

**CERC METODIC - SET B – GRUPA MARE
AN ȘCOLAR 2020 - 2021
SEMESTRUL I**

PROGRAM DE INTERVENȚIE PSIHO-EDUCAȚIONALĂ

PENTRU PĂRINȚI

COORDONATORI:

Inspector Școlar pentru Educație Timpurie – OANA IULIANA ENACHE

Responsabili:

prof. BĂLAN VICA

prof. CRĂCIUN OANA

• A CREȘTE COPII CU NEVOI SPECIALE

Familia are cea mai mare influență asupra dezvoltării copiilor. La nivele variate ale grijii, fiecare potențial părinte are visuri/planuri în privința copilului și viitorului acestuia.

A fi părinte este o sarcină provocatoare în orice circumstanță. În orice caz, atunci când un copil se naște sau este diagnosticat cu nevoi speciale, părinții sau persoanele care-l îngrijesc se pot confrunta cu mai multe provocări neașteptate.

REAȚIILE COMUNE ALE PĂRINȚILOR LA AFLAREA VEȘTII CĂ AU UN COPIL CU NEVOI SPECIALE:

- Șoc, negare, lipsă de reacție și neîncredere;
- Se simt devastați, copleșiți și traumatizați de veste;
- Sentimente de criză și confuzie în încercarea de a face față diagnosticului copilului;
- Sentimentul de pierdere privind „speranța copilului”;
- Experimentarea reacțiilor dureroase, similare cu cele experimentate de indivizi care au pierdut pe cineva prin moarte;
- Așteptările și speranțele privind viitorul sunt schimbate sau distruse;
- Sentimente de vină, responsabilitate și rușine;
- Furie puternică îndreptată către personalul medical și profesional ce are contact cu respectivul copil;
- Se întreabă dacă lucrurile vor fi mai bune în cazul în care copilul moare;
- Stima de sine scăzută și eficacitate scăzută ca părinți ce se consideră responsabili și protectori;
- Credința că sunt aspru încercați;
- Relațiile de cuplu sau cu alte familii devin foarte încordate;
- Rutina familială este perturbată.

Părinții unui copil cu nevoi speciale trebuie să facă față unui număr mare de provocări și una dintre acestea implică gestionarea unor cerințe fizice ale condiției copilului. De asemenea, ei trebuie să înțeleagă și să gestioneze nevoile speciale ale copilului ca și cum ar fi ale lor.

Chiar dacă experiența lor poate fi diferită, mulți părinți au o dinamică emoțională asemănătoare. Prin urmare, părinții trebuie să fie conștienți de diversitatea emoțiilor implicate, să învețe cum să se raporteze la acestea și să realizeze că experiențele și trăirile lor sunt normale.

CUM SĂ FACĂ PĂRINȚII FAȚĂ UNEI ASEMENEI SITUAȚII?

Fixarea obiectivelor - părinții vor putea fi capabili să se focuseze pe realizările copiilor.

Responsabilitatea eșecului nu poate fi atribuită complet eredității sau aspectelor fizice.

Adler concluzionează că metoda de a educa copilul este cea care trebuie să suporte povara eșecului și nu dizabilitatea fizică a acestuia.
(Adler, Ansbacher&Ansbacher, 1964).

A învăța unul de la celălalt-poate oferi un cadru de încurajare părinților atunci când trec prin experiențe similare în îngrijirea copiilor.

Grijă de sine și suport-pentru a fi susținut în acest maraton al îngrijirii copilului cu nevoi speciale este esențial ca părinții să se preocupe de propriile lor nevoi.

CARACTERISTICI DE BAZA ALE FORMATORULUI (DE PĂRINȚI)



- **formatorul trebuie să ajute cursanții să lege noile cunoștințe cu cele anterioare.**

În conformitate cu viziunea constructivismului, una dintre principalele funcții ale formatorului este orientarea și ghidarea noilor acumulări de cunoștințe într-un mod explicit.



