ТАМБОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Г.Р. ДЕРЖАВИНА

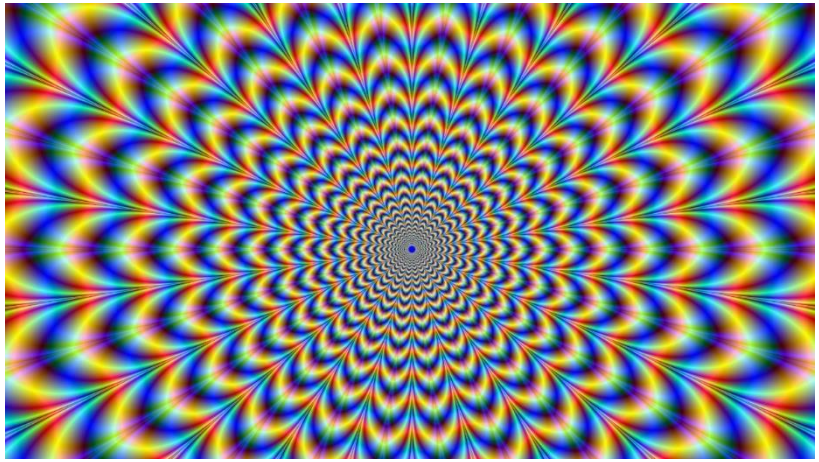
100 ЛЕТ

МОЙ РЕБЕНОК МЕНЯ НЕ СЛЫШИТ

Кандидат психологических наук,
доцент кафедры социальной и возрастной психологии,
Комаров Владимир Владимирович,
г. Тамбов.

ВИДЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

- Внушение – эмоционально-волевое словесное воздействие, основанное на некритическом восприятии информации, авторитете внушающего и психомоторной готовности внушаемого
- Убеждение – логическое словесное воздействие, основанное на объяснении, аргументации и доказательствах
- Заражение – передача эмоционального состояния, основанное на механизме эмпатии
- Подражание – передача способа действий, манеры поведения и общения, основанное на личном примере и механизме идентификации



ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ И ОШИБКИ

ОТСУТСТВИЕ ЗРИТЕЛЬНОГО КОНТАКТА

- Ситуация: ребенок сосредоточенно лепит что-то из пластилина, собирает конструктор или увлечённо смотрит мультики. Стоя на пороге детской, вы зовёте его обедать и тут же уходите. Через время повторяете просьбу, но уже повышенным тоном, находясь на кухне. Ребёнок всё равно не приходит, и тогда вы как фурия влетаете в детскую и начинаете кричать. Ребёнок удивлённо смотрит на вас. Только сейчас он услышал вашу просьбу впервые.
- Ошибка: чем младше ребёнок, тем меньше у него объём внимания. Увлечённый игрой ребёнок просто не слышит, когда к нему обращаются родители.
- Рекомендация: подойдите близко, положите руку на плечо ребёнка и позовите его по имени. Имя человека — это универсальный ключ, который активирует его внимание. Когда ребёнок обернётся и посмотрит вам в глаза, спокойным голосом повторите свою просьбу. Зрительный контакт — очень сильная вещь. Старайтесь использовать эту силу во благо.

КРИК

- Ситуация: продолжение предыдущей. Ребёнок с трудом отрывается от своих занятий, а тут вы возмущённо кричите: «Немедленно иди есть, сколько можно звать!». Первое его желание будет — не выполнить вашу просьбу, а спрятаться куда-нибудь подальше. Если он и уловит смысл требования, то выполнит его скорее от страха.
- Ошибка: ребёнок теряется и не понимает, что от него требуют и зачем это нужно выполнять. Он сделает то, что вы хотите, но ничего из этого не запомнит. И в следующий раз повторит ту же ошибку, а вам снова придётся кричать; ребёнок перестанет воспринимать вас всерьёз, если вы говорите спокойным тоном. До тех пор, пока вы не повышаете голос, вас можно игнорировать; ребёнок начинает общаться с вами аналогично. Пока он маленький, ваш крик действует, потому что звучит для него угрожающе. Как только он подрастёт, крик перестанет работать.
- Рекомендация: крик оправдан в том случае, если вы хотите позвать ребёнка и выделиться на фоне общего шума. В остальных случаях учитесь доносить вашу точку зрения по-другому. Заявите о своей позиции спокойным голосом и обязательно аргументируйте свою просьбу. Например: «Пора обедать. Если ты сейчас не поешь, у тебя не будет сил, чтобы гулять до самого вечера на площадке».

ОЖИДАНИЕ НЕМЕДЛЕННОЙ РЕАКЦИИ

- Ситуация: вы гуляете на детской площадке. Ребёнок разыгрался, но вы понимаете, что уже пора идти домой. Вы ждёте до последнего, потом хватаете его за руку на бегу и объявляете, что прямо сейчас вы уходите. Ребёнок кивнул и… побежал играть дальше. Через время вы повторяете требование, но малыш предпочитает не реагировать на него и продолжает играть.
- Ошибка: вы ждёте немедленной реакции на ваши слова. Но психологи утверждают, что дети воспринимают информацию через несколько секунд.
- Рекомендация: не ждите незамедлительной реакции и послушания. Дайте ребёнку время, чтобы осмыслить ваши слова и отреагировать на них. Предупредите о своих действиях заранее. Например: «Через 15 минут мы пойдём домой. За это время ты успеешь ещё десять раз скатиться с горки, покататься на качелях и попрощаться с детьми».

ДЛИННАЯ ЦЕПОЧКА УКАЗАНИЙ

- Ситуация: вы собираетесь на прогулку и говорите малышу: «Бери с собой игрушки, одевайся и обувайся». Пока ребёнок будет думать, что выбрать — лопатку или машинку, он забудет о том, что нужно надеть свитер и взять перчатки. И вот он растерянно мечется по квартире, а вы в это время громко возмущаетесь его бестолковости.
- Ошибка: вы формируете для ребёнка цепочку последовательных действий, некоторые звенья которой могут выпасть из его внимания. Для вас очевидно, что именно в таком порядке нужно собираться на улицу. Ребёнку сложно запомнить и правильно выполнить эту последовательность. Его внимание сосредоточено на чём-то одном.
- Рекомендация: давайте рекомендации поочерёдно и следите за выполнением каждой из них. Запомните: одна просьба — одно действие. Например: «Выбери игрушки и сложи их в рюкзак», и только после этого приступаете к одеванию.

МНОГОСЛОВИЕ

- Ситуация: вы на секунду отвлеклись, и ребёнок залез на самый высокий турник на детской площадке. Вы бросаетесь к нему и на одном дыхании выдаёте что-то типа: «Ну-ка немедленно слезь с этого турника, ты разве не помнишь, как в прошлый раз упал и сломал себе руку? Опять хочешь покалечиться?!»
- Ошибка: ребёнок ничего не поймёт из вашей многословной эмоциональной тирады. Скорее всего он выполнит требование потому, что испугается вашего тона и выражения лица. У детей короткая память, они живут в моменте. И в мгновение радости и веселья ребёнок вообще не вспомнит о прошлом негативном опыте и не сможет оценить последствия.
- Рекомендация: не будьте многословными, говорите кратко и по делу. Требование, которое вы хотите донести до ребёнка, должно быть лаконичным и понятным. Скажите: «Слезь, пожалуйста, с турника. Ты можешь упасть». Когда ребёнок вас услышал и выполнил просьбу, можете напомнить о том, что было раньше, чтобы предостеречь его от печальных последствий.

ОТСУТСТВИЕ КОНКРЕТИКИ

- Ситуация: выходной день, ребёнок с удовольствием ест печенье и смотрит мультфильм. И тут вы озадачиваете его странными вопросами: «Ты сегодня собираешься заправлять постель? Может, пора расчесаться и переодеть пижаму?». Ребёнок привычно игнорирует или вовсе выдаёт: «Не собираюсь, меня всё устраивает», и продолжает заниматься своими делами. В этом случае у вас даже причины не будет, чтобы заставить его выполнить ваши требования.
- Ошибка: с помощью подобных вопросов вы намекаете ребёнку, что недовольны его поведением или внешним видом. Но задавать их не стоит, потому что ребёнок просто не уловит их тайный посыл.
- Рекомендация: Будьте максимально конкретны и прямо попросите ребёнка сделать то или иное действие. Лучше, если вы предоставите ему право выбора в рамках этого задания. Например: «Пора застелить кровать. Ты сделаешь это сейчас или после мультфильма?»

КОВАРНАЯ ЧАСТИЦА «НЕ»

- Ситуация: ребёнок гуляет во дворе под вашим присмотром. Вы заранее предостерегаете его: «Не вздумай лезть на дерево!». И уже буквально через пять минут ребёнок сидит на том самом дереве. «Опять не послушался, ну что за несносный ребёнок!», — сокрушаетесь вы и начинаете ругаться и причитать.
- Ошибка: психика человека устроена таким образом: мы визуализируем то, о чём слышим. Некоторые ваши запреты могут обратить внимание ребёнка на вещи и ситуации, которые без вашей подсказки остались бы незамеченными. Когда вы просите ребёнка что-то НЕ делать, он должен представить это действие в воображении, а потом запретить себе это делать. И в этот момент ребёнок может не удержаться и таки попробовать сделать это.
- Рекомендация: старайтесь формировать любые просьбы без частицы НЕ, используя прямые указания к действию. Например: «Играй в песочнице, собирай орехи под деревом» и т.д. Когда вы фокусируете внимание ребёнка на своей просьбе, ему гораздо легче её выполнить.

ОТСУТСТВИЕ САНКЦИЙ

- Ситуация: вы приходите с работы уставшая и просите ребёнка помыть посуду. Ребёнок говорит «сейчас» и продолжает заниматься своими делами. Спустя полчаса вы повторяете просьбу и слышите в ответ то же самое. Попросив ребёнка о помощи в третий раз и не дождавшись её, вы молча идёте мыть посуду сами.
- Ошибка: ребёнок привык к вашим просьбам, прослушивает их в фоновом режиме и не торопится выполнять. Просто он знает, что дальше просьб или запретов обычно дело не идёт и за непослушание не последует никакого наказания. Если ребёнок игнорирует ваши просьбы постоянно, это значит, что вы не сформировали должного уважения к вашим словам.
- Рекомендация: приучите ребёнка к тому, что ваши просьбы важны и обязательны к выполнению. Просите ребёнка что-то выполнить максимум три раза. В первый раз озвучьте вашу просьбу и убедитесь, что ребёнок её услышал. Во второй раз напомните, что просите уже дважды. И предупредите, что невыполнение просьбы повлечёт санкции за невнимательное отношение к вашим словам. В третий раз просьба уже сопровождается санкциями.

ИЗБЫТОЧНЫЕ ЗАПРЕТЫ

- Ситуация: вы с семьёй пришли в кафе, расположились и сделали заказ. Ребёнок получил свою тарелку и приступил к еде. И тут началось: «Не облизывай пальцы!», «Нельзя есть столько пиццы за раз!», «Не клади локти на стол!», «Не бери столько салфеток!», «Не хватай меню, ты всё равно читать не умеешь!», «Не подбирай еду с пола!» и прочее.
- Ошибка: когда замечания идут непрерывным потоком, они превращаются для ребёнка в «белый шум». Механизм вытеснения срабатывает таким образом, что ребёнок не воспринимает всерьёз очередной запрет, который слышит регулярно.
- Рекомендация: обратите внимание на количество ваших запретов. Если вы хотите, чтобы ребёнок серьёзно относился к ним, уменьшите их количество в разы. Запрещайте только то, что на самом деле принципиально и важно. Рассмотрите ваши замечания с точки зрения здравого смысла. Оценивайте их с позиции «что из этого я могу разрешить, чтобы никому не причинить вреда». Пусть на пять ваших одобрений приходится только один запрет.

ВАША НЕВНИМАТЕЛЬНОСТЬ

- Ситуация: ребёнок вам о чём-то увлечённо рассказывает, задаёт вопросы и ждёт вашего совета или одобрения. Вы же в это время что-то ищете в сумке, листаете ленту новостей или думаете о своём. И вот, когда ребёнок закончил рассказ и ждёт вашей реакции, вы поднимаете взгляд и говорите: «Что? Повтори, пожалуйста, я не слышал(а)».
- Ошибка: дети учатся у родителей всему, в том числе и мастерству коммуникации. Если вы сами не умеете слушать и слышать, уважать мнение собеседника, как вы можете научить этому ребёнка? В конце концов он начнёт обращаться с вами аналогично: игнорировать ваши слова, отмахиваться от просьб и не интересоваться вашей жизнью.
- Рекомендация: отложите все дела и внимательно выслушайте ребёнка. Если не получается всё бросить немедленно, скажите, что будете готовы слушать через пять (десять, пятнадцать) минут. Не торопите ребёнка, не перебивайте и не обесценивайте его проблемы. Ведите диалог: задавайте вопросы, выслушивайте ответы. Дайте совет, если требуется, и найдите, за что похвалить, это очень важно для малыша.

ОБЩИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

САМОАНАЛИЗ (1)

У детей и родителей могут быть диаметрально противоположные взгляды на ситуацию. Это и становится основной причиной частых конфликтов. Родители считают, что критикуют ребёнка обоснованно. Но ребёнок живёт с мыслью, что он постоянно поступает плохо, совершает ошибки и способен вызвать только недовольство родителей. Постепенно все их слова начинают восприниматься как придирки, а сами родители становятся врагами.

САМОАНАЛИЗ (2)

Проанализируйте своё поведение и задайте себе вопросы:
Проявляете ли вы уважение к личности ребёнка?
Предоставляете ли вы ему право самостоятельно принимать решения и нести ответственность за них?
Как часто ваша критика в адрес ребёнка носит резкую эмоциональную окраску?
Как часто вы критикуете и обесцениваете занятия, которые приносят ему удовольствие и важны для него?
Как вас воспринимает ребёнок: вечно недовольным и возмущённым противником или союзником, который всегда защитит и поддержит?
Знает ли ребёнок, что вы на его стороне и готовы всегда прийти на помощь?
Будете ли вы сами выполнять требования, пожелания и просьбы человека, от которого исходит один негатив?
Честные ответы на эти вопросы помогут вам найти и устранить ошибки в общении с ребёнком. Когда ребёнок будет видеть в вас союзника, он более внимательно начнёт прислушиваться к вашим словам.

БУДЬТЕ САМИ ВНИМАТЕЛЬНЫМ СЛУШАТЕЛЕМ

Ребенок не сможет стать внимательным слушателем, если ему будет не у кого этому учиться. Поэтому убедитесь, что вы сами как внимательный слушатель служите примером того, что требуете от ребенка. Покажите, что вы выслушиваете супруга (супругу), друзей и, самое главное, самого ребенка. Хорошим напоминанием служит старая поговорка: “Не зря нам даны два уха и один рот!” Слушайте своего ребенка в два раза дольше, чем говорите.

ГОВОРИТЕ ВЕЖЛИВО

Самый быстрый способ заставить ребенка не обращать на вас внимания – это использовать такие разновидности коммуникации, как критика, приказы, нотации, навязывание своего мнения, осуждение, запугивание, крик и мольба. Спросите себя, как бы вы хотели, чтобы разговаривали с вами, если бы вы были ребенком, и используйте такой образец общения.

СНАЧАЛА ОБРАТИТЕ НА СЕБЯ ВНИМАНИЕ

Прежде чем начнете говорить, убедитесь, что ребенок смотрит на вас. Можно слегка приподнять его подбородок, так, чтобы он смотрел прямо в глаза, или дать словесную команду, чтобы обратить его внимание: “Посмотри, пожалуйста, на меня и послушай то, что я скажу”. Когда вы смотрите друг другу в глаза, ребенок полностью в вашем распоряжении: это как раз подходящий момент для того, чтобы сформулировать свою просьбу. Использование этой техники каждый раз, когда вам действительно требуется внимание ребенка, заставит его слушать.

СДЕЛАЙТЕ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ

Иногда детям действительно сложно переключиться, особенно если они заняты тем, что им очень нравится. Кроме того, ребенок действительно может не слышать вас. Установите временное ограничение: “Мне понадобится твоя помощь через две минуты” или “Я хочу с тобой поговорить через минуту. Пожалуйста, подготовься”.

ПОНИЗЬТЕ ГОЛОС

Вместо того чтобы повышать тон, понизьте его. Ничто не отбивает охоту быстрее, чем крик, поэтому поступите наоборот: говорите мягче и тише. Обычно это застает ребенка врасплох, и он останавливается, чтобы послушать. Учителя используют эту стратегию на протяжении многих лет, потому что она действенна и основана на внушении.

ГОВОРИТЕ КРАТКО, МЯГКО И ТОЧНО

Дети становятся восприимчивее, если знают, что им не придется выслушивать лекцию, поэтому пусть ваши просьбы будут краткими и по делу. Ограничение количества слов, входящих в вашу просьбу, тоже помогает. Иногда достаточно одного убедительного слова.

ТАМБОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Г.Р. ДЕРЖАВИНА

100 ЛЕТ

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!