



Psychologia pozytywna

Relacje z rodzicami

część II

Okres przedszkolny jest bardzo trudnym i ważnym etapem w rozwoju dziecka. Psychologia rozwojowa niekiedy określa ten czas momentem „wyjścia z wieku dzieciennego pokoju”. Świat malucha nagle bardzo się poszerza – znane dotąd reguły postępowania zmieniają się, dziecko staje przed zupełnie nowymi wyzwaniami i zaczyna stykać się z sytuacjami, z którymi dotąd nie miało do czynienia. Dla kadry przedszkolnej są to sprawy oczywiste, ale warto je powtórzyć i przyrzeć się im ponownie, uwzględniając to, co owe zmiany znaczą dla rodziców.

Nowe wyzwania stojące przed przedszkolakiem to także nowe wyzwania dla jego opiekunów. Muszą oni bowiem pogodzić się z faktem, że dziecko robi właśnie pierwszy krok ku samodzielności, że po raz pierwszy tracą oni pełną kontrolę nad wszystkim, co się dzieje z ich pociechą. Często tej zmianie towarzyszą duże obawy rodziców, które niekiedy przeradzają się niemal w opór wobec tego, co nieuniknione. Może to skutkować niechęcią czy wręcz wrogością wobec placówki przedszkolnej i nauczycieli.

ŹRÓDŁA DOBRZYCH RELACJI

Nie ulega wątpliwości fakt, że aby rozwój dziecka przebiegał optymalnie, kadra przedszkolna i rodzice powinni darzyć się wzajemnie szacunkiem i zaufaniem. Takie relacje, w których oba środowiska zgodnie współdziałają i uzupełniają się, służą nie tylko maluchowi. Jest to niezwykle ważne także dla jakości pracy przedszkola, dla satysfakcji nauczycieli. Dobre relacje z rodzicami zmniejszają ryzyko wypalenia zawodowego, sprawiają, że czują się oni docenianymi partnerami towarzyszącymi dziecku w rozwoju. Odpowiedzialność za owe relacje spoczywa oczywiście na obu stronach, jednak placówka przedszkolna ma o wiele więcej możliwości, by zainicjować dobrą współpracę, stworzyć sprzyjające jej warunki. Konieczne w takiej współpracy jest oczywiście wzajemne zrozumienie.

Rodzic przedszkolaka musi oswoić się z faktem, że jego pociecha bezpowrotnie „wychodzi w świat”. Opiekun traci kontrolę nad sposobem spędzania czasu dziecka, jego dietą, relacjami towarzyskimi, a także – co może być najistotniejsze – częściowo oddaje władzę wychowawczą. W przedszkolu panują inne niż w domu reguły postępowania, inne rzeczy są dozwolone i zakazane, dziecko wchodzi w świat nieco innych wartości. Nie należy się zatem dziwić, że rodzicowi mogą towarzyszyć w tej sytuacji obawy i niepokój. „Co oni tam robią?”, „Czy dziecko zjadło obiad?”, „Czy jest pod dostateczną opieką?”, „Czy jeśli będzie smutne, przestraszone, apatyczne – ktoś to zauważy i zareaguje?”, „Czy nikt nie zrobi mu krzywdy?”, „Czy sprostą wymaganiom?”, „Czy nauczyciel dopilnuje, aby było ciepło ubrane podczas spaceru?” – takie pytania mogą się pojawiać wprost lub w sposób nie do końca uświadomiony. To, jak rodzic sobie na nie odpowie, może wpływać na jego postawę wobec nauczyciela, całej placówki czy – jeszcze szerzej – systemu oświaty w ogóle.

Najprostszym rozwiązaniem jest dostarczanie odpowiedzi na podobne pytania, udzielanie ich regularnie, szczerze i w rozmaitych formach.

