

Ekonomiczny Uniwersytet Dziecięcy



SZTUKA WYCHOWANIA - ROLA RODZICA

Siedem nawyków skutecznego rodzica

SEBASTIAN CISZEWSKI

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Data: 14 marca 2022 r.

Organizatorzy





SEBASTIAN CISZEWSKI

Rocznik: 1978

Wykształcenie: pedagog społeczny, trener interpersonalny, coach

Praca: Brando Group (firma szkoleniowa)

Hobby: książki, wyprawy turystyczne, kontakt z naturą

Kontakt: 509 779 003, poczta@brandogroup.pl

Plan wykładu



Przedmiotem wykładu będzie koncepcja Stephena R. Covey'a – **7 nawyków skutecznego działania**.

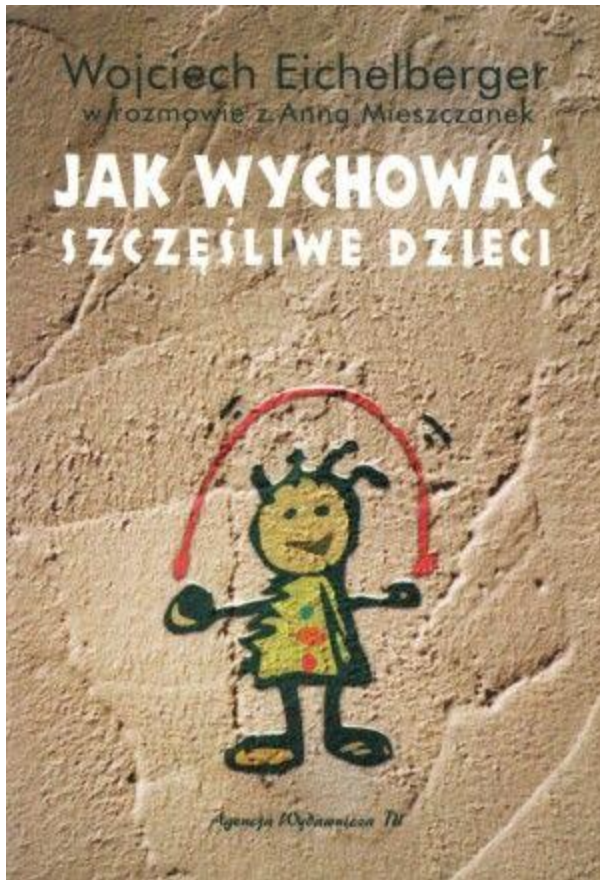
W trakcie wykładu podzielę się refleksjami na temat związków koncepcji Covey'a z **procesem wychowania**.

Na zakończenie uczestnicy wykładu będą mogli zadać pytania lub podzielić się swoimi przemyśleniami.

Dlaczego ten temat?

*W pewnym momencie życia, nasze **dzieci pójdą za naszym przykładem** a nie za naszymi radami.*





Wojciech Eichelberger

**Jak wychować szczęśliwe
dzieci?**

Być - stawać się rodzicem

Prooocesss...

4 szlaki

Wiedzieć – rozumieć – działać



Skuteczny rodzic

Czy jestem skutecznym rodzicem?

Jakie są kryteria mojej skuteczności?

W jakich sytuacjach widać moją skuteczność?

Czy poczucie mojej skuteczności = opinia innych?

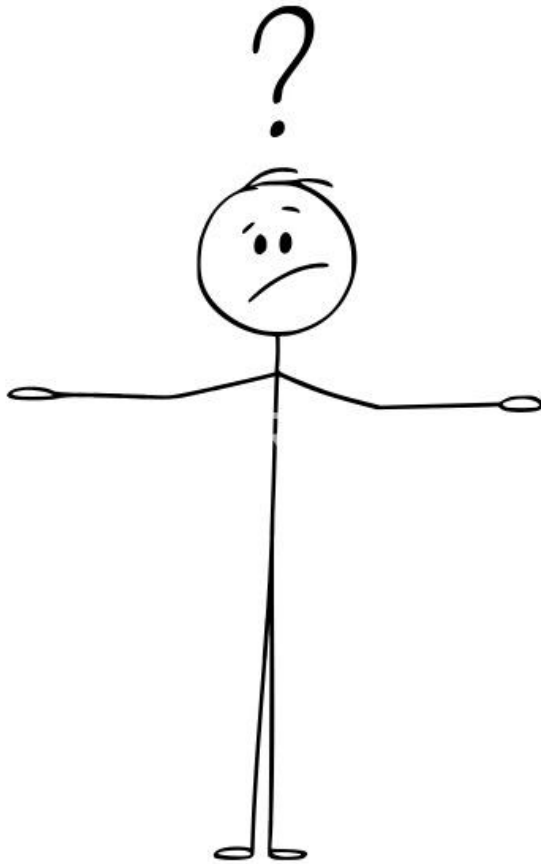


Stephen Covey (1932-2012)



autor
bestsellerowych
pozycji na temat
przywództwa,
rozwoju osobistego,
twórca teorii *7
nawyków
skutecznego
działania*, mówca
motywacyjny.

Zagadka



Kim jestem?

Jestem Twoim nawykiem



Co to jest nawyk?



Za nawyk zazwyczaj uznajemy trzy pojęcia w języku polskim:

przyzwyczajenie,

nawyk,

nałóg.

Każdy możemy uznać za pewnego rodzaju zautomatyzowane działanie o innym stopniu natężenia, a co za tym idzie – o innym poziomie wpływu na nasze życie.

Co to jest przyzwyczajenie?



Przyzwyczajenie jest rodzajem nawyku, który jeszcze nie zawsze jest zautomatyzowany, a nad jego występowaniem wydaje nam się, że mamy większą kontrolę.

