

JAK POLEPSZAĆ KOMUNIKACJĘ Z DZIECKIEM?



DARMOWY E-BOOK

KIM JESTEM?



Nazywam się Marcin Czerwiński i jestem trenerem biznesu od 16 lat. Prowadzę szkolenia i warsztaty z umiejętności miękkich dla pracowników różnych organizacji w różnych branżach. Większość mojej działalności szkoleniowej to rozwój w trzech obszarach:

- umiejętności komunikacji
- umiejętności menedżerskich
- rozwoju osobistego

Pomimo bardzo obszernej tematyki w tych obszarach, wszystkie łączy jeden, bardzo ważny obszar kompetencyjny, mianowicie **KOMUNIKACJA**. Dotyka nas ona w każdej sytuacji życiowej, zawodowej, prywatnej, w relacjach z dziećmi, bliskimi oraz wszędzie tam gdzie dochodzi do kontaktu człowiek – człowiek. Komunikacja stanowi mój największy obszar zainteresowań dlatego blog, który prowadzę (www.klawytata.pl) dotyczy głównie tego aspektu.

Zapraszam Cię do regularnego odwiedzania go, ponieważ znajdziesz na nim wiele interesujących artykułów, technik oraz narzędzi, które warto wykorzystywać w codziennym życiu. Szczególnie w kontekście budowania relacji z dziećmi. Ponieważ sam jestem ojcem i mężem,

Znajdziesz mnie również na facebooku i Instagramie.

Zapraszam 😊

Zaczynamy!



GRATULACJE!

Skuteczna komunikacja z dzieckiem to podstawa do budowania dobrych, trwałych relacji. To podstawa do rozwoju kompetencji w jakie chcemy „wyposażyć” nasze dzieci tak, aby mogły łatwo radzić sobie w życiu. Szczególnie dziś, gdy świat pędzi do przodu, technologia rozwija się w niesamowitym tempie a na czas jest permanentnym deficytem i ciągle go nam brakuje.

Dobra komunikacja pozwala nam łatwiej zadbać o to co w życiu ważne: relacje, kompetencje, porozumienie i satysfakcję.

Dlatego podjąłeś dobrą decyzję pobierając tego e-booka. W tym poradniku przedstawię Ci kilka niezwykle ważnych aspektów komunikacyjnych, struktur i form, których używamy na co dzień. Sęk w tym, że wiele z nich to sabotaż naszych własnych intencji i często o tym nie wiemy. Chcemy osiągnąć jakiś zamierzony efekt (poprosić o coś dziecko, zachęcić do rozmowy, poznać jego odczucia, etc.) ale źle zbudowane przez nas zdanie powoduje efekt odwrotny i zaczynamy się denerwować, że dziecko nas nie słucha, że nie współpracuje, nie chce spać, jeść itd.





SPIS TREŚCI

- 05** SŁOWA, KTÓRE WPŁYWAJĄ NA SKUTECZNOŚĆ KOMUNIKACJI
- 05** NIE
- 07** ALE
- 08** UDAŁO CI SIĘ
- 09** DLACZEGO?
- 11** PYTANIA ZAMKNIĘTE VS PYTANIA OTWARTE
- 12** PYTANIA ZAMKNIĘTE
- 13** PYTANIA OTWARTE
- 15** PYTANIE POZORNEGO WYBORU
- 16** BARIERY KOMUNIKACYJNE

SŁOWA, KTÓRE WPŁYWAJĄ NA SKUTECZNOŚĆ KOMUNIKACJI

NIE

Jak pewnie już wiesz choćby z mojego artykułu (a jeśli go jeszcze nie czytałeś, to zapraszam), słowa „nie” używamy bardzo często. Jest ono oczywiście niezwykle potrzebne. Problem pojawia się wtedy, gdy zestawiamy je z czasownikiem: nie myśl, nie wyobrażaj sobie, nie czuj się, nie rób..

My, Polacy, mamy to do siebie, że mówimy zaprzeczeniami, tzn., mówimy innym czego mają nie robić, zamiast co mają robić. Dotyczy to szczególnie komunikatów wypowiedzianych do dzieci.