MAGICZNA MOC INFORMACJI

Utrata kontroli i brak poczucia wpływu na otaczającą nas rzeczywistość jest jednym z bardziej dotkliwych stanów ducha. Jeśli przedłuża się on, może prowadzić do postaw agresywnych lub tzw. wyuczzonej bezradności, czyli apatii, niepodjęcia żadnych działań (bo po co, skoro i tak nie mam na nic wpływu?). Brak poczucia kontroli nad tym, co dzieje się z dzieckiem, może też wzbudzać w rodzicach niepewność co do własnej roli rodzicielskiej, zagrażać (w ich mniemaniu) rodzicielskiemu autorytetowi. Dostęp do maksymalnej możliwej ilości informacji o sytuacji niweluje to poczucie. Jeśli jako rodzic wiem, co dzieje się z dzieckiem, nie jestem odsunięta/odsunięty, nie stoję w pozycji kogoś, kto tylko „dostarcza” przedszkolaka do placówki i odbiera go o określonej godzinie. Jeśli wiem, co będzie się z nim działo, mogę go przygotować na określone wydarzenia (wycieczkę, występy, określone zajęcia) i mogę jako rodzic mieć pewien wpływ na kolej rzeczy.

Wydaje się to być banalne, ale często nie doceniamy roli informacji. Przede wszystkim należy wykorzystywać każdą chwilę na rozmowę z rodzicami. Dotyczy to całej kadry przedszkolnej – od dyrekcji po konserwatora. Wymiana dwóch grzecznościowych zdań nie zajmie wiele czasu, a sprawi, że opiekun będzie się czuł członkiem społeczności przedszkolnej, łatwiej mu będzie darzyć kadrę sympatią i zaufaniem.

Jeśli chodzi o informacje o codzienności przedszkolnej, to należy zwrócić uwagę, aby rodzic miał dostęp do takich danych jak:

- ▶ rozkład dnia (może wisieć na tablicy, może być dostępny na stronie WWW),
- ▶ plan najbliższego tygodnia czy miesiąca, uwzględniający aktywności dziecka (może wisieć na tablicy, można wręczyć plan rodzicom, można też takie kalendarze przygotować wspólnie z dziećmi),
- ▶ krótkie, codzienne podsumowania, w których byłyby przekazywane podstawowe informacje o tym, co się z dzieckiem działo (co robiło, z kim się bawiło, co sprawiło mu radość, a co trudność) – może mieć to nieoficjalną formę kilku zdań rozmowy, gdy maluch opuszcza przedszkole,

- ▶ plany i cele edukacyjne placówki – jest to szczególnie istotne, ponieważ oczekiwania rodziców wobec edukacyjnej funkcji przedszkola są bardzo zróżnicowane i niekiedy wygórowane; warto zatem regularnie ich informować, jakie umiejętności i wiedza (oraz na jakim poziomie) będą w najbliższym czasie przedmiotem szczególnej uwagi,
- ▶ osiągnięcia i sukcesy dziecka – zarówno w sferze poznawczej, jak i społecznej,
- ▶ trudności i niepowodzenia dziecka – choć jest to najtrudniejsza część rozmów z rodzicami (o tym, jak je prowadzić – w dalszej części artykułu), to absolutnie nie wolno wychodzić z założenia, że problem niewypowiedziany nie istnieje; konsekwencje „zamiatania pod dywan” kłopotów dziecka odbijają się – wcześniej czy później – na dziecku, placówce i rodzicu, a także na wszystkich relacjach panujących w tej triadzie.