- **să țină cont de structura psihologică a cursanților.**

Formatorul trebuie să își amintească mereu că „învățăcelul său” deține un bagaj plin de experiențe, cunoștințe și aventuri care vor avea un efect necesar în construirea procesului de învățare a grupului.



- **să depășească conținutul academic și să aprofundeze învățarea socială și personală, întrucât condițiile, în care cursantul se găsește, au de asemenea un efect în procesul său de învățare. Astfel, cursantul menține o atitudine pozitivă și favorabilă, el va fi mult mai motivat și va oferi un înțeles tuturor conceptelor pe care le va asimila.**



- **să comunice bine** - trebuie să știe cum să comunice asertiv cu alți oameni, luând în considerare nevoile și interesele celorlalți.



- **formatorul trebuie să fie empatic.** *Empatia este considerată una dintre cele mai importante caracteristici ale formatorilor și educatorilor*



- **o atitudine pozitivă** *este benefică într-o mare măsură pentru procesul de învățare a cursanților*



- **să dețină o anumită maturitate și stabilitate emoțională.**
Când lucrezi cu ființe umane, emoțiile au o funcție specifică și relevantă, deci sunt o parte a dinamicii formării

Părinții și familiile copiilor cu nevoi speciale ar putea face față mai multor provocări și unor situații mai complexe, față de familiile cu o dezvoltare standard.

Stresul, care va apărea foarte des, este un factor care ar putea avea o relație directă cu sănătatea și starea de bine a părinților și familiilor. Din cauza acestui factor, toate caracteristicile menționate anterior câștigă o relevanță particulară în formarea adresată părinților și familiilor cu nevoi speciale.



ABILITĂȚILE FORMATORULUI

**1. ABILITATEA
DE A PUNE
ÎNTREBĂRI**

**2. ABILITĂȚI
DE
ASCULTARE
EFICIENTĂ**

**3.COMUNICAREA
NONVERBALĂ**

**4. BARIERE ÎN
COMUNICAREA
EFECTIVĂ**

**5. FACTORII CARE
INFLUENȚEAZĂ
MOTIVAȚIA ȘI
ATENȚIA
ADULȚILOR**

**6. CONGRUENȚA /
CONSTRUIREA
RELAȚIILOR DE
ÎNCREDERE ÎN
CADRUL
SESIUNILOR DE
FORMARE**

**7. CUM SĂ FACI
FAȚĂ
SITUAȚIILOR
DIFICILE**

**8. OFERIREA /
PRIMIREA FEED-
BACK-ULUI**

1. ABILITATEA DE A PUNE ÎNTREBĂRI

Colectarea de informații reprezintă o activitate umană importantă atunci când ne dorim o comunicare interpersonală de succes.

Adresarea întrebărilor este o activitate umană fundamentală, cu scopul de a culege mai multe informații, a reduce interpretările greșite, a rezolva probleme și a lua o decizie etc.

ÎNTREBĂRI ÎNCHISE

- Răspunsuri de tipul „Da” sau „Nu”
- Alegerea unei variante dintr-o listă
- Solicitarea unui răspuns specific

ÎNTREBĂRI DESCHISE

- Întrebări care sugerează răspunsul
(„Ai vreo problemă cu...?” „Vorbește-mi despre relația ta cu...”)
- Întrebări rezumative
(„Există ceva care te-a deranjat cu adevărat? Am înțeles corect atunci când ai spus...?”)
- Întrebări de clarificare și verificare
(„Ai putea, te rog, să-mi vorbești despre...?” „Ai spus că...
Ai putea să îmi spui mai multe despre asta?” „Mi-ar plăcea, de asemenea,
să știu ce crezi tu...”)
- Întrebări de revocare și procesare
Întrebările de revocare implică reamintirea unor informații.
*Întrebările de procesare presupun o gândire și analiză
mai profunde. („Care sunt avantajele și dezavantajele...?”)*

TEHNICA ÎNTREBĂRILOR SOCRATICE

Tehnica întrebărilor socratice - întrebărilor care implică gândirea îi dă posibilitatea elevului de a examina ideii în mod logic și de a determina validitatea acelor idei. Prin această tehnică, profesorul pretinde că nu-i este cunoscut subiectul pentru a începe o discuție cu elevii. Cu un astfel de mod de acțiune al profesorului, elevul își dezvoltă la maxim cunoștințele despre un subiect.