Z jakiego powodu mówiąc do dziecka: „nie biegaj” dziecko robi dokładnie odwrotnie? Rodzic zaczyna się irytować i przychodzi mu myśl: „moje dziecko mnie nie słucha”.

Ponieważ w tak wypowiedzianym zdaniu, koncentrujemy uwagę dziecka na bieganiu. Spójrz na tabelę na następnej stronie i porównaj te wypowiedzi. Jestem pewien, że dostrzeżesz różnicę.

Przetestuj je również w realnych sytuacjach.





ZAMIAST...:

Nie biegnij!
Nie bij kolegi.
Nie syp piaskiem.
Nie krzycz!
Nie przewróć się.
Nie wchodź tam.
Nie wkładaj tego do buzi!
Nie rzucaj tym.
Nie spiesz się.
Nie bierz tego.
Nie spóźnij się.
Nie zepsuj tego.

POWIEDZ:

Zatrzymaj się...
Przestań to robić...
Przesypuj piasek powoli...
Przestań krzyczeć/uspokój się...
Idź prosto/patrz pod nogi...
Zejdź z tego...
Odłóż to...
Połóż to na swoje miejsce...
Zwolnij...
Zostaw to...
Bądź o czasie...
Zadbaj o...

Przetestuj tę formę komunikatów i daj mi znać w komentarzach, proszę 😊

ALE

Słowo „ale” to potocznie tak zwany kasownik.

Jeśli zestawię komunikat: „Widzę, że włożyłeś dużo wysiłku w namalowanie tego obrazka ale strasznie ubrudziłeś stół”, to całą uwagę dziecka skupię na tym, co po „ale”, czyli na brudnym stole.

W pierwszej części dziecko dostaje pozytywne wzmocnienie („włożyłeś dużo wysiłku”), a po chwili: bęc! Brudny stół.

Zapamiętaj, to co przed „ale” jest osłabiane w zdaniu. To co po „ale” – wzmocniane.

Zdanie wypowiedziane odwrotnie (Ubrudziłeś stół ale widzę, że włożyłeś dużo wysiłku w namalowanie tego obrazka) powoduje inny wydźwięk. Jeśli chcemy zrównoważyć wypowiedź, możemy zamiast ale użyć takich słów jak: równocześnie, w tym samym czasie czy spójnik "i".

Możemy również świadomie wzmocniać pozytywne działania dziecka, poprzez umieszczanie po „ale” tego, na co chcemy zwrócić większą uwagę.





UDAŁO CI SIĘ

Często chcemy docenić dziecko, zauważyć jakiś jego mały lub większy sukces. Od prostych rzeczy (dla nas, rodziców, prostych 😊) typu ułożenie puzzli, po coś poważniejszego, jak dobra ocena ze sprawdzianu lub zdanie egzaminu. Mówimy wtedy z radością i entuzjazmem w głosie: Świetnie, udało Ci się, ale super! 😊

„Udało Ci się” wskazuje, że miałeś szczęście, pofarciło Ci się. Przypadek. To sformułowanie jest lekceważy wykonaną pracę przez dziecko, włożony wysiłek. Jest to duży osłabiacz w docenianiu rozmówcy. Zamiast tego dużo lepiej jest użyć sformułowań, które docenią zaangażowanie, poświęcony czas i wykonaną robotę, np.:

- *Gratuluję, włożyłeś dużo wysiłku by ułożyć te puzzle, osiągnąłeś świetny efekt.*
- *Świetnie, należy Ci się ta dobra ocena, poświęciłeś sporo czasu na naukę.*
- *Extra, gratuluję zdanego egzaminu, twój wysiłek przyniósł Ci efekt. Bądź z siebie dumny.*

Tego typu komunikaty doceniają włożoną pracę, pokazują dzieciom, że same są odpowiedzialne za rezultaty i że to one finalnie mają wpływ na efekty a nie przypadek. Dzięki temu konsekwentnie budujemy wewnętrzną odpowiedzialność i motywację dzieci do działania.