Do standardów w przedszkolu powinny należeć:

- ▶ **Dobre rozmowy** – regularne spotkania z rodzicami, wydzielone części zebrań, komunikacja e-mailowa lub w innej dowolnej formie, których treścią są wyłącznie „dobre” informacje o dziecku. Takie działanie może wywołać znakomite skutki zwłaszcza u rodziców, którzy spodziewają się raczej uwag krytycznych i zaleceń. Ponadto jest to dobre ćwiczenie dla nauczycieli, którzy czasem zapominają i nie dostrzegają „jasnych stron”, które posiada każdy przedszkolak.
- ▶ **Przestrzeganie zasady poufności informacji** o sytuacji rodzinnej, materialnej, zdrowotnej, także w takich sprawach, które nauczycielom i dyrekcji wydają się błahe – jeśli rodzic zwierza się z problemu, należy zachować go dla siebie. Jedynym odstępstwem od tej reguły jest konieczność powiadomienia policji lub innych służb. Rozmów z rodzicem nie powinny słyszeć przypadkowe osoby, pracownicy administracyjni itp. i nie powinny one mieć miejsca na korytarzu, parkingu itd.
- ▶ **Dbałość o atmosferę spotkań** – istotne jest, aby rodzic czuł się w przedszkolu dobrze, by nie był w nim intruzem ani gościem. Można bez większego wysiłku tak zorganizować spotkania, aby można było w ich trakcie napić się herbaty czy zakupić na nie drobne przekąski. Warto również pamiętać, że rodzice usadzeni na dziecięcych krzesłach nie będą czuli się partnerami nauczyciela. Sama zmiana aranżacji przestrzeni pozwoli zniwelować niesymetryczną relację.

TRUDNA SZTUKA KOMUNIKACJI

Nawet najbardziej ambitne plany budowania dobrych relacji między przedszkolem a rodzicami zawiodą, jeśli podczas kontaktów nie będą przestrzegane podstawowe techniki dobrej komunikacji. Bardzo przydatna i praktyczna w skutecznym komunikowaniu się jest koncepcja analizy transakcyjnej Erica Berne’a. Przedstawimy ją tu w dużym uproszczeniu. Zakłada się w niej, że każdy z nas w kontaktach międzyludzkich występuje w trzech rolach: Dziecka, Rodzica i Dorosłego. Nie chodzi tu o faktyczne bycie czymś rodzicem czy dzieckiem, są to pewne sposoby zachowania i komunikowania się, bez względu na wiek i faktyczną relację. Dziecko jest porywcze, spontaniczne, przekorne, zbuntowane. Targają nim silne emocje – gniew,

wstyd, radość, strach, ból. Typowe dla Dziecka są wypowiedzi typu: „Bo tak”, „Chcę”, „Nie”, „I tak zrobię po mojemu”. Z kolei rola Rodzica to rola osoby wszechwiedzącej, decydującej, nakazującej i zakazującej, oceniającej i doradzającej. Rodzic ma na wszystko gotową odpowiedź, wie lepiej, potrafi ośmieszyć i skarcić. Często wypowiada się w sposób ogólny: „Ty zawsze...”, „Wszyscy...”. Używa określeń typu: „Ile razy można...”, „Było wiadomo, że...”, „Inni na twoim miejscu...”. Postawa Dorosłego nie charakteryzuje się natomiast tak wyrazistymi cechami – rozważa on, analizuje, skupia się na istocie rzeczy, podejmuje decyzje na podstawie faktów. W jego języku charakterystyczne są takie zwroty jak: „Rozumiem”, „Sądzę, że...”, „Mogę się mylić...”, „Prawdopodobnie...”.

Zgodnie z ideą analizy transakcyjnej w każdej interakcji obie strony przyjmują którąś z trzech powyższych ról. Gdy kierujemy komunikat ze swojej roli do roli, którą zakładamy u naszego rozmówcy, a odpowiedź wraca „tą samą drogą”, jest to tzw. transakcja równoległa. Przykładowo: w stosunku do spóźnionego taksówkarza występujemy z pozycji Rodzica (do Dziecka), mówiąc: „Zawsze się spóźniasz! Czy nikt tam od was nie mógł zadzwonić?”, na co taksówkarz odpowiada z pozycji Dziecka: „Bardzo przepraszam, mieliśmy awarię, kolega złapał gumę, mnie zatrzymała policja...”. W innym przykładzie podczas rozmowy dwóch koleżanek pierwsza mówi: „Mój szef jest głupi! Nigdy nie docenia moich starań!”. Druga: „Pokaż mu, kto tu rządzi!” (komunikacja Dziecko–Dziecko). W tym typie transakcji wysyłamy komunikat z poziomu swojego stanu do założonego stanu rozmówcy i nasze przewidywania niejako „sprawdzają się”. Transakcja równoległa nie prowadzi wprawdzie do konfliktu, ale nie rozwiązuje żadnego problemu. Możemy w ten sposób rozmawiać długo i zgodnie, ale istota problemu nie zostanie nawet dotknięta.