Clarificare - Le permit participanților să își clarifice modul în care gândesc.

Solicită clarificarea mesajului transmis.

„Spune-mi mai multe despre asta. De ce ai spus asta? În ce sens vezi tu diferența? Ai putea fi mai clar/ă în legătură cu asta?”

Întrebări intrigante - Provoacă modul de gândire al participanților și îi ajută să se gândească mai mult la subiect.

„Acest lucru este tot timpul valid? Ce s-ar întâmpla dacă ar fi fals? Ce s-ar întâmpla dacă ai alege să acționezi altfel?”

Solicitarea unor dovezi care să sprijine argumentul - Solicită participanților să pună la dispoziție dovezi în sprijinul argumentelor.

„Cum știm că acest lucru este valid? Ce motive ai să crezi că acest lucru este adevărat?”

Solicitarea diferitelor puncte de vedere și perspective - Solicită participanților să se gândească la alte puncte de vedere, viziuni, posibilități și perspective.

„Este aceasta singura cale de rezolvare a problemei?”

**CE SĂ FACI
CÂND ADRESEZI
ÎNTREBĂRI?**

Arată că asculți!

**Încurajează răspunsurile
diferite atunci când
adresezi o
întrebare!**

**Extinde
timpul de
așteptare!**

**Începe cu
întrebări istețe
care generează
dialogul
și încurajează
gândirea!**

**Încurajează participanții
să vorbească mai mult!**
*Pentru a încuraja dialogul dintre
participanți, redirecționează
răspunsurile!*

**Ai grijă atunci când
oferi
feed-back!**

„Da, e bine.”

„O perspectivă interesantă.”

*„Ar dori cineva să adauge
ceva diferit?”*

CÂTEVA TEHNICI DE A ADRESA ÎNTREBĂRI

F. P. I. T.

Formulează o întrebare.

Pune pauză pentru a le oferi timp participanților să răspundă .

Îndreaptă-te spre persoană (pentru a-i ține pe elevi atenți) Când pui o întrebare, întotdeauna să numești participantul folosind numele acestuia. Nu alege același participant de fiecare dată .

Transferă răspunsul respondentului către o altă persoană. Ascultă participantul, oferă-i timp și încurajează răspunsul.

Menține contactul vizual și folosește semnalele nonverbale pentru a încuraja participanții.

Încearcă să folosești câteva cuvinte încurajatoare care să fie bogate și autentice. Ori de câte ori un participant răspunde la o întrebare, încearcă să folosești diferite cuvinte de laudă și încurajare.

Evită să folosești tot timpul aceleași cuvinte deoarece ar putea părea nesincere.

De exemplu, „foarte bine”, „perfect”, „un răspuns inteligent”.

Î. P. A. A. E.

Întrebare - Pregătește-ți întrebarea dinainte

Pauză - oferă-le 3-5 secunde pentru a răspunde înainte de a te îndrepta spre alt participant.

Alege - Când adresezi o întrebare, întotdeauna să numești participantul folosind numele acestuia.

Ascultă - Ascultă participantul, oferă-i timp și încurajează răspunsul. Menține contactul vizual și folosește semnalele nonverbale pentru a încuraja participanții.

Extinde și explică - Extinde răspunsul participantului și începe un dialog pe baza acestuia.

