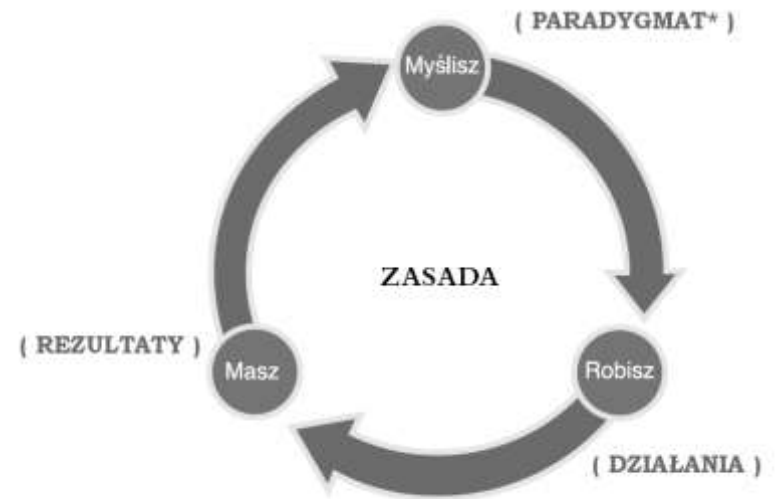
STARE NAWYKI



NOWE NAWYKI

7

Model zmiany



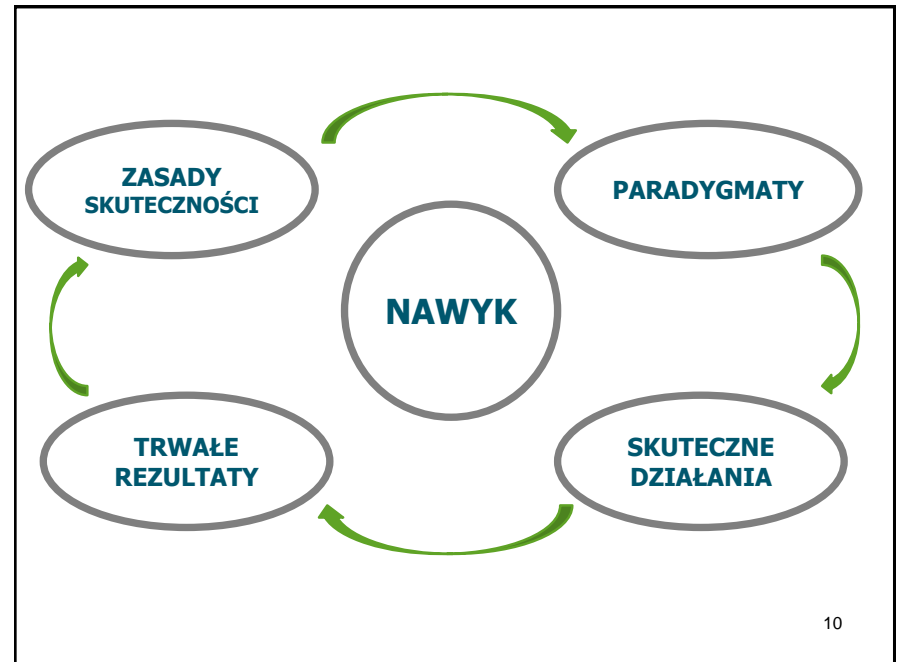
8



7 NAWYKÓW SKUTECZNEGO DZIAŁANIA

Video
MODEL ZMIANY

9



10

ZASADY  **PRAWA NATURALNE,
FUNDAMENTALNE PRAWDY**

- Uniwersalne
- Ponadczasowe
- Obiektywne
- Działające niezależnie od tego czy je znamy i czy w nie wierzymy

11

SKUTECZNOŚĆ

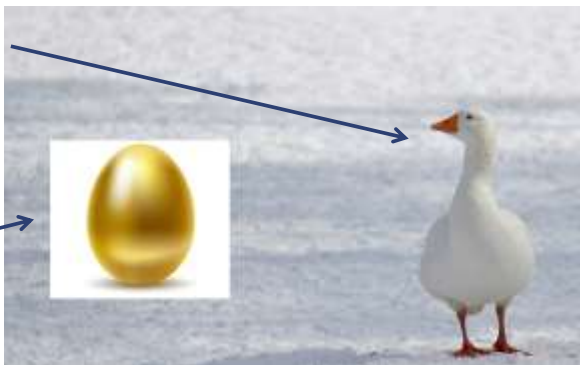
**nawykowe robienie rzeczy,
które pomagają osiągać
najlepsze rezultaty w
powtarzalny sposób**