Drugi typ transakcji, tzw. transakcja skrzyżowana, to taki typ komunikacji, w którym odpowiedź pochodzi z innej roli niż ta, do której była skierowana, i jest przeznaczona dla innej roli niż ta, z której przyszedł komunikat. Innymi słowy, nasze przewidywania co do stanu rozmówcy nie sprawdzają się. W przykładzie z taksówkarzem wyglądałoby to następująco: „Zawsze się spóźniasz! Czy nikt tam od was nie mógł zadzwonić?” (Rodzic do Dziecka). Odpowiedź z pozycji Rodzica: „Powinna pani wcześniej zamówić taksówkę, nie zdaje sobie pani sprawy z tego, że może być awaria?”. Na pierwszy rzut oka widać, że jest to doskonały przepis na konflikt bez możliwości jego rozwiązania.

Kształtowanie
dobrych relacji
z rodzicami
wymaga wysiłku





Wreszcie istnieje i trzeci typ, transakcje ukryte. Są to takie relacje, w których rozmówcy „maskują” swoje role. Teoretycznie rozmawiają na poziomie jawnym (najczęściej z pozycji Dorosłego), ale gdyby przyjrzeć się bliżej – ich komunikaty płyną z ról innych niż deklarowane. W przykładzie z taksówką mogłoby to wyglądać tak: „Zakładam, że następnym razem poinformują mnie państwo o spóźnieniu” (przekaz ukryty to przekaz z pozycji Rodzica). „Proponuję następnym razem wcześniej zamawiać taksówkę” (przekaz ukryty z pozycji Rodzica).

Widać zatem wyraźnie, że jedyną drogą do rozwiązania konfliktu, uzyskania porozumienia i zbudowania długotrwałej satysfakcjonującej relacji jest rozmowa Dorosłego z Dorosłym. Nie możemy, rzecz jasna, sprawić, by druga strona tak właśnie się zachowywała, ale jeśli będziemy się tego spodziewać i tak traktować naszego rozmówcę – szanse na to, że właśnie w tej roli wystąpi, znacznie rosną. Poniżej przedstawiamy zachowania nauczyciela w trzech opisanych wyżej rolach. Dla przejrzystości role w znaczeniu analizy transakcyjnej napisane są wielkimi literami (Dorosły, Rodzic, Dziecko), a „rodzic” pisany małą literą oznacza rodzica przedszkolaka.

Nauczyciel w roli Dorosłego:

- ▶ traktuje rodzica jak Dorosłego,
- ▶ skupia się na problemie, a nie na ogólnikach,
- ▶ rozmawia o problemie, jest otwarty na zdanie rodzica,
- ▶ bierze pod uwagę, że może się mylić,
- ▶ zadaje pytania i wspólnie z rodzicem poszukuje rozwiązań,
- ▶ chce współpracować.

Nauczyciel w roli Dziecka:

- ▶ obwinia rodzica,
- ▶ ma roszczenia, nie oczekiwania,
- ▶ nie ma wyczucia taktu,
- ▶ obraża się i gniewa.