Do przyzwyczajeń możemy zaliczyć:

- Mycie zębów przed kąpielą, a nie po.
- Wybieranie tego samego rodzaju mleka.
- Jeżdżenie do pracy tą samą drogą.
- Po przyjściu z pracy włączanie telewizora.

Co to jest nawyk?



Nawyk jest zautomatyzowanym działaniem, które pojawia się za każdym razem, kiedy pojawi się odpowiedni wyzwalacz nawyku.

Innymi słowy, w określonej sytuacji automatycznie postąpimy zgodnie z wykształconym wzorcem.

Przykłady nawyków:

- Jedzenie codziennie na śniadanie kanapki z masłem orzechowym.
- Wydawanie większości pieniędzy z wypłaty tego samego dnia.
- Ścielenie łóżka codziennie rano.

Co to jest nałóg?

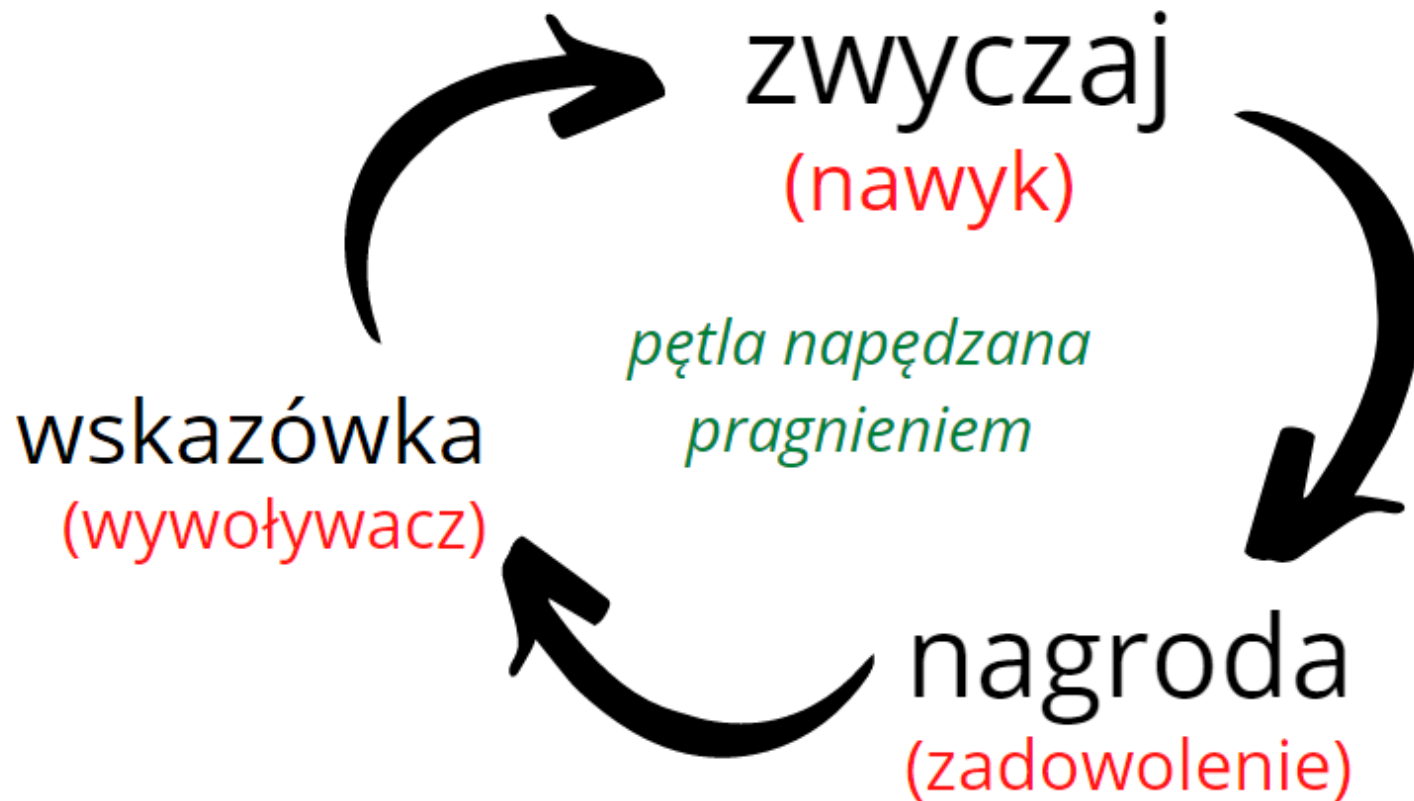


Nałóg to każde działanie lub zaniechanie działania, które nie tylko wykonywane jest automatycznie, ale też co do wykonania którego czujemy ogromny, wewnętrzny przymus.

Przykłady nałogów:

- Ciągłe zaglądanie do smartfona, aby go dotknąć
- Alkoholizm, palenie papierosów czy zażywanie narkotyków.
- Jedzenie kompulsywne, zwane też zajadaniem emocji.
- Granie w gry komputerowe.

Co to jest nawyk?



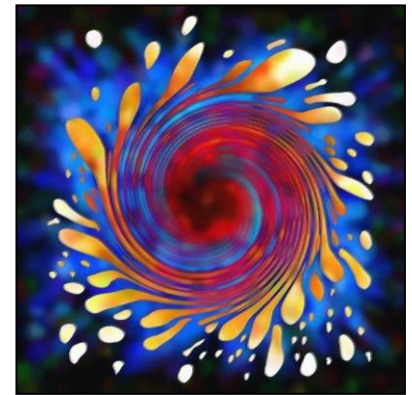
Podsumowanie - W



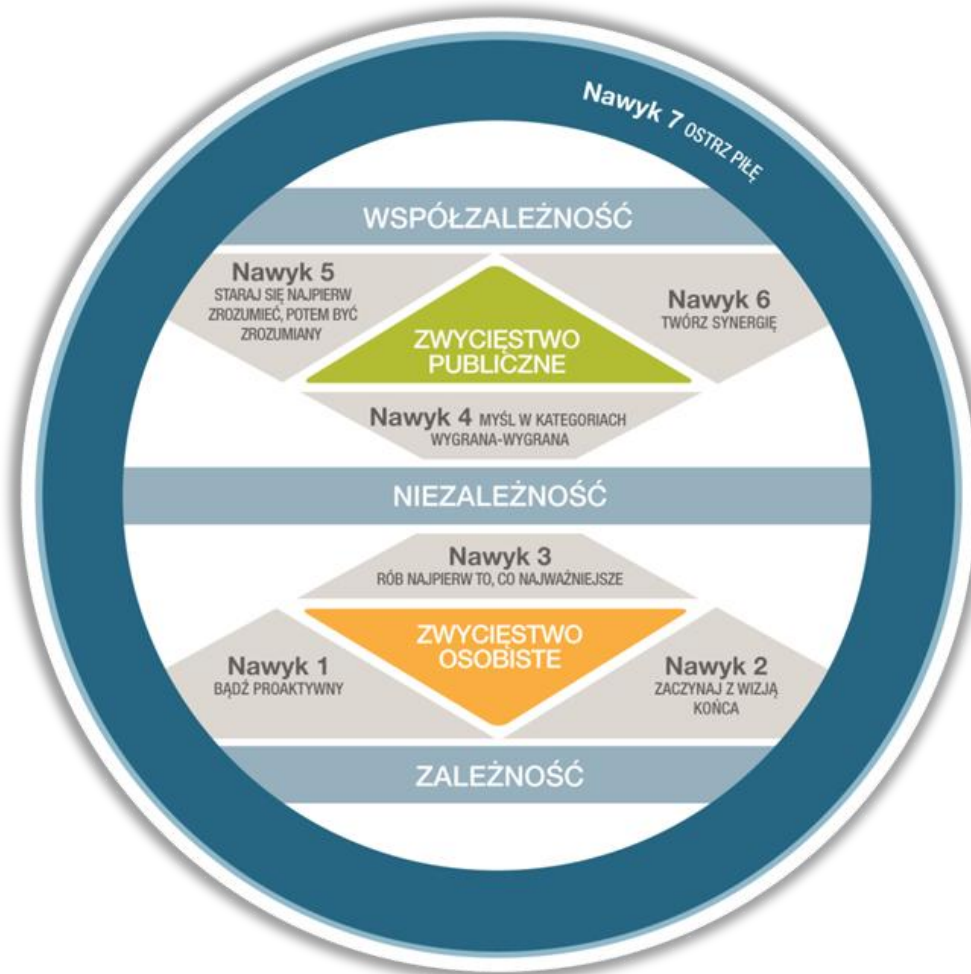
1. Czy jestem szczęśliwy/a – tu i teraz? Czy nie wpadam w trzy pułapki?
2. Jakie mam przyzwyczajenia, nawyki a może i nałogi? Jaką postawę wobec nich przyjmuję? Jaką postawę przyjmuję w tym temacie wobec swojego dziecka/ dzieci?
3. Co „z siebie” chciał/a/bym przekazać swojemu dziecku a co odrzucić?
4. Czy jestem cierpliwy/a w wychowaniu swojego dziecka?

Koncepcja Covey'a

S. Covey zachęca do integrowania **nawyków**, do skrzyżowania **wiedzy** (co, dlaczego), **umiejętności** (jak) i **pragnienia** (chcę, motywacja).



7 nawyków skutecznego działania



7 nawyków skutecznego działania



7 nawyków skutecznego działania



Bądź proaktywny

zaakceptuj fakt, że jesteś odpowiedzialny za własne życie.

Od podejmowanych przez Ciebie decyzji zależą
Twoje sukcesy i porażki.

Czas przyjąć odpowiedzialność za własne życie.

Determinizmy

Determinizm genetyczny

To przez moich dziadków.

Determinizm psychologiczny

To przez moich rodziców.

Determinizm środowiskowy

To przez mojego szefa.

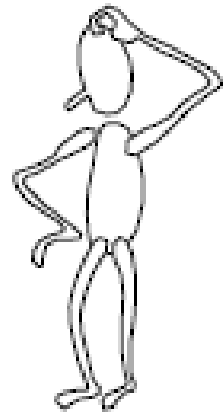


Ludzie reaktywni i proaktywni

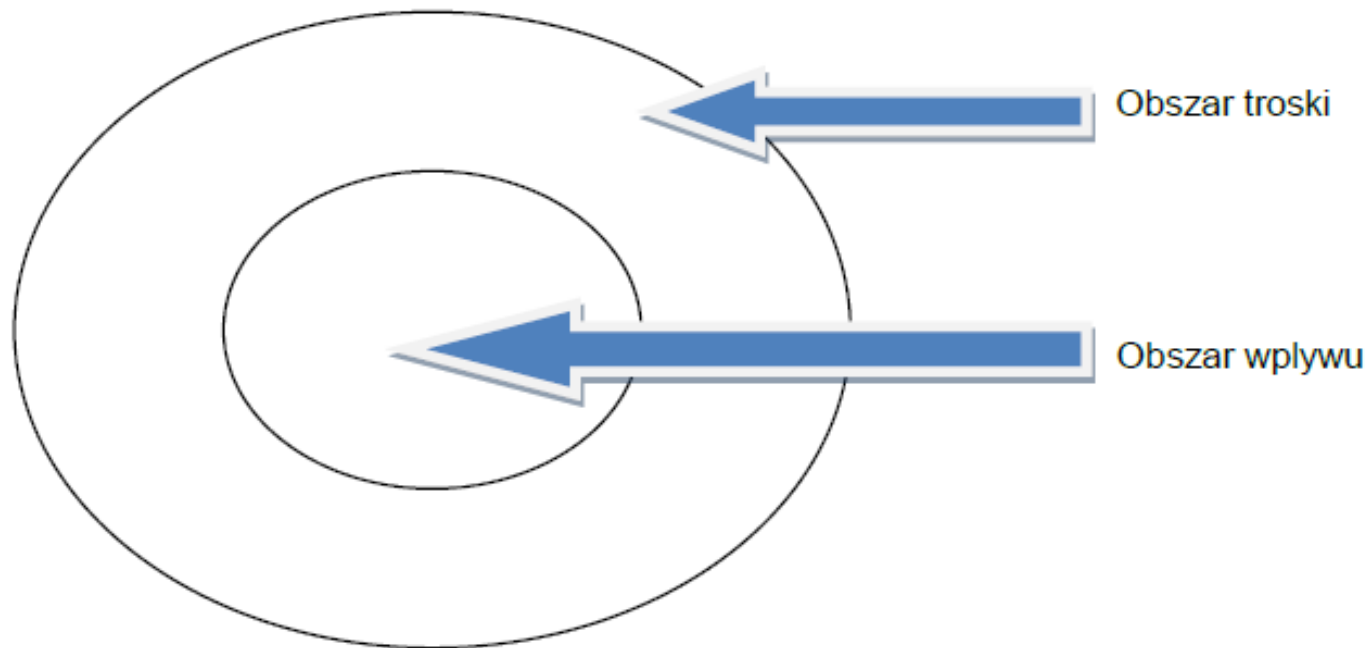


Ludzie **reaktywni** mówią: „*taki już jestem, nic na to nie poradzę*”, „*Na nic nie mam czasu*”, „*gdyby doba miała 40 godzin*”.

Ludzie **proaktywni** mówią: „*Mogę zmienić swoje nawyki. Oczywiście to potrwa, ale jeśli to ważne ...*”, „*Mam za dużo obowiązków, muszę coś z tym zrobić*”



Obszar troski i wpływu



Obszar wpływu - reaktywny i proaktywny

Proaktywność



Reaktywność



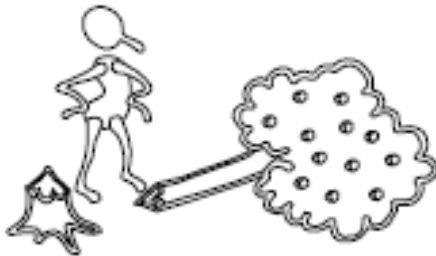
3 rodzaje problemów



- Wpływ bezpośredni (zwycięstwa osobiste)



- Wpływ pośredni (zwycięstwa publiczne)



- Brak wpływu

Podsumowanie - N1



1. Jestem proaktywny/a czy reaktywny? Przez jakie okulary patrzę na swoje życie? Jak je komentuję?
2. Co jest w moich obszarach troski i wpływu?
3. Co uznaję za sukces/ zwycięstwo? Co jest miarą mojej efektywności?
4. Jakie są moje osobiste zwycięstwa? Jakie zwycięstwa odnoszę wspólnie z innymi?
(a teraz weź perspektywę swojego dziecka)

Zaczynaj mając koniec na względzie

Zaczynaj świadomie wyznaczać sobie konkretne cele.

Aby rzeczywiście coś zrobić, trzeba usiąść i zastanowić się nad celem, który ma zostać osiągnięty.

Bez celu nie podejmuj działań, trafisz bowiem gdziekolwiek, a nie tam gdzie chcesz.

Osobiste przywództwo



KIM
CHCESZ W ŻYCIU
BYĆ?

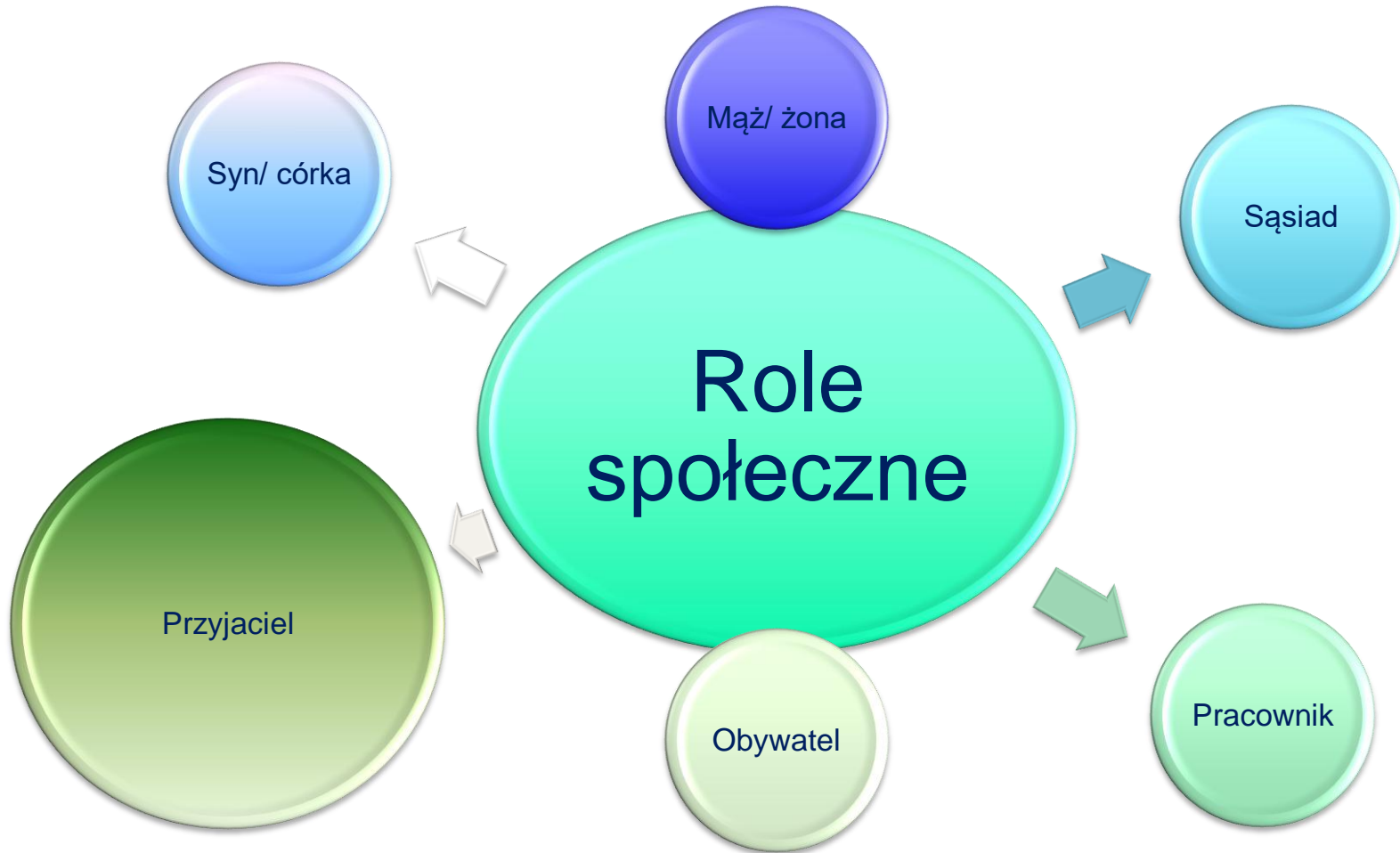


Kim chcę **być** ?
(*charakter*)

Co chcę **(z)robić** ?
(*dokonania*)

Jakie są zasady, na
których **być i robić** są
oparte ?

Identyfikacja ról i celów



Wizualizacja



Afirmacja

Afirmować siebie to stymulować rozwój osobisty, poprzez akceptację siebie. Afirmacja polega zazwyczaj na powtarzaniu pozytywnych twierdzeń na temat własnej osoby, co ma prowadzić do identyfikacji z ich treścią.

AFIRMACJA ma być:

osobista

pozytywna

w czasie teraźniejszym

wizualna

emocjonalna



Podsumowanie - N2



1. Kim chcesz w życiu być? Za rok, dwa, 10 lat?
„Wyobrażasz to sobie?”
2. Co jest twoją misją osobistą?
3. Czy wiesz kim i jaki teraz jesteś? Jaka jesteś mamą, jakim mężem, jakim przyjacielem, jakim szefem...?
4. Jakie afirmacje towarzyszą ci w życiu? Potrafisz przez 5 minut mówić o sobie dobrze, docenić siebie?

Aby rzeczy pierwsze były pierwsze

Sprawy ważne umieszczaj na początku listy działań i dbaj o ich wykonanie.

Zamykaj rozpoczęte działania.

Jeżeli nie zostaną wykonane/domknięte to możesz spodziewać się sytuacji, w której rzeczy pilne, a nie do końca ważne zajmą cały twój czas i energię i nie osiągniesz postawionego sobie celu.

Prokrastynacja

Prokrastynacja, inaczej zwlekanie - tendencja do nieustannego przekładania pewnych czynności na później, ujawniająca się w różnych dziedzinach życia.

obrazek
znajdę
później...

Zarządzanie sobą w czasie



Przykładowe techniki:

Czytaj wybiórczo.

Miej miejsca na wszystko i trzymaj wszystko na swoim miejscu.

Zarezerwuj czas w trakcie dnia tylko dla siebie.

Rób coś przydatnego, gdy czekasz.

Obserwuj zużycie czasu.

Stawiaj terminy.

Zarządzanie sobą w czasie



Przykładowe techniki:

Dziel duże zadania na mniejsze.

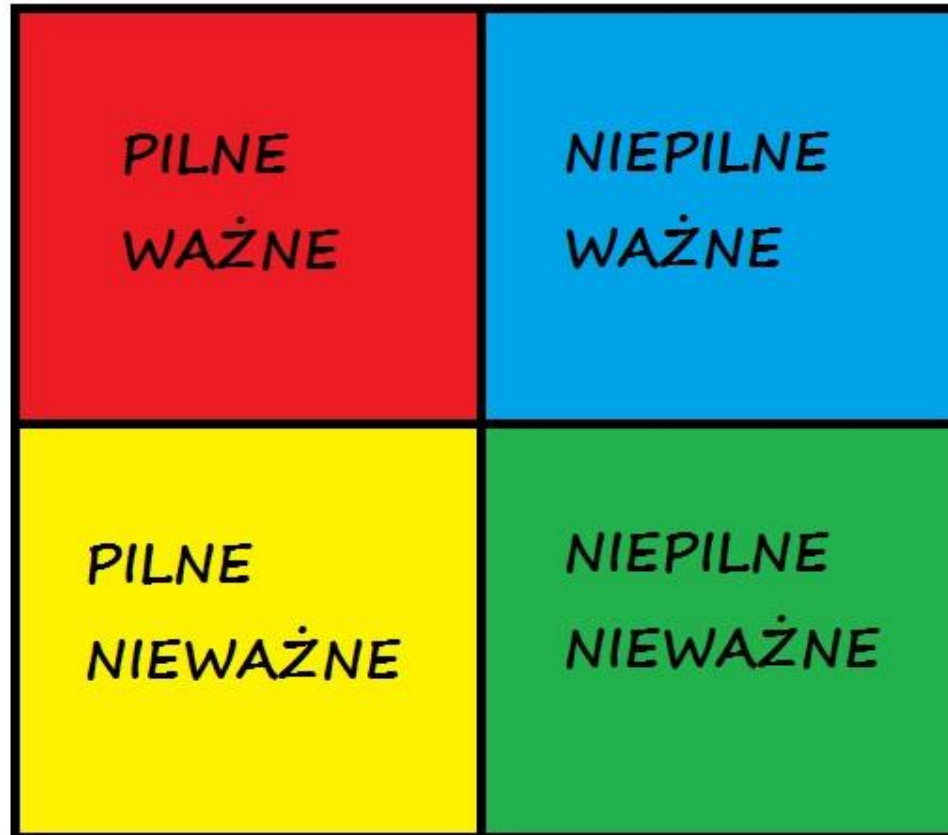
Każdego dnia kończ przynajmniej jedną rzecz.

Nie odkładaj spraw na później.

Nie martw się niczym w sposób ciągły.

Zrób listę rzeczy do zrobienia na dany dzień

Ważne - pilne



Ważne - pilne

	PILNE	NIEPILNE
WAŻNE	<p>Zadania o najwyższym priorytecie. Musisz je wykonać już teraz.</p> <p>1</p> <p>Wykonaj natychmiast</p>	<p>Zadania, które musisz zaplanować, żeby nie stały się naglące.</p> <p>2</p> <p>Zaplanuj</p>
NIEWAŻNE	<p>Sprawy błahe, które mogą być zlecone komuś innemu.</p> <p>3</p> <p>Deleguj</p>	<p>Rzeczy, które są najmniej ważne. Zwykle opóźniają realizację planu.</p> <p>4</p> <p>Ograniczaj</p>

Podsumowanie - N3



1. Czy i jak planujesz swoje życie? Jakie emocje, myśli i zachowania ci towarzyszą?
2. Czy prokrastynacja dotyczy ciebie?
3. Jakie masz dobre praktyki realizacji swoich celów (marzeń)?
4. Jaki jest Twój kwadrat Eisenhowera?

Zasada 4



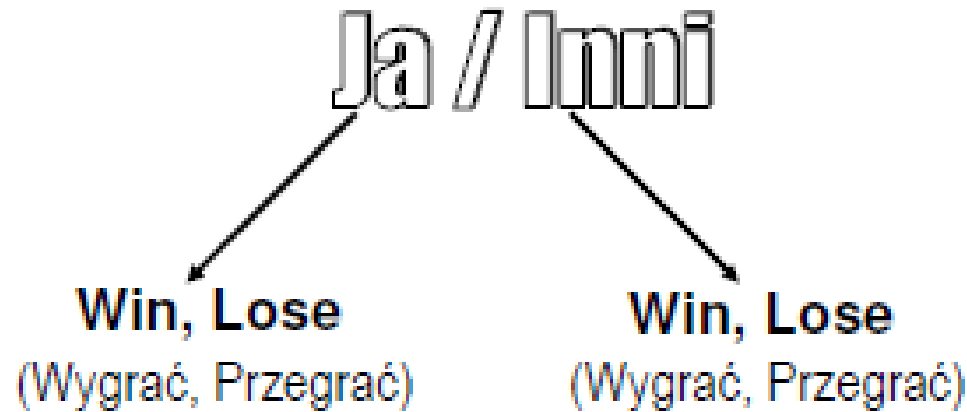
Myśl o obopólnej korzyści

Nie koncentruj się wyłącznie na sobie.

Podchodź do interakcji z ludźmi w sposób zapewniający zadowolenie dla obydwu stron.

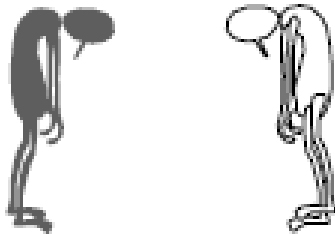
Zastanawiaj się, czego może oczekiwać druga strona oraz jakie wdrożyć rozwiązania, aby usatysfakcjonowane zostały obie strony.

Kontakty międzyludzkie

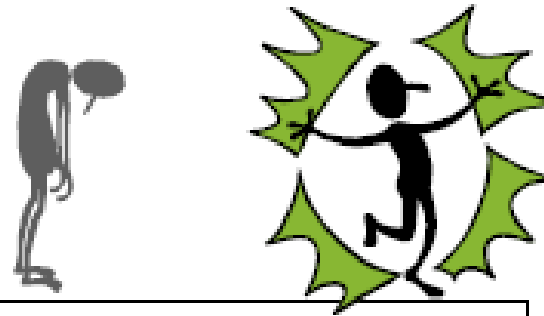


Kontakty międzyludzkie

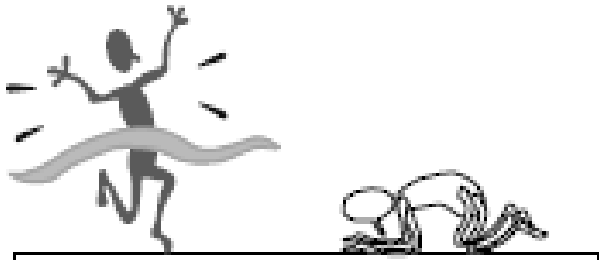
Ja / Inni



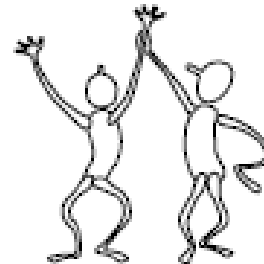
Ja / Inni



Ja / Inni



Ja / Inni



Podsumowanie - N4



1. Do czego są ci potrzebni inni ludzie?
2. Jaki jest twój styl budowania relacji?
3. Czy wiesz co myślą inni o tobie?
4. Czy wiesz jak się z tobą, przy tobie czują?

Zasada 5



Najpierw staraj się zrozumieć

Ta zasada jest potrzebna do tworzenia układu **wygrana-wygrana**, sprzyja też budowaniu właściwej komunikacji, która stanowi podstawę współdziałania.

Covey uważał, że zdolność komunikacji jest najważniejszą umiejętnością życiową. Niestety, większość ludzi nie słucha z intencją zrozumienia.

Poziomy słuchania

Ignorowanie

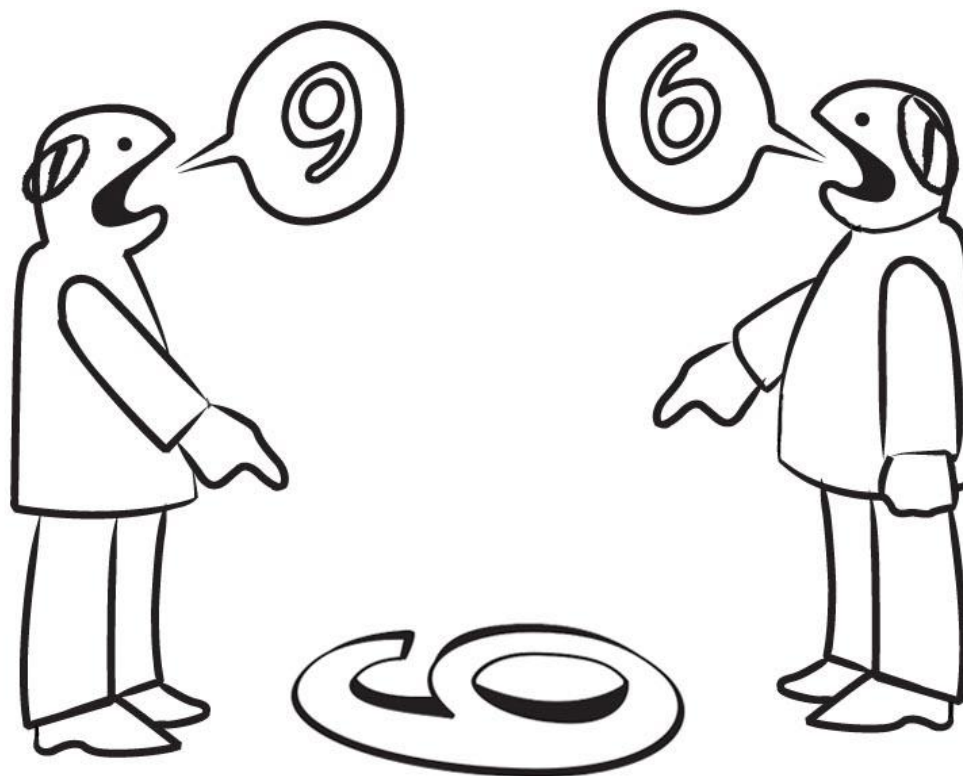
Udawanie

Słuchanie
wybiórcze

Słuchanie
empatyczne



Perspektywa



Podsumowanie - N5



1. Jaki/a jesteś we współpracy?
2. Czy i jak budujesz kompromis?
3. Czy i jak starasz się zrozumieć drugiego człowieka?
Czy potrafisz słuchać empatycznie?
4. Jakie są twoje silne strony w komunikacji? Jakie inni w tobie widzą?

Dbaj o synergę

Za skróconą definicję synergii można uznać znane twierdzenie teorii systemów, które mówi że całość jest czymś więcej niż sumą poszczególnych części.



Podsumowanie - N6



1. Czy i jakie masz doświadczenia, że wspólnie znaczy lepiej, więcej...?
2. Na jakich zasobach innych ludzi możesz polegać we wspólnotach, do których należysz?
3. Jak budujesz zaufanie?

Ostrz piłę

Ta zasada zakłada konieczność rozwoju człowieka we wszystkich ważnych obszarach: **duchowym, fizycznym, społecznym i umysłowym.**

Ostrzenie piły to nawyk, który sprawia, że człowiek stale utrzymuje rozwój każdego z obszarów.

Podsumowanie - N7

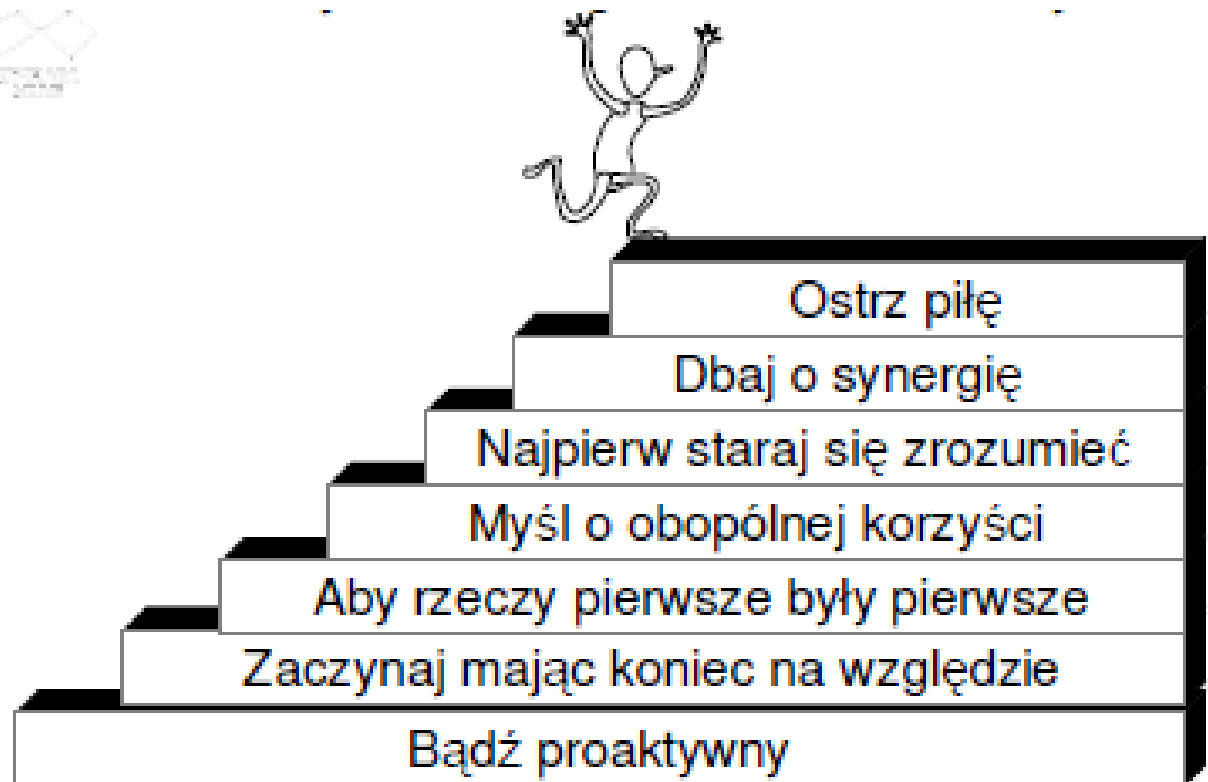


1. Czy i jak dbasz o jakość swojego życia w wymiarze fizycznym, umysłowym, duchowym, społecznym?
2. Jak ładujesz baterie?
3. Czy i jak wspierasz ludzi?
4. Co dajesz a co dostajesz od ludzi?
5. Na jakie wyzwania jesteś gotowy/a?

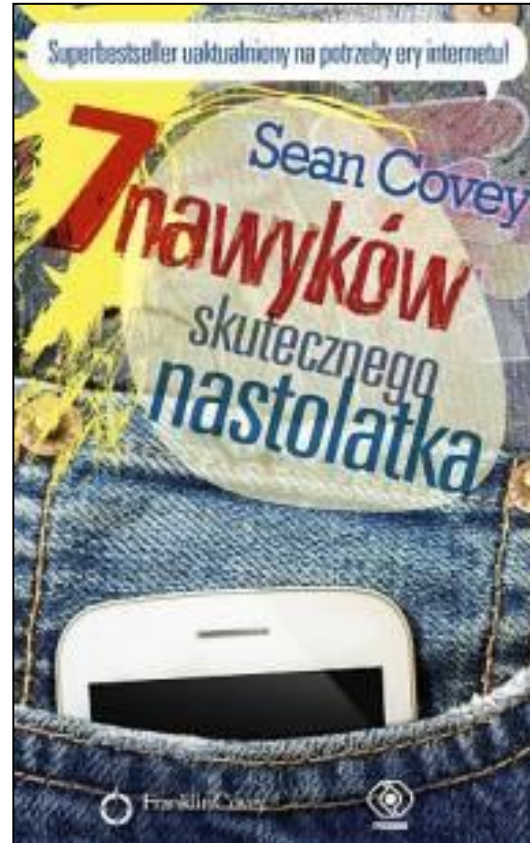
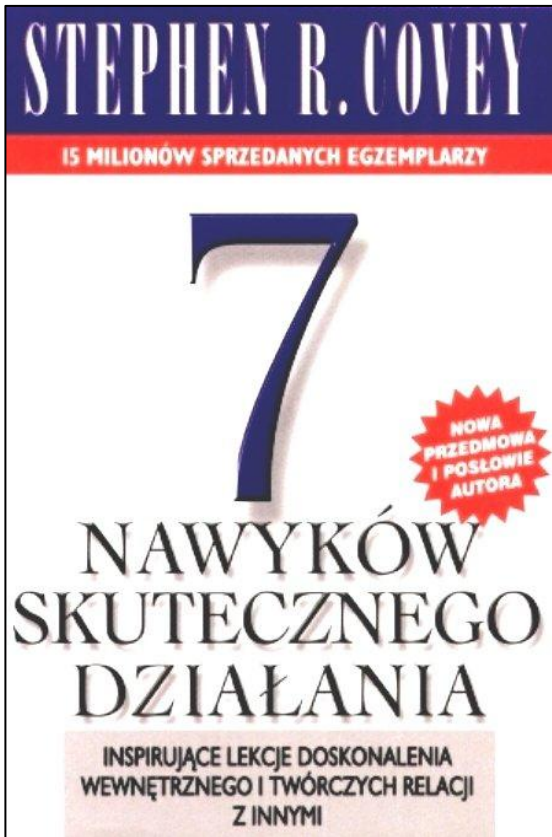
Gęś i złote jaja



7 nawyków skutecznego działania



Publikacje



STEPHEN R. COVEY

Autor megabestselleru *7 nawyków skutecznego działania*

8.

NAWYK

OD EFEKTYWNOŚCI DO WIELKOŚCI
I ODKRYCIA WŁASNEGO GŁOSU



REBIS

Pytania, refleksje



“

- *Kim chcesz być w przyszłości?*
 - *Chcę być szczęśliwa.*
- *Chyba nie rozumiałaś pytania.*
- *Nie, to Ty nie rozumiesz życia.*

MEMYTUTAJ.PL