12

Bajka Ezopa

Zdolności
produkcyjne

Produkcja
(efekt)



13

7 NAWYKÓW SKUTECZNEGO DZIAŁANIA

NAWYK 5

**Staraj się najpierw zrozumieć
POTEM
BYĆ ZROZUMIANY**

14

Nawyki 5: Staraj się najpierw zrozumieć, potem być zrozumianym



15

Nawyki 5 - Zasada



$\frac{1}{4}$ = mówienie

$\frac{1}{2}$ = słuchanie



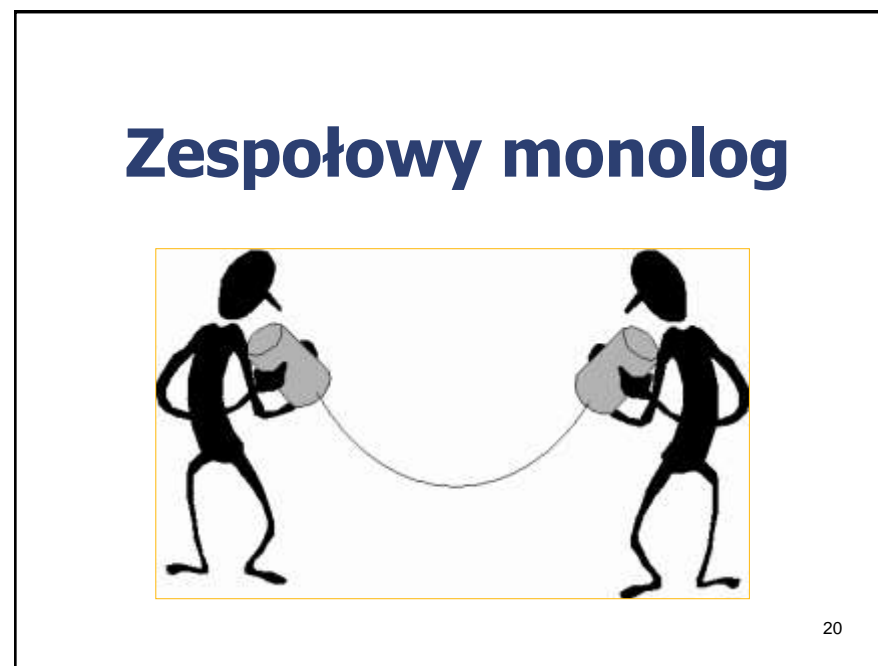
17

7 NAWYKÓW SKUTECZNEGO DZIAŁANIA

Czy umiemy słuchać ?

I NA CO NAM TO

18



Słuchanie autobiograficzne



21

Słuchanie



↑ pozorna uwaga
selekcja
udawanie
ignorowanie

22



7 NAWYKÓW SKUTECZNEGO DZIAŁANIA

Video

ODPOWIEDZI AUTOBIOGRAFICZNE

23

Odpowiedzi autobiograficzne

Doradzanie: Dawanie rad, wskazówek i oferowanie rozwiązań.

Sondowanie: Zadawanie pytań wynikających z naszego punktu odniesienia.

Interpretowanie: tłumaczenie motywów i działań innych osób z perspektywy własnych doświadczeń, „rozgryzanie” ludzi

Ocenianie: Osądzanie, a następnie przyjęcie lub odrzucenie cudzego punktu widzenia.