2. ABILITĂȚI DE ASCULTARE EFICIENTĂ

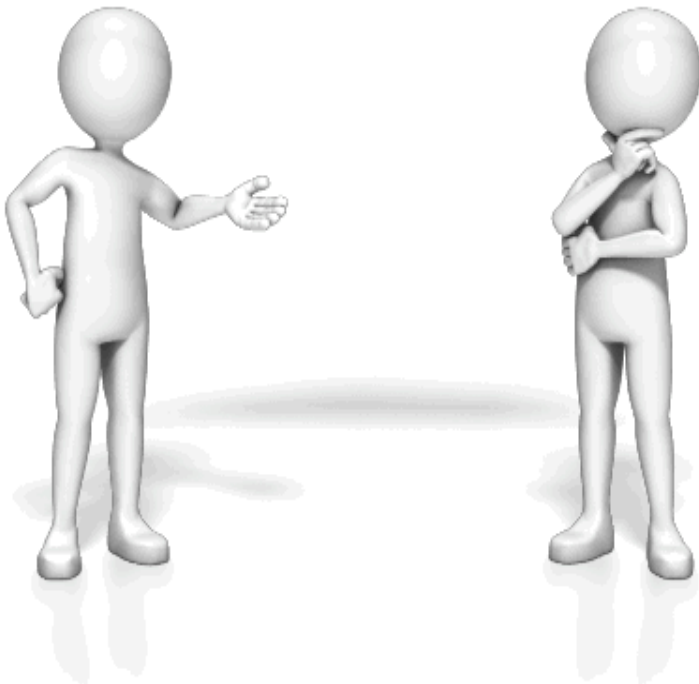
Abilitățile de ascultare sunt cruciale pentru comunicarea interpersonală și includ *procesele afective, cognitive și comportamentale complexe*.

Ascultarea eficientă impune o *mente deschisă și empatie față de alții*. **Ascultarea eficientă** ar trebui să fie *liberă de judecată, interpretări, justificări sau soluții preconcepute*.

PAȘI PENTRU ASCULTAREA EFICIENTĂ

Menține contactul vizual	Arată că asculți. Rămâi atent și folosește semnale verbale și nonverbale care indică faptul că asculți.
Evită întreruperile și așteaptă momentul potrivit	Permite-i vorbitorului să termine de vorbit. Nu trece la o altă întrebare sau concluzie înainte ca vorbitorul să finalizeze discursul. Acest lucru ar putea fi foarte frustrant și ar putea provoca pierderea șirului ideilor.
Fii pregătit/ă să asculți	Fă-te confortabil/ă și relaxează-te. Dacă nu poți face asta, va fi dificil să fii atent la vorbitor. Arată că asculți. Angajamentul poziției tale transmite, de asemenea, un mesaj oratorului.
Oprește-ți mintea din a se rătăci	Suntem distrași ușor de gânduri interioare, planuri sau alte lucruri. Cealaltă persoană observă ușor când nu ești atent la conversație. Eliberează mintea de alte gânduri în timpul conversației.
Fii cu mintea deschisă	Nu judeca, nu întrerupe, nu oferi soluții bazate pe presupuneri
Exersează arta oglinzirii	Arată că ești interesat/ă de conversație prin limbajul corpului. Manifestă reacții potrivite și sincere față de ceea ce se spune. Acest lucru asigură persoana că asculți cu adevărat și ești implicat/ă în conversație.
Oferă feed-back nonverbal pozitiv	Expresiile faciale sunt indicatori direcți ai gândurilor tale, deci fii atent/ă la limbajul corpului.

**FACTORI
CARE AFECTEAZĂ
EFICIENȚA ASCULTĂRII**



**A asculta mai mult de o
conversație în același timp.**

Înfățișarea persoanei cu care comunic.
(ai putea acorda mai multă atenție unei
persoane cu o înfățișare atrăgătoare,
în detrimentul a ceea ce spune)

Subiectul nu este interesant:
(ești plictisit/ă sau dezinteresat/ă de subiect)

Distras/ă și neatent.
A fi atent la alte lucruri, în defavoarea
vorbitorului.

A nu te simți bine sau a fi obosit/ă.

A nu empatiza.

A gândi eronat sau a avea prejudecăți.
(ascultarea eficientă presupune a avea o minte
deschisă spre ideile și oamenii care provin din
diferite medii și cu experiențe diferite.)