Nauczyciel w roli Rodzica:

- ▶ podaje gotowe rozwiązania,
- ▶ traktuje siebie jak eksperta, nie słucha rodzica,
- ▶ krytykuje przedszkolaka, a nie jego konkretne, aktualne zachowania,
- ▶ lekceważy niepokoje rodzica,
- ▶ nie ma wyczucia taktu,
- ▶ ośmiesza, krytykuje i ocenia rodzica.

TRUDNE ROZMOWY

Zdarza się jednak, że mimo stosowania wszelkich opisanych wyżej strategii i metod nauczyciel czy dyrektor stoi przed koniecznością przeprowadzenia tzw. trudnej rozmowy, w której jest zmuszony przekazać informacje, które mogą rodzica zmartwić czy rozgniewać. Mogą to być rozmowy dotyczące niewłaściwego zachowania dziecka, jego niedostatecznych postępów, trudności, z jakimi sobie nie radzi. Niekiedy problem nie jest tak wyrazisty dla nauczyciela i raczej zauważa on niepokojące symptomy w zachowaniu dziecka, nie znając jego źródeł. Wreszcie bywa i tak, że nauczyciel staje przed wyzwaniem krytycznej rozmowy z rodzicem o jego metodach wychowawczych czy problemach domowych (np. gdy zauważa, że rodzic nadużywa alkoholu).

Rozmowa taka zawsze powinna mieć charakter indywidualny, z zachowaniem pełnej poufności. Warto dobrze się do niej przygotować, aby zniwelować towarzyszący jej stres, przewidzieć na nią odpowiednią ilość czasu (i pamiętać o tym, że rodzic także powinien go mieć, należy zatem umówić się wcześniej na spotkanie). **Przygotowując** się do niej, dobrze jest przed samym sobą:

- ▶ zdefiniować problemy tak, aby były one w miarę konkretne („Przedszkolak często wchodzi w konflikty z rówieśnikami”), pamiętając, że liczba problemów do omówienia podczas jednej rozmowy nie powinna być zbyt duża,
- ▶ określić cel rozmowy – do czego ma ona prowadzić (np. określenie strategii działania w związku z agresją dziecka),
- ▶ ustalić fakty, o których chce się rozmawiać („Dziecko od miesiąca jest agresywne wobec innych” – nie: „Dziecko jest niegrzeczne”).

W trakcie samej rozmowy warto pamiętać o kilku zasadach. Należy:

- ▶ oddzielać zachowanie od dziecka (pobiło kolegę a nie: jest niegrzeczne),
- ▶ ustosunkować się osobiście („Moim zdaniem...”),
- ▶ dać rodzicowi możliwość wyrażenia opinii,
- ▶ podać aktualne i konkretne fakty,
- ▶ zadawać pytania o opinię,
- ▶ określić własne oczekiwania,
- ▶ okazywać szacunek,
- ▶ okazywać zrozumienie i wsparcie,
- ▶ podać sugestie co do rozwiązania.

Podczas całej rozmowy powinien nam przyświecać cel, który sobie założyliśmy. Warto o tym pamiętać, zwłaszcza jeśli rodzic w trakcie dyskusji atakuje nauczyciela, szuka winnych danej sytuacji, nadmiernie ją tłumaczy i usprawiedliwia. Nauczyciel może wówczas powiedzieć: „Skupmy się na rozwiązaniu – co możemy zrobić, aby zmienić sytuację?”.

JAK Z RODZICA UCZYNIĆ SOJUSZNIKA

W każdej grupie – także grupie rodziców – w pewnym momencie wyłania się nieformalny „przywódca” grupy, lider, którego opinia, zachowanie i przekonania mają wpływ na pozostałych. Jest to ktoś, kto skupia wokół siebie innych opiekunów i nadaje ton współpracy na linii rodzice–przedszkole. Często jest to rodzic aktywny, posiadający wyraziste zdanie. Nie zawsze formalnie przyjmuje on funkcje takie jak przewodniczący rady rodziców czy inne, zidentyfikowanie go nie powinno jednak nastroczać zbyt wielu trudności.