24

Słuchanie empatyczne

≠

zgadzanie się



otwartość



zaufanie

25

**punkt widzenia drugiej
osoby**

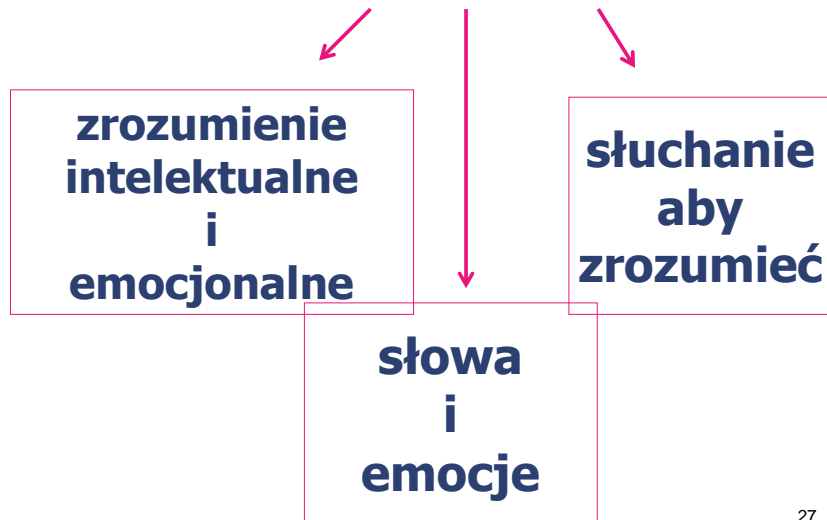


**Kochać to nie znaczy patrzeć na siebie nawzajem, lecz
patrzeć razem w tym samym kierunku**

Saint-Exupéry

26

Słuchanie empatyczne



27



„powietrze psychologiczne”

28



7 NAWYKÓW SKUTECZNEGO DZIAŁANIA

Video

SŁUCHANIE EMPATYCZNE

29

Słuchanie empatyczne



**przygotowanie
gruntu**

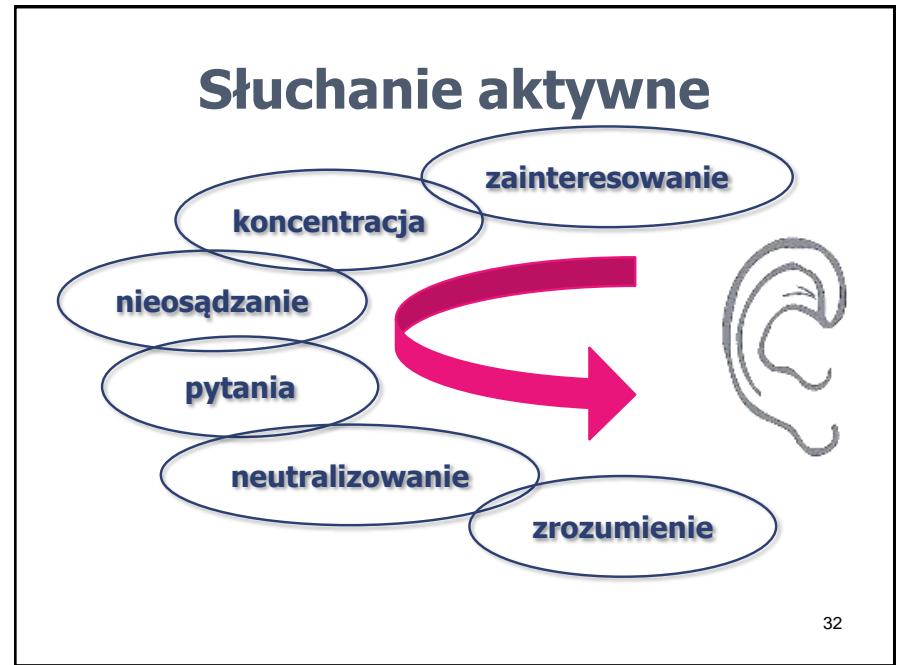
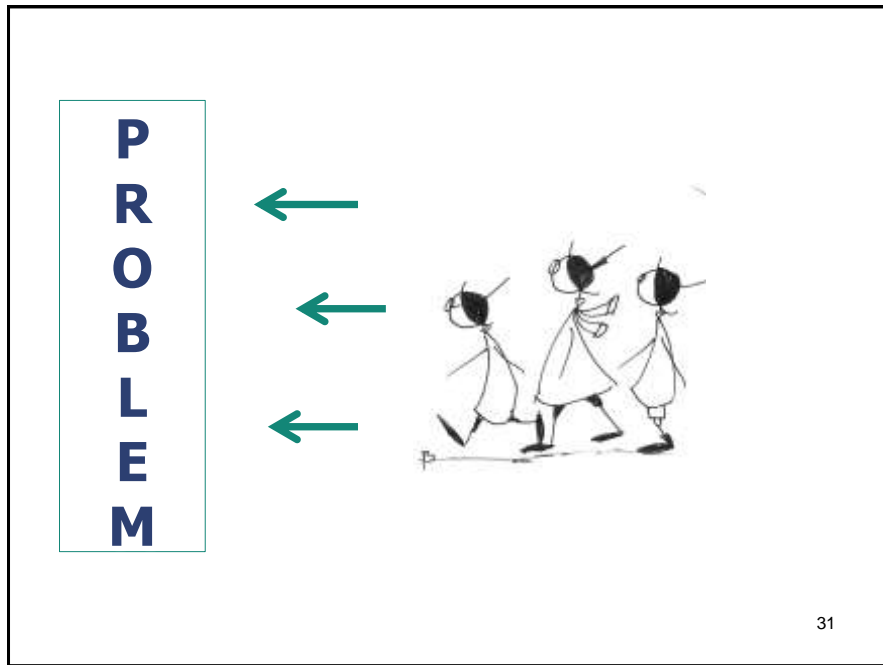
porozumienie



