Автор: admin
02.12.2011 13:20 - Обновлено 02.11.2014 12:00

Как договориться с ребенком?

На вопрос **"Почему вы используете физическое наказание в качестве воспитательного воздействия?"** родители часто отвечают: **"Потому что слов он не понимает! Договориться с ним невозможно!"**

Наиболее часто для заключения договора с ребенком используется конструкция **"Если …, то…".**
Почему эффективность такой договоренности либо кратковременна, либо равна нулю? Рассмотрим различные варианты.

Часто в качестве родительского аргумента выступает **"а то я тебя любить не буду".** На пример,
"Если не будешь игрушки за собой собирать, то я тебя любить не буду!"
или
"Если не будешь меня слушаться на улице, я тебя любить не буду!"
Безусловно, игрушки необходимо собирать и маму слушаться тоже, однако насколько правомерно противопоставлять родительскую любовь и разбросанные игрушки? Эта договоренность не будет работать еще и потому, что мама (папа) нарушит ее обязательно сам, так как в глубине души каждый отчетливо понимает, что из-за разбросанных игрушек не перестанет любить своего ребенка, а слова вырвались в запальчивости. Таким образом, взрослый, начиная договариваться, не собирается выполнять свои обязательства; ребенок быстро это понимает и тоже не прилагает усилий для того, чтобы участвовать в таком "договоре".

Другой пример. **"Если не съешь кашу, мультиков сегодня не увидишь!"** или **"Если будешь капризничать в садике, то не пойдешь сегодня в гости к Сережке!"**
Каким образом, связаны условие и следствие в таком договоре? Подобная договоренность может быть эффективна, тем более что родители могут с легкостью соблюсти свою часть договора. Однако, эффективность будет базироваться вовсе не на осознании необходимости есть кашу или спокойствии в садике, а на страхе лишиться мультфильмов или похода в гости.

В некоторых ситуациях внутренняя логика родительского высказывания может быть развернута для ребенка. **"Если ты не сделаешь вовремя уроки, то не будешь смотреть любимый сериал вечером."** Внутренне содержание

этой фразы может быть развернуто следующим образом: "Если ты не сделаешь уроки в отведенное время, то не сможешь посмотреть любимый сериал, у тебя не хватит времени: если урочное время тратится на что-то другое, а уроки необходимо сделать, значит, на уроки будет потрачено сериальное время." Возможно, такая договоренность будет иметь успех, однако существует технология заключения договора с ребенком, гарантирующая успешный исход переговоров с большей долей вероятности. Благодаря этой технологии, предлагаемой Рудольфом Дрейкурсом и Викторией Зольц в книге "Счастье вашего ребенка", имея немного терпения и соблюдая определенную последовательность, можно достичь договоренности по самым различным вопросам. Р. Дрейкурс назвал такие договоренности "логическими последовательностями".

Логические последовательности (ЛП) направлены на то, чтобы улучшить будущее поведение, а не наказывать за прошлое. Не нужно пытаться применять ЛП в разгаре конфликта, это приведет к логическому наказанию. Вместо этого, выйдя из конфликта, дайте себе успокоиться. Затем, когда придете в себя, предпримите следующие шаги:

1. Выпишите конкретный пример плохого поведения ребенка. Будьте предельно точны. Пример: **"Петя выехал на велосипеде на улицу с интенсивным движением"**.

2. Подумайте о трех качествах ребенка, которые вы любите, и выпишите их на листок. Если вы настроены негативно по отношению к ребенку, это поможет вам изменить свое к нему отношение, а также избежать логического наказания. Если вы не можете вспомнить в течение 10 секунд - это показатель того, что взаимоотношения нарушены. Перестаньте заниматься ЛП и займитесь улучшением отношений - это сейчас важнее.

3. Говорите о вашей проблеме, а не о проблеме ребенка. Если ситуация беспокоит именно вас, а не ребенка, соответственно, проблема есть у вас, а не у него, и честнее будет говорить о себе. Убедитесь, что вы обсуждаете реально существующую проблему. Спросите себя, как на вас действует поведение ребенка? Чего вы действительно хотите? Не извиняйтесь за то, что вас что-то беспокоит, а настаивайте на том, чего хотите.

Пример: **"Я испугалась, когда увидела, что ты катишься по дороге, где ездят автобусы. Я заметила, что спорю с тобой о том, стоит ли выезжать на дорогу на велосипеде. Я не хочу больше об этом спорить и боюсь, что ты попадешь под машину."** Это утверждение отражает мамины чувства. Петя поймет, что мама

действительно беспокоится о его безопасности.

4. С людьми, вовлеченными в конфликт, составьте список возможных способов его решения. Напишите их.
• Всегда, когда это возможно находите взаимовыгодные решения.
• Не ограничивайте свои фантазии только реальными предположениями. Допустите, что все возможно.
• Единственное правило - не критиковать и не отвергать ни одну идею. Записывайте все предложения.
• Сделайте так, чтобы всем было весело.
• Отмечайте друг друга за предложения: **"классная идея!", "никогда бы не подумал!"**
• Будьте открыты к новому образу мышления, к иной точке зрения. Не затевайте переговоры, если у вас есть тайное намерение все сделать по-своему. Если вы будете готовы к любым предложениям, у вас могут возникнуть идеи выходящие далеко за рамки обыденности.
• Если ваш ребенок отказывается предлагать свои варианты, будьте готовы предложить достаточное количество своих альтернатив, чтобы у него было из чего выбрать.

5. Выберите одно предложение или несколько в качестве решения проблемы. Убедитесь, что обе стороны согласны с этим решением. Добивайтесь того, чего хотите вы. Не соглашайтесь ни с чем, что вам не нравится. У каждого есть свое право вето. Удостоверьтесь, что каждый правильно понимает, о чем идет речь в соглашении.

6. Поблагодарите вашего ребенка за то, что он согласился на переговоры. Теперь создайте логические последовательности. Спросите ребенка, как он считает, что вы должны делать, если он не выполнит соглашение. Прислушайтесь к нему и будьте готовы принять его, если оно действительно решает проблему. Если предложение ребенка не подходит, скажите: **Я не хочу делать это. Может быть, я сделаю...** и расскажите, что вы сделаете.
"Давай посмотрим, как это сработает. Если не получится, то попробуем что-нибудь еще".
Будьте уверены, что вы тверды и добры одновременно, что ваше решение логически соотносится с ситуацией. Пример: "Если ты решишь кататься на улице, я уберу велосипед и попрошу тебя поиграть во что-нибудь другое. А позже ты снова сможешь попытаться."

7. Посмотрите на результаты. Вы чувствуете, что сейчас подходящее время для решения проблем? Учите ли вы ребенка тому, что нужно брать ответственность на себя за свое

поведение в будущем или наказываете его за прошлые проступки?

Таким образом, в копилку родительского опыта может быть добавлен еще один эффективный инструмент продуктивного взаимодействия с ребенком.

Автор - **Анна Бердникова**
Источник