Jego przychylność, entuzjazm i zaangażowanie wobec proponowanych rozwiązań czy inicjatyw jest nieocenioną pomocą dla kadry przedszkola i bardzo ułatwia przekonywanie nieprzekonanych, zwłaszcza gdy mówimy o przedsięwzięciach, w które mają się włączyć rodzice. Zdarza się jednak, że liderem jest osoba niechętna wobec wszelkich inicjatyw, nieufna, taka, która podaje w wątpliwość sens każdego działania. Taki lider uważa, że podejmowanie wyzwań nie ma większego sensu, podkreśla ryzyko niepowodzeń, piętrzy trudności. Jego sceptycyzm potrafi ukrócić chęć wszelkiej aktywności w grupie rodziców (a ostatecznie i nauczyciela) i stanowi poważne wyzwanie dla każdego projektu. Jak sobie radzić w takiej sytuacji? Ponieważ nie da się zmienić lidera, warto „wykorzystać” jego potencjał. Przede wszystkim dobrym rozwiązaniem jest docenić jego krytycyzm i umiejętność dostrzegania słabych punktów przedsięwzięcia. Warto zrobić to naprawdę, a nie tylko „na pokaz” – takie osoby często rzeczywiście dostrzegają potencjalne zagrożenia tam, gdzie nikt inny ich nie widzi, a które faktycznie mogą wystąpić. Wyobraźmy sobie, że planujemy piknik rodzinny, który ma się odbyć na świeżym powietrzu. Entuzjazm, pogoda w ciągu ostatnich dni i prognozy łatwo pozwalają nam zapomnieć, że mimo wszystko może padać. Czy lepiej jest „obrazić się” lub zignorować kogoś, kto się tego obawia, czy jednak wziąć pod uwagę taką ewentualność i przygotować plan awaryjny? W skonstruowanie takiego planu dobrze jest zaangażować naszego lidera-sceptyka, mówiąc np.: „To bardzo cenna uwaga. Faktycznie, musimy o tym pamiętać. Byłoby dobrze, gdybyśmy mieli jakiś alternatywny pomysł. Czy miałby/miałyby pan/pani jakieś propozycje?”. Rodzic ma wówczas szansę stać się największym sojusznikiem planowanego przedsięwzięcia, bo czuje się za nie współodpowiedzialny. Jeśli zastosujemy taką strategię kilkakrotnie, mamy też szansę, że uwagi i wątpliwości naszego lidera będą coraz bardziej konstruktywne, jeśli bowiem torpedujący wie, że oczekuje się od niego kontrpropozycji, zmniejsza się jego chęć torpedowania pomysłów. Co więcej, uczynienie z takiego rodzica naszego sojusznika sprawia, że osoby wahające się chętniej włączają się do działania. Skoro nawet taki sceptyk uznał, że to ma sens...

Nieco trudniejsza sytuacja ma miejsce, gdy liderem jest typ sabotażysty. Jest to osoba, która pozornie współpracuje, ale jej ukrytym motywem jest doprowadzenie do niepowodzenia przedsięwzięcia. Taki rodzic wprawdzie nie angażuje się, ale przytakuje wszelkim propozycjom, podchodzi do nich z pozornym entuzjazmem, a gdy przychodzi do konkretnych działań, podejmuje się ich z jakimś ociąganiem. To często ci rodzice, którzy twierdzą, że bardzo by chcieli, ale... (i tu następuje długa lista przeszkód, które na pierwszy rzut oka wydają się na wymówki). To także osoby, które nie zgłaszają wprost swoich wątpliwości, ale skupiają wokół siebie innych i w małych gronach, w atmosferze tajemnicy, roztaczają czarne wizje. Twierdzą one także niekiedy, że wyrażenie krytyki czy wątpliwości wprost „źle się skończy”, a nauczyciel „zemści się”. Nie jest to jednak sytuacja bez wyjścia. To, co można i należy zrobić, to sprowokować takiego lidera do konfrontacji. Nie chodzi tu oczywiście o walkę z konkretnym człowiekiem, a o wyciągnięcie na światło dzienne faktycznych zarzutów wobec danego pomysłu i rozwa-

żenie ich. Jedną z metod może być poproszenie rodziców o to, aby zgłosili swoje wątpliwości, spisanie ich i omówienie punkt po punkcie. Jeśli atmosfera na to nie pozwala i sabotażysta wzbudził w grupie obawy przed otwartą komunikacją, konfrontacja może przybrać formę anonimowych uwag pisanych przez rodziców. Ważne jest, aby podkreślić, że celem tego działania jest wspólne przyjrzenie się wszystkim zarzutom i udoskonalenie pomysłu przez przeanalizowanie jego słabych punktów. Należy także stworzyć przyjazną atmosferę, dać ludziom czas, aby mogli zastanowić się chwilę nad skonkretyzowaniem swoich obaw, i poprosić o krótkie, jednozdaniowe uzasadnienie – uwaga, która będzie brzmiała „bo to bez sensu”, jest niemożliwa do konstruktywnego rozważenia. Nie wolno za to zlekceważyć żadnej opinii, bo pozostawimy w rodzicach przekonanie, że ich wątpliwości nie mają znaczenia i cały nasz wysiłek pójdzie na marne.

Kolejny typ lidera to lider ostrożny. Zasadniczo „jest za”, ale może jeszcze nie teraz? Taka osoba postrzega sytuację jako niepewną, a jeśli w dodatku formalnie (lub zwyczajowo) to na niej spoczywa odpowiedzialność za sukces przedsięwzięcia, obawy te się potęgują. Często woli nie podejmować działania, bo jego niepowodzenie odbiera jako osobistą porażkę. Skuteczną strategią w takich wypadkach jest indywidualna rozmowa z takim rodzicem, w której będziemy mogli nieco zniwelować jego niepewność. Można podać przykłady podobnych przedsięwzięć, które się powiodły, najlepiej takie, w których ta osoba uczestniczyła. Warto pokazać szanse, jakie niesie z sobą inicjatywa, a także zapewnić, że ewentualny brak sukcesu (a raczej tego, co ta osoba postrzega jako sukces) nie jest „przegrana”, ponieważ już samo działanie i podjęcie próby może przynieść wiele korzyści (np. nauczymy się czegoś, co może nam pomóc w przyszłości).

SYNERGIA, CZYLI $2 + 2 = 5$

Na braku dobrej współpracy między przedszkolem a rodzicami tracą wszyscy. Z kolei budowanie wspólnego frontu, łączenie wysiłków, pomysłów, energii nie tylko tworzy znakomity klimat do rozwoju dzieci, ale także wzbogaca dorosłych: kadre i rodziców. Powstaje społeczność, w której porozumienie nie jest tylko sumą wysiłków czy chęci obu stron, bowiem we współdziałaniu dochodzi do tzw. efektu synergii, dzięki któremu $2 + 2$ może równać się 5.

Bibliografia:

- E. Berne, *W co grają ludzie. Psychologia stosunków międzyludzkich*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.
- C.J. Christopher, *Nauczyciel – rodzic. Skuteczne porozumiewanie się*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2004.



Marta Sokołowska

Magister filozofii i psychologii. Współtworzyła program studiów podyplomowych „Psychologia pozytywna i jej praktyczne zastosowania”. Zajmuje się pomocą psychologiczną w Pracowni Rozwoju (www.pracowniarozwoju.org). Posiada wieloletnie doświadczenie w pracy z dziećmi i młodzieżą z różnych środowisk, współpracowała także przy projekcie skierowanym do seniorów. Prowadziła szkolenia z zakresu zarządzania zmianą, komunikacji, procesów grupowych, radzenia sobie ze stresem i rozwiązywania konfliktów