Fundusze Europejskie
Wiedza Edukacja Rozwój

Rzeczpospolita Polska

Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny

Хороша розмова з дитиною. Як слухати? Що говорити?

UNIWERSYTET WARSZAWSKI | WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH

Доктор Кароліна Малек

Я була чудовою мамою, поки у мене не було власних дітей....

Роль батьків - непроста справа. Потрібно одночасно:

розуміти, підтримувати, вчити, пояснювати, встановлювати межі, розвивати цікавість дитини, не обмежувати - але не відштовхувати, бути поруч, коли дитина цього потребує, але давати можливості для самостійності, допомагати дитині справлятися зі своїми емоціями, одночасно переживаючи свої...

Крім того, - діти є самі собою. Вони відрізняються від своїх батьків, вони по-іншому переживають, по-іншому бачать, по-іншому розуміють.
До того ж, діти змінюються! Вони ростуть і розвиваються.
Кожного дня!
Також- дитяча реальність змінюється. Те, що навколо, має значення.

Діти говорять...

" Я ненавиджу це місце. Я більше туди не піду. Мені там нічого не подобається. Ти можеш говорити все, що хочеш, а я все одно туди не піду.”

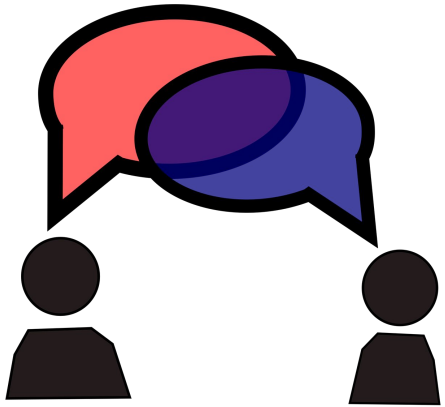
"Я не маю нового олівця. Хтось, мабуть, вкрав його або забрав у мене ".

"Ось я його вдарю, я його нормально поб’ю, дурень який. (БУХ).”

"Ти не будеш казати мені, що робити. Я знаю краще, ти не там, так що ти не знаєш, що це таке ".

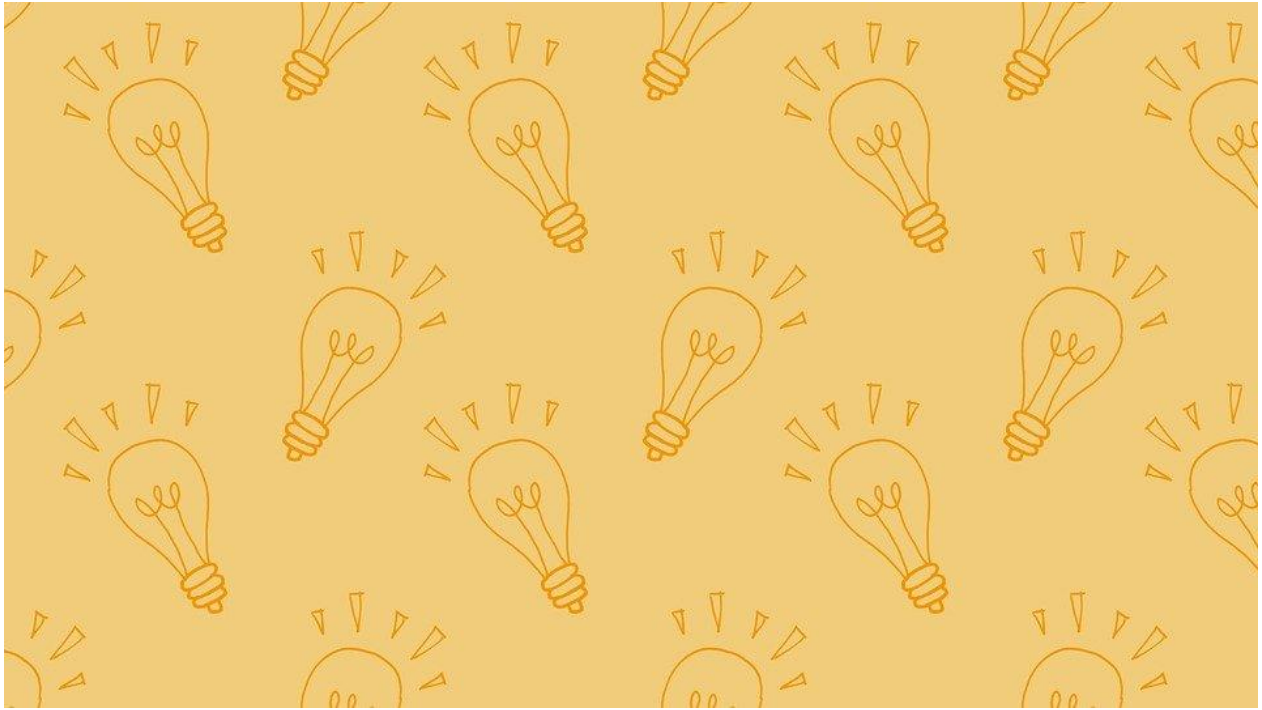
Що таке хороша розмова?

1. Коли у нас виникає враження / відчуття, що у нас хороша розмова?
2. Яка її мета? Цілі?



КОНТАКТ

ЩО ОЗНАЧАЄ «ПІДТРИМУВАТИ ЗВ’ЯЗОК»?



КОНТАКТ як основа розмови

СИТУАЦІЯ розмови між дорослим і дитиною є АСИМЕТРИЧНОЮ. Обов'язок і відповідальність дорослого - докласти зусиль, щоб побудувати хороше взаєморозуміння.

Що сприяє кращому взаєморозумінню?

- Безумовне прийняття (???)
- Турбота - прихильність (???)
- Послідовність у поведінці (???)

Безумовне прийняття

- Людини/Дитини

  Хто він, що він такий, як сприймає світ і себе, як бачить те, що навколо

- Почуттів/потреб

  Емоції-це відповідь на те, що відбувається навколо. Вони є реакцією на реальність. Є. Вони можуть бути виражені по-різному - і тут є багато способів

  вираження емоцій, з якими ми не повинні/не можемо погодитися. Але лише за їх змістом

  ТАК

Послідовність поведінки...

У розмові важлива щирість....

"Ні, ні, я зовсім не нервую / хвилююся / злюся.....”

Коли ми розмовляємо з дітьми, ми відчуваємо різні почуття... часто дуже інтенсивно. Як дорослі, які контактують з дитиною, ми маємо більшу здатність розпізнавати те, що ми відчуваємо, і регулювати вираження емоцій.
Проте це відрізняється від заперечення того, що вони відбуваються.

Турбота та відданість

Чи можливі вони на даний момент? Доступні?
Чи можна їх досягти?

Чи варто відвоювати трохи ресурсів і дати зрозуміти, що ми поговоримо через хвилину....

ЩО ВКЛЮЧЕНО В КОНТАКТ?

- **СЛУХАННЯ -**
- ПОВАГА
- ЕМПАТИЧНА ПОЗИЦІЯ
- УВАГА НА ЯКІСТЬ КОНТАКТУ

Активне слухання.

Активне слухання.

- Наслідування за співрозмовником
- Невербальні комунікації (інтонація, зоровий контакт, міміка, жестикуляція)
- Вербальна реакція на співрозмовника як спосіб налагодження контакту

Відкриті питання

- **Відкриті запитання** - мають на меті заохотити співрозмовника говорити ширше на задану тему, дозволяючи співрозмовнику "розкритися". Ставлячи такі запитання, ми не лише отримуємо інформацію, але й даємо зрозуміти, що розраховуємо на думку іншої сторони. Питання такого типу допомагають розрядити негативні емоції та розібратися з категоричними твердженнями.
- Приклади:
    - *Що ти думаєш про...*
    - *Яка твоя реакція?*
    - *Чому ти так думаєш?*
    - *Що змушує тебе стверджувати, що...*
    - *Розкажеш мені більше?*
    - *Що сталося?*

" Я ненавиджу це місце. Я більше туди не піду. Мені там нічого не подобається. Ти можеш говорити все, що хочеш, а я все одно туди не піду.”

"Я не маю нового олівця. Хтось, мабуть, вкрав його або забрав у мене ".

"Ось я його вдарю, я його нормально поб’ю, дурень який."

Перефразувати

- **Перефразування** - ми переказуємо іншими словами те, що хтось сказав, перевіряючи, чи правильно ми зрозуміли. Реакція слухача свідчить про те, що людина має намір лише запитати, чи точно вона зрозуміла: що саме сказав співрозмовник, що він відчуває по відношенню до своїх проблем і як він їх сприймає. Наприклад:
- "Якщо я тебе правильно зрозумів...”
- "З того, що ти кажеш, здається.....".
- "То ти кажеш, що..."
- Особливості перефразування:
  - показує співрозмовнику, що ми уважно слухаємо те, що він говорить,
  - дозволяє нам переконатися, що ми добре розуміємо співрозмовника,
  - дозволяє впорядкувати хаотичну розмову,
  - це дозволяє дотримуватися фактів у конфліктній ситуації.

" Я ненавиджу це місце. Я більше туди не піду. Мені там нічого не подобається. Ти можеш говорити все, що хочеш, а я все одно туди не піду.”

"Я не маю нового олівця. Хтось, мабуть, вкрав його або забрав у мене ".

"Ось я його вдарю, я його нормально поб’ю, дурень який."

Відображення

- **Відображення** (прояснення) - зосередження на емоціях співрозмовника і висловлювання того, що, на нашу думку, може відчувати співрозмовник: наприклад:
  - "Здається, ти задоволений цими планами".
  - "Здається, я тебе розлютила".
  - "ти, здається, хвилюєшся через це".
- Основна мета слухання, що відображає емоції та почуття, полягає в тому, щоб змусити людину усвідомити свої власні емоції.
- Це сигнали, які надсилає одержувач (вони також можуть бути невербальними), повідомляючи відправнику, що він знає і розуміє, що відчуває співрозмовник, не вказуючи при цьому, погоджується він з ним чи не погоджується.

" Я ненавиджу це місце. Я більше туди не піду. Мені там нічого не подобається. Ти можеш говорити все, що хочеш, а я все одно туди не піду.”

"Я не маю нового олівця. Хтось, мабуть, вкрав його або забрав у мене ".

"Ось я його вдарю, я його нормально поб’ю, дурень який."

Зосередження на найважливішому

- Просимо співрозмовника зосередитися на найважливішому питанні, наприклад:
- "Схоже, що є багато важливих речей, про які ти хотів би поговорити, але чи є щось конкретне, з чим ми могли б щось зробити?"

" Я ненавиджу це місце. Я більше туди не піду. Мені там нічого не подобається. Ти можеш говорити все, що хочеш, а я все одно туди не піду.”

"Я не маю нового олівця. Хтось, мабуть, вкрав його або забрав у мене ".

"Ось я його вдарю, я його нормально поб’ю, дурень який."

Чого ми тут не знайдемо:

- Заперечення
  "Та все не так погано, як ти кажеш..."
- Філософствування:
  "Слухай, таке життя, ти не завжди отримуєш те, що хочеш..."
- Порада:
  "Сходи туди, поспілкуйся з кимось, і я впевнений, що вони виявляться крутими.. Ось побачиш"
- Повчання:
  "Як ти можеш так говорити, це ж негарно".
- Заперечення:
  "Ти точно так не думаєш/відчуваєш..."

Що нам (батькам і дітям) це дасть?

1. Ми дамо дитині відчуття того, що її чують - покажемо, що її переживання і вона сама є для нас важливими.
2. Ми збільшимо ймовірність того, що вона знову прийде до нас і розповість, про те, що з нею відбувається.
3. Ми дізнаємося більше про реальність та переживання дитини.
4. Ми познайомимося з самою дитиною - дізнаємося, що вона думає, відчуває, як реагує.
5. Ми допоможемо дитині пізнати себе - через відкриті запитання, перефразування та уточнення ми навчаємо дитину самоаналізу та саморегулювання.
   Можливо, коли він виросте, то зможе сам користуватися цими стратегіями :).

Бібліографія

Штандер В. (1999) Розмови, які допомагають. (Sztander W. (1999) Rozmowy, które pomagają.)

М. Круль - Фієвська "М'яко, впевнено, безстрашно" (M. Król – Fijewska „Łagodonie, stanowczo, bez lęku”)