Experiențele anterioare.
(când reacționăm la oameni în funcție de
stereotipuri și gândirea personală, devenim mai
puțin obiectivi și, prin urmare, tindem să nu
ascultăm persoana.)

Preocupările.
(când suntem prea ocupați cu gândurile
noastre nu reușim să îi ascultăm eficient pe
ceilalți.)

A avea un mod de gândire rigid.
(încercarea de a-i înțelege pe ceilalți și o minte cu
adevărat deschisă legat de motivele pentru care
oamenii acționează diferit ne va ajuta să înțelegem
ne înțelegem mai bine.)

3. COMUNICAREA NONVERBALĂ

Comunicarea nonverbală este un proces de înțelegere și interpretare a mesajelor fără cuvinte. Comportamentele și indiciile nonverbale transmit o gamă largă de informații altora atunci când interpretează acțiunile celor din jur. Semnalele nonverbale arată informații importante celorlalți fără a folosi cuvinte. Deși unele semnale sunt folosite inconștient, acestea pot fi folosite pentru a face un impact asupra celorlalți în diferite situații.

Expresii faciale

**Comunicare
vocală**

**Spațiu
personal**

**Contact
vizual**

Gesturi

Atingerea

**Postura și
mișcarea**

Aspect

4. BARIERE ÎN COMUNICAREA EFECTIVĂ

Comunicarea impersonală *poate da greș datorită unor anumite motive. In multe cazuri, ceea ce este spus poate fi înțeles sau interpretat greșit de cealaltă persoană.*

BARIERE DES ÎNTÂLNITE ÎN COMUNICARE



Folosirea jargonului	Folosirea jargonului sau a cuvintelor nefamiliare poate amenința persoana și întrerupe comunicarea.
Barierile emoționale și dificultăți	Unele subiecte pot fi tabu sau dificil de discutat. Aceste subiecte pot fi de politică, religie, sex, rasism, și oricare opinie care ar putea fi considerată inadecvată sau lipsită de popularitate.
Lipsă de atenție și confuzie	Uneori putem întâlni dificultăți în a asculta pe ceilalți. Suntem distrași de mulți stimuli și nu putem fi complet atenți la ceilalți.
Puncte de vedere diferite	Având un punct de vedere diferit poate influența comunicarea și poate acționa ca o barieră
Dizabilități fizice	Dizabilitățile fizice, precum problemele de auz, pot afecta comunicarea în mod negativ.
Barierile fizice care afectează comunicarea nonverbală	Inabilitatea de a vedea semnalele nonverbale, limbajul corpului și gesturile poate afecta comunicarea și mesajele nu sunt pe deplin înțelese. De asemenea, mesajele scrise sau alte metode de comunicare care se bazează pe tehnologie pot fi mai puțin eficiente decât comunicarea față în față.
Diferențe de limbă și accent	Inabilitatea de a folosi limbajul corect poate crea dificultăți în înțelegerea accentelor nefamiliare.
Stereotipurile și presupunerile greșite	Oamenii tind să audă ceea ce vor să audă față de ce este spus și să sar la concluzii greșite.
Diferențe culturale	Diferențele culturale variază enorm în ceea ce privește comunicarea.

5. FACTORII CARE INFLUENȚEAZĂ MOTIVAȚIA ȘI ATENȚIA ADULȚILOR

STRATEGII



- *Crează experiențe utile și relevante bazate pe grupul de vârstă cu care lucrezi.*
- *Facilitează curiozitatea și explorarea.*
- *Permite utilizarea platformelor de socializare.*



- *Îmbogățește mediul de învățare cu elemente personalizate.*
- *Folosește studii de caz când îi înveți abilități de rezolvare a problemelor.*
- *Folosește umorul.*
- *Conectarea informațiilor într-un mod simplu și semnificativ.*



- *Adaugă pauze interesante/attractive care ar stimula interesul în audiență.*
- *Stimulează cursantul.*
- *Folosește materiale vizuale.*
- *Să fii respectuos cu ceilalți.*

6. CONGRUENȚA ȘI ALTE COMPONENTE CARE CONSTRUIESC RELAȚII DE ÎNCREDERE ÎN CADRUL SESIUNILOR DE FORMARE

Potrivit lui Carl Rogers, trei concepte constituie *partea principală a relațiilor interpersonale*:

CONGRUENȚA - acest lucru presupune că terapeutul/ formatorul este autentic, real și sincer în interacțiunile cu interlocutorul. Aceasta va permite stabilirea unei relații de încredere între formator și participanți.