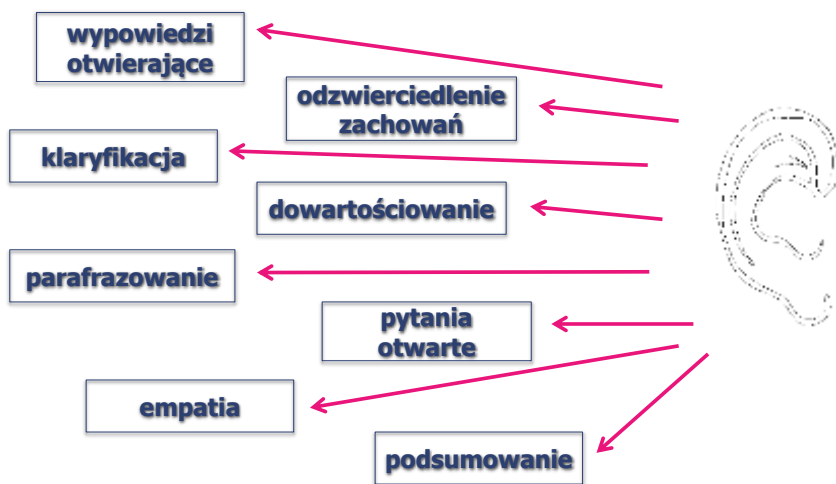
zrozumienie

oddziaływanie

30



Reagowanie



33

Słuchanie empatyczne

- 1/ powtarzanie
- 2/ przekształcanie
- 3/ odzwierciedlanie
- 4/ przekształcanie
i
odzwierciedlanie

34

Wypróbuj!

„Czujesz się (jesteś) _____
z powodu _____.”

„Jeśli dobrze rozumiem, to czujesz się
(jesteś) _____
z powodu _____.”

35

Słuchanie empatyczne to słuchanie ze
szczerą intencją zrozumienia
drugiej osoby.

Nie polega ono na dawaniu rad,
wskazówek, polemizowaniu,
zaprzeczaniu, rozwiązywaniu problemów,
osądzaniu, zgadzaniu się lub nie, czy
analizowaniu drugiej osoby.

36

“Słuchaj czystym sercem”



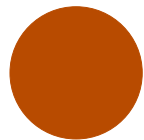
37

Odczytywanie sygnałów

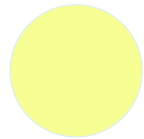


38

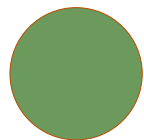
Uważaj na światła



Przestań mówić i zacznij słuchać empatycznie.



Zwolnij. Obserwuj i bądź gotów do słuchania empatycznego.



Przedstaw swoje zdanie i staraj się być zrozumiany.

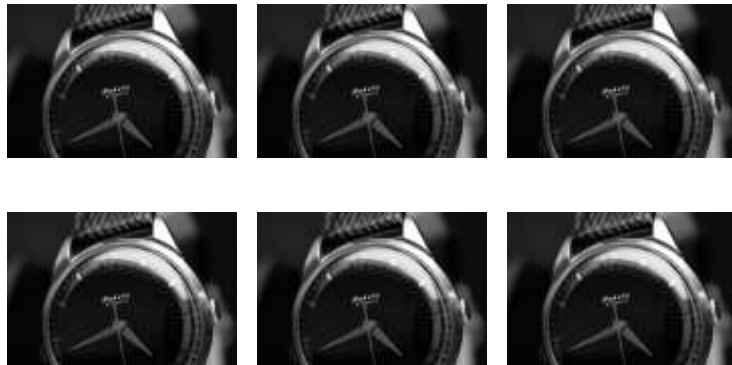
39

Słuchanie empatyczne:



40

Naprawianie nieporozumień:



41

Nieporozumienia:



42



empatyczne słuchanie

Nawyk 5: Staraj się najpierw zrozumieć, potem być zrozumianym





Dziękuję

ajanows@sgh.waw.pl

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
FC Edukacja