

ВБО «Украинский фонд «Благополучие детей»

ОБЩЕНИЕ В РАДОСТЬ

РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ РОДИТЕЛЕЙ И ДЕТЕЙ ПО КОММУНИКАЦИИ

КИЕВ 2017

Уважаемые взрослые!

Раз вы держите в руках эту публикацию, значит ваши дети несколько часов учились общаться с пользой и удовольствием для себя в рамках нашего тренинга.

Чем мы занимались?

- » Игроли в «испорченный телефон» и «пиджак», чтобы разобраться с тем, как информация искажается в ходе общения и как по-разному мы можем понимать одни и те же сообщения.*
- » Разобрались, что такое коммуникация (общение), поговорили о вербальной (слова) и невербальной (мимика, жесты) коммуникации.*
- » Научились использовать Я-высказывания, которые помогают обсудить проблемы, не обижая друг друга.*
- » Обсудили, что такое конфликт, есть ли в нем положительные стороны, и как из него выйти.*

Поговорите с детьми о том, что нового они узнали! Прочтите эти материалы. Особое внимание уделите Я-сообщениям – нужно поддержать детей в их желании по-новому формулировать свои мысли. Испытайте на себе, насколько больше места для любви и понимания возникает, если не обвинять и не оценивать друг друга.

Пользуйтесь новыми знаниями и общайтесь в радость!



РОДИТЕЛЯМ НА ЗАМЕТКУ!

- 📌 Когда ребенка окружает критика, он привыкает осуждать.
- 📌 Когда ребенка окружает враждебность, он учится воевать.
- 📌 Когда ребенок живет с чувством стыда, он приобретает комплекс вины.
- 📌 Когда ребенок живет в атмосфере поддержки, он учится быть уверенным в себе.
- 📌 Когда ребенка хвалят, он учится ценить других.
- 📌 Когда ребенок живет в атмосфере честности, он учится быть справедливым.
- 📌 Когда ребенок живет в атмосфере безопасности, он учится доверять другим.
- 📌 Когда ребенок живет в атмосфере одобрения, он учится любить себя.
- 📌 Когда ребенок живет в атмосфере открытости, доверия, принятия, доброжелательности, он учится находить любовь в этом мире.



Я-ВЫСКАЗЫВАНИЯ – СЕКРЕТ ТОГО, КАК НЕ ПОССОРИТЬСЯ

Для того чтобы общение было качественным, то есть, чтобы ваш собеседник услышал именно то, что вы хотели сказать, а не как в испорченном телефоне, необходимо знать некоторые секреты. Один из таких секретов – Я-высказывания.

«Ты-высказывание» – это оценка личности, как будто вы учитель – а другой человек ученик, и вы оцениваете его поведение, черты характера, поступки. «Ты-высказывание» легко может вызвать раздражение и защитную реакцию у человека, к которому оно обращено: «Ты всегда... ты никогда ... ты вечно ... ты специально .. ты не думаешь .. ты не понимаешь ... ты не позвонил ... ты эгоист ... ты всегда думаешь только о себе ...». Эти высказывания (всегда, никогда, вечно) являются конфликтогенами, т.е. могут спровоцировать конфликт.

«Я-высказывание» не ставит оценки, а описывает ваши чувства. Вы передаете, как событие или поведение, поступки другого человека влияют на вас. Вы говорите о своих интересах, но при этом не оказываете давления на другого человека. Поэтому собеседник не воспринимает ваши слова как обвинение или атаку на него. С помощью «Я-высказывания» обсуждается поступок/поведение человека, а не его личностные качества, черты характера.

Формула «Я-высказывания»

Я-чувство + Ситуация + Объяснение

1. Описать свою эмоциональную реакцию, точно назвать свое чувство или эмоцию в этой ситуации («Я чувствую (радость, страх, раздражение и т.д.)», «Я не знаю, как реагировать»). Важно определить именно чувства, которые вызывает ситуация, избегая общих фраз типа «Я волнуюсь ...».
2. Объективно, без лишней экспрессии, описать событие, которое вызывает напряжение («Когда я вижу, что», «Когда это происходит», «Когда ты»). Прежде всего необходимо выяснить для себя, что именно не нравится в сложившейся ситуации.
3. Объяснить причины этого чувства и высказать свои пожелания и ожидания на будущее («Потому что ...», «Потому что я не люблю...», «Мне бы



хотелось / Я хотел бы», «Я был бы тебе благодарен ...»). На этом этапе описывают последствия и объясняют причины чувств, которые человек переживает в связи с ситуацией.

«Ты - высказывания»	«Я - высказывания»
Ты никогда меня не слушаешь!	Мне сложно общаться, когда я не вижу никакой реакции. Мне важно понимать, что меня слушают.
Ты меня не понимаешь!	Может быть, я говорю непонятно. Мне хочется, чтобы мы одинаково понимали эту ситуацию.
Ты думаешь только о себе!	Мне досадно, когда на мои просьбы и потребности нет никакой реакции. Даже маленькая безделушка, звонок, СМС-ка дают мне уверенность и спокойствие.



КАК ДОГОВАРИВАТЬСЯ С РЕБЕНКОМ*

(Метод сократовских вопросов)

Разговоры с детьми, построенные по методу Сократа, занимают очень много времени и не гарантируют, что приведут к нужному результату. Однако в отличие от коротких родительских распоряжений, такие разговоры учат детей думать и помогают в большей степени понимать родителей. Попробуем?

Сын: Мама, я хочу приставку Xbox. Купим?

Мама: Интересная идея. А зачем это тебе, расскажи?

Сын: Я буду играть. Это здорово. Там можно двигаться.

Мама: Классно. Мне тоже очень понравилось, что это не обычная стрелялка, где глаза устают и попа отсиживается, а что-то вполне спортивное. Я ЗА такую приставку. Давай думать, откуда мы на нее возьмем денег, лишних-то у нас нет? Вся зарплату я сейчас трачу на наши семейные расходы, на то, что нам нужно в первую очередь. Какие у тебя предложения?

Сын: Нам надо меньше тратить денег на семейные расходы, тогда у нас появятся деньги на Xbox!

Мама: Вариант, об этом стоит подумать. Я подумаю, от чего могу отказаться я, возможно, у меня есть лишние траты. А ты от чего готов отказаться ради Xbox?

Сын: Я готов отказаться от кино и конфет!

Мама: Супер, мудрая мысль! Это нам поможет, но на сколько? Посчитай, сколько за месяц ты сэкономишь таким образом, и за какое количество месяцев мы так накопим нужную сумму!

Сын: Так... Ну, на кино и всякие мелочи уходит около тысячи в месяц... Тогда, чтобы накопить на приставку, нужно полтора года... Это слишком долго.

Мама: Да, не быстро. Но если мы еще что-то придумаем, все будет быстрее. Деньги обычно собираются из разных источников, поэтому я бы предложила этот пункт оставить, но поискать что-то еще. Есть ли еще какие идеи, откуда взять деньги на приставку?

Сын: А может быть, я пойду работать?

Мама: Ты знаешь, я была бы счастлива, если бы тебе это удалось, и готова

* http://www.psychologos.ru/articles/view/rebenok_prosit_hvoh. Н.И. Козлов. Сайт «ПСИХОЛОГОС. Энциклопедия практической психологии».



всячески тебе в этом помогать. Правда, на ходу сейчас не могу придумать, где и как ты мог бы работать в 11 лет. Я предлагаю и тебе, и мне об этом подумать. Кто что где найдет или услышит - расскажем друг другу. Договорились?

Сын: Да, договорились... Мама, а ты можешь больше зарабатывать?

Мама: Не знаю, сын. А как ты думаешь, что мне для это нужно делать?

Сын: Больше работать!

Мама: Сынуля, я тебя люблю, и работу свою люблю, и больше работать я готова. Есть трудность - у меня сейчас нет на это времени, я полностью занята домашними делами: нужно сходить в магазин, приготовить еду, помыть посуду, пропылесосить комнаты. Как ты думаешь, можно ли меня как-то разгрузить от домашних дел?

Сын: Я тоже могу пылесосить и мыть посуду.

Мама: Супер! Я как раз собиралась покупать посудомойку. Она стоит столько же, как Xbox. Но если посуду будешь мыть ты, то посудомойка мне не нужна. Ты готов мыть посуду каждый день, если мы купим приставку?

Сын: Конечно!

Мама: А как долго? Это ведь не один и не два дня, это как постоянная работа. Ты готов мыть полгода посуду, пока снова не накопим на посудомойку?

Сын: Готов.

Мама: Уважаю, у меня растет отличный помощник, настоящий мужчина. А что нам делать, если когда-то тебе расхочется мыть посуду? Что мне тогда делать?

Сын: Ну, будет честно, если ты тогда заберешь у меня Xbox.

Мама: Так, это понятно. А если ты наиграешься за два дня, Xbox тебе надоест, и ты перестанешь мыть посуду? У меня тогда не будет ни денег на посудомойку, ни чистой посуды. Что я буду чувствовать? Что бы ты почувствовал на моем месте?

Сын: Что меня обманули. Но я тебя - не обману!

Мама: Спасибо, сын, за эти слова. В любом случае давай помнить: на этой приставке жизнь не кончается, у тебя будут еще и другие вещи, которые мы с тобой захотим приобрести. Я тебе верю, а твоя задача - держать свое слово. Но ты точно справишься?

Сын: Точно!

Мама: А если устанешь? Каждый день мыть посуду - не просто.

Сын: Мама, а давай у меня будет выходной от посуды в воскресенье!



Мама: Только при условии, что ты меня сейчас поцелуешь и скажешь, что я у тебя лучшая на свете мама!

Сын: Да, мама, ты самая-самая лучшая!

Сравните с другим диалогом, где на «Я хочу Xbox» мама говорит коротко: «Давай я куплю, но за это ты всегда будешь мыть посуду в течение года, кроме выходного дня. А если не будешь, то я тебе больше никогда ничего не куплю». Вроде бы договоренность по факту та же самая. Но результат – разный. В первом случае — ребенок пришел к договоренности вместе со взрослым, через неторопливое обсуждение, а значит уровень осознанности и ответственности за соблюдение условий договора у него будет выше. И еще ребенок получил опыт решения жизненной задачи.

Во втором случае условия ребенку сформулированы взрослым в готовом виде.

Отдельный вопрос, насколько каждая мама (или каждый папа) подобный разговор может провести: не каждый и не каждая. Разговор этот не простой, он требует не только логически построенного мышления родителей, но и выдержку, умение противостоять детским манипуляциям. Если ребенку ранее разрешалось кидать недовольные упреки «Ты всегда так!», обижаться и обвинять «Ты меня просто не любишь!», упрашивать «Ну мамочка, ну пожалуйста, я же тебя очень прошу!», то против такой эмоциональной атаки устоит не каждый взрослый. Если у вас такая опасность существует, то вместо непредсказуемого разговора в аналогичной ситуации имеет смысл дать ребенку прочитать эту статью и обсудить ее вместе. Это приведет к разумному результату быстрее и надежнее. **Успехов всем нам!**



Варианты разрешения конфликтных ситуаций

#	Стиль	Сущность стратегии	Условия эффективного применения	Недостатки
1	Соревнование	Стремление добиться своего в ущерб другому	Исход очень важен. Обладание определенной властью. Необходимость срочного решения.	При поражении – неудовлетворенность. При победе – чувство вины; непопулярность; испорченные отношения.
2	Уклонение	Уход от ответственности за решения	Исход не очень важен. Отсутствие власти. Сохранение покоя. Желание выиграть время.	Переход конфликта в скрытую форму.
3	Приспособление	Сглаживание разногласий за счет собственных интересов	Предмет разногласия более важен для другого. Желание сохранить мир. Правда на другой стороне. Отсутствие власти.	Вы уступили. Решение откладывается.
4	Компромисс	Поиск решений за счет взаимных уступок	Одинокая власть. Взаимоисключающие интересы. Нет резерва времени. Другие стили неэффективны.	Получение только половины ожидаемого. Причины конфликта полностью не устранены.
5	Сотрудничество	Поиск решения, удовлетворяющего всех участников	Есть время. Решение важно обеим сторонам. Четкое понимание точки зрения другого. Желание сохранить отношения.	Временные и энергетические затраты. Негарантированный успех.



Факторы, которые облегчают общение

1. Пассивное слушание (молчание). Уметь молча слушать – это чрезвычайно важное умение. Ребенок почувствует, что его самого и его потребности чтят и уважают, когда взрослые «дадут ему возможность выговориться». Конечно, само молчание не является эффективным общением между взрослым и ребенком, но может быть очень важной, а иногда и необходимой составляющей этого процесса.

2. Подтверждающие ответы. Кивок головой, наклон вперед к собеседнику, улыбка или другие жесты, которые используют соответствующим образом, демонстрируют нашему собеседнику то, что мы его действительно внимательно слушаем. Помогают также подтверждающие ответы или словесные сигналы.

3. Слова- «ключи» – приглашение к дальнейшему разговору. Например, – Это очень интересно, говори дальше. – Хочешь об этом поговорить? – Мне кажется, что ты очень переживаешь из-за этого. Слова- «ключи» очень эффективны, поскольку они выражают то, что взрослый действительно хочет выслушать ребенка и посвящает этому свое время. Такие слова особенно нужны в начале разговора, когда ребенок сигнализирует нам о том, что он хочет поговорить. Нельзя использовать «ключи» слишком часто, поскольку они становятся скучными.

4. Активное слушание. Активное слушание является наиболее результативным методом общения. Оно требует сотрудничества с ребенком и понимания взрослым его проблем. Это умение заключается в удачной расшифровке «кодов» в разговоре, которые имеют прямое отношение к потребностям ребенка.

Например:

Ребенок: Оно для меня тяжеловато, я этого не понимаю.

Отец: Вижу, что ты нервничаешь, потому что у тебя много работы.

Ребенок: Ненавижу уроки рисования, это для избалованных маминых сыночков.

Отец: Ты злишься, а твой рисунок совсем неплохой. В следующий раз я могу помочь рисовать тебе тени.



При активном слушании ребенок чувствует, что его понимают и уважают. Активное слушание снимает напряжение и помогает детям распознать свои чувства. Оно помогает ребенку осознать и понять свою проблему. Благодаря этому методу ребенок охотно прислушивается к словам и советам взрослого. Конечно, не стоит применять его механически и как исключительный метод в общении. Чтобы активное слушание было действенным, оно должно основываться на эмпатии*, доверии и уважении.



* Эмпатия – понимание эмоционального состояния другого человека (сопереживание). «Эмпатическое слушание» – понимание эмоционального состояния другого человека и демонстрация этого понимания.





Проект «Благотворительная помощь ВПЛ и наиболее уязвимым семьям, пострадавшим вследствие конфликта в Украине» внедряют Diakonie Katastrophenhilfe Украинский фонд «Благополучие детей» при финансовой поддержке Министерства иностранных дел Германии.

AA Ref.: S 09-60-321.50 UKR 02/17
Project #: K-UKR-2017-9001