TRATAREA POZITIVĂ NECONDIȚIONATĂ (TPN) - se referă la abilitatea formatorului de a arăta grijă autentică față de participanți. E important pentru aceștia să se simtă confortabil acceptați și valorizați.

ÎNTELEGEREA EMPATICĂ AUTENTICĂ - aceasta se referă la abilitatea formatorului de a înțelege într-un mod sensibil și corect sentimentele și experiențele participanților. Este important să atragem atenția asupra faptului că formatorul nu trebuie să fie afectat peste măsură și pierdut din cauza sentimentelor participanților.

7. CUM SĂ FACI FAȚĂ SITUAȚIILOR DIFICILE

Cum să faci față situațiilor dificile

- **Abilități față în față - ascultare, claritate, vorbire.**
Arată-i ascultătorului că îl înțelegi. Înțelegerea unei persoane nu implică a fi de acord cu aceasta. Asigură-te că persoana se simte ascultată și valorizată.
- **Minimizarea conflictelor culturale**
Niciodată să nu insulti sau să nu critici persoana care adesează întrebarea.
- **Controlează-ți bine emoțiile**
E necesar să fii conștient/ă de emoțiile tale și să nu le lași să te controleze.

Cum să faci față conflictelor

- **Competiția „eu voi castiga”**
Evită să te implici în argumente subiective/ personale/ opinii. Fii asertiv/ă, nu agresiv/ă.
- **Fă compromisuri**
Fii asertiv/ă și cooperant/ă, dar niciodată să nu faci un compromis cu care nu te vei simți comod mai târziu.
- **Colaborează**
- **Acomodare și evitare**
Acomodarea nu ar trebuie să fie folosită ca lipsă de voință. Evitarea nu va schimba nimic, iar problemele vor continua să existe.
- **A face față întrebărilor ostile**
Arată că asculți și încearcă să găsești ceva cu care ești de acord în conversația cu persoana care întreabă. Evită să intri într-o polemică.
- **Lucruri pe care să le eviți**
Niciodată să nu te contrazici: ca ultimă soluție, „fii de acord cu a nu fi de acord”.
- **Minimizarea întrebărilor fără legătură.**
Uneori participanții ar putea adresa multe întrebări fără legătură cu subiectul.

Principii orientative de a oferi și a primi feed-back

- Începe cu partea pozitivă explicând ce a funcționat
- Inițiază contact vizual și ascultă cu atenție
- Folosește liniștea corect și sincronizat
- Fii atent la indicii (limbajul verbal și cel al trupului)
- Folosește clarificare
- Fii clar și concis
- Rezumă
- Empatizează
- Fii pregătit să oferi alternative și fii specific. Utilizează metode alternative de abordare și oferă timp pentru discuții
- Încurajează comentariile (nu există criticism fără recomandări)
- Evită termeni negativi și oferă termeni pozitiv (ex: să se îmbunătățească)
- Folosește propoziții care încep cu „... mă întreb dacă ai încercat....” sau „... probabil că ai fi putut....” sau „...uneori găsesc ... de ajutor ...”

8. OFERIREA ȘI PRIMIREA FEED-BACK-ULUI

Ce să nu faci când oferi feed-back

- Nu critica fără a oferi o recomandare constructivă;
- Nu comenta sau ataca caracteristicile personale;
- Nu folosi generalizarea;
- Nu arăta bunătate și afecțiune nesincere;
- Evită să fii defensiv/ă și nu promovea discuțiile aprinse

*Vă mulțumim pentru
atenție!*

*Sărbători fericite și
liniștite!*