Co w zamian? Tam gdzie to możliwe, warto zastąpić to pytanie innymi:

- Co się stało, że...
- W jaki sposób?
- Co jest przyczyną...?
- Co sprawiło...?
- Co spowodowało...?
- Jak to się stało, że...?

Przykłady zamiany pytania "dlaczego":

- Dlaczego dostałeś tak słabą ocenę z klasówki? (Bo się na mnie uwzięła)
- Co sprawiło, że dostałeś taką ocenę z klasówki? (Strasznie dużo tego materiału było do nauki)

DLACZEGO?

Jakie pułapki czyhają na nas przy zadawaniu pytań zaczynających się od „dlaczego”?

Pytania typu „dlaczego” zwykle spychają dziecko (dorosłych zresztą również) do defensywy. Na tak postawione pytanie większość zaczyna się bronić. Pomimo, że nasze intencje są dobre i chcemy tylko uzyskać informacje, to przy zadawaniu tego typu pytań najczęściej dzieci podają zewnętrzne powody zaistnienia danej sytuacji, np.:

Rodzic: - Dlaczego dostałeś tak słabą ocenę z klasówki?

Dziecko: - Bo się na mnie uwzięła (ta niedobra nauczycielka 😊)

Jeśli ten typ pytań dominuje u nas i takie zadajemy dzieciom, to często będzie to rzutować na życie dorosłe i w konsekwencji nasze dorosłe dziecko też będzie reagować obronnie na tak zadane pytanie (np. w relacji żona-mąż lub w relacji służbowej).



*"Pytania typu "dlaczego"
spychają dziecko do
defensywy"*



Dostajemy tu realne powody słabszej oceny, dzięki temu możemy pogłębiać rozmowę i rozwijać kompetencje i odpowiedzialność (np. poświęcenie większej ilości czasu i przygotowanie się do klasówki).

- Dlaczego się spóźniłeś?
- Co spowodowało Twoje spóźnienie?
- Dlaczego to zrobiłeś?
- Co powoduje, że reagujesz w ten sposób?

Możemy również dodatkowo odnieść się do danych faktów (sytuacji, które obserwujemy, słyszymy, itd.), np.:

- Słyszę, że złościsz się na.... Co powoduje w Tobie taką sytuację?
- Widziałem, że kłóciliście się z Wojtkiem, ciekaw jestem co takiego spowodowało, że na niego nakrzyczałeś?

Tak stawiane pytania dają nam większą szansę na poznanie prawdziwych odczuć dziecka i jego emocji. Dają nam też szansę na budowanie większej odpowiedzialności i poczucia wpływu na sytuację.



PYTANIA ZAMKNIĘTE VS PYTANIA OTWARTE

Pytania w komunikacji pełnią trzy podstawowe funkcje:

- Informacyjna
- Psychologiczna (budowanie relacji)
- Kontrola nad procesem rozmowy

Informacyjna

To pytania, które zadajesz by zdobyć jakieś informacje, dowiedzieć się konkretnych rzeczy. (Jaką chcesz herbatę, czarną czy zieloną? Gdzie wolisz pojechać na obóz w tym roku? Ile kosztowała ta książka? Itp.)

Psychologiczna

To pytania, które zadajesz by wciągnąć dziecko w rozmowę, pogłębić relację, poznać motywacje, odczucia i emocje, Rozumieć powody jego działań i pokazać mu, że jest przez Ciebie rozumiane. To pytania zwiększające zaangażowanie i zaufanie. (Jak się czujesz? Co u Ciebie? Opowiedz mi, jak to było z..., Rozumiem, byłem kiedyś w podobnej sytuacji, to nie było fajne, prawda?)

Kontrola nad procesem rozmowy

To umiejętność takiego formułowania pytań, które powodują nadanie kierunku w rozmowie. Zwykle są zadawane celowo do osiągnięcia odpowiedniego efektu. Służą do rozmowy kompetencji, wypracowywaniu rozwiązań i budowania motywacji. Szerzej o tych pytaniach przeczytasz wkrótce u mnie na blogu.

Zapraszam!



Pytania zamknięte

Zwykle zaczynają się od „czy” i dają odpowiedź: „tak”, „nie”, ewentualnie „nie wiem”.

- pozwalają na krótkie, konkretne odpowiedzi;
- pozwalają doprecyzować niejasne kwestie;
- niosą sporą dozę nacisku czy presji, prowokując do deklaracji: tak lub nie;
- kończą dyskusję, gdyż nie dają rozbudowanych wypowiedzi.

Np.: *Fajnie było w szkole?*

Jak może dziecko odpowiedzieć na takie pytanie? Krótko. Ten rodzaj pytań często zamyka rozmowę, zniechęca do dialogu. Rodzic za to się frustruje i mówi: *Moje dziecko nie chce mi nic opowiadać!* 😞

Warto pamiętać, że wbrew pozorom mamy dość duży nawyk używania pytań zamkniętych w komunikacji. Zachęcam Cię byś zwrócił na to uwagę.

*"Pytania zamknięte
zniechęcają
do rozmowy"*



Pytania otwarte

Pytania otwarte to pytania, które:

- pozwalają uzyskać rozbudowane odpowiedzi;
- niosą niewielką dozę nacisku czy presji, dając dziecku swobodę wypowiedzi;
- podtrzymują rozmowę;
- stwarzają atmosferę akceptacji i otwartości przez swobodny przepływ informacji.

Pytania otwarte to tak zwane złote pytania i zaczynają się od pytańników: co, jak, gdzie, kiedy, ile, po co, który, skąd, dokąd...

Np.: *Jak dziś było w szkole? Co dziś ciekawego się wydarzyło? Dokąd się chcecie wybrać po lekcjach?*

Oczywiście, zawsze jest szansa, że dziecko odpowie jednym słowem: fajnie, nic, nigdzie. Warto jednak pamiętać by być konsekwentnym, ponieważ jeśli dziś dziecko nie ma ochoty rozmawiać, to jest szansa, że jutro na tak postawione pytanie zacznie się naprawdę ciekawa i bogata rozmowa.





Ćwiczenie:

Zamień pytania zamknięte na pytania otwarte:

Pytanie zamknięte

Pytanie otwarte

Czy coś Cię zainteresowało?

Co Cię zainteresowało?

Czy mogę się z Tobą umówić na...

.....

Czy mógłbyś wyrzucić śmieci?

.....

Czy uważasz, że to dobre rozwiązanie?

.....

Czy myślisz, że warto mieć dobre oceny?

.....

Czy umyjesz w końcu zęby?

.....

Czy posprzątasz swój pokój?

.....

Czy podoba Ci się ten pomysł?

.....

Czy masz ochotę na obiad?

.....

Czy udał Ci się wieczór?

.....

Czy pojedziesz ze mną do sklepu?

.....

PYTANIE POZORNEGO WYBORU

Ten rodzaj pytania jest szczególny. Jego celem jest realizacja Twojego założenia lub efektu. Polega na podaniu dziecku dwóch możliwości (czyli dziecko ma wybór), z których i jedno i drugie realizuje Twój cel, niezależnie od tego co dziecko wybierze.

Kiedy moja córka była młodsza i chodziła do przedszkola, to poranek był zawsze najtrudniejszym momentem (śniadanie, toaleta, ubieranie się, wyjście z domu, itp.). Gdybym na tym etapie pytał córki w co chce się dziś ubrać do przedszkola, to pewnie miałbym godzinę z głowy 😊 Przygotowywałem więc dwa zestawy ubrań i pytałem: W czym dziś wolisz iść do przedszkola, w tym czy w tym?

Niezależnie od tego co córka wybierała, ja realizowałem swój cel – szybsze ubranie się i wyjście z domu. Córka natomiast miała poczucie wyboru i wpływu na własne decyzje. Te pytania możesz stosować w wielu różnych sytuacjach, nie tylko z dzieckiem 😊

Przykłady takich pytań:

- Co wolisz dziś na obiad, makaron czy ryż?
- Co zjesz na śniadanie, jogurt czy serek?
- Co chcesz do picia, woda czy herbata?
- Od czego chcesz zacząć odrabiać lekcje, polski czy biologia?
- Co posprzątasz najpierw, swój pokój czy łazienkę?
- Kochanie, gdzie masz ochotę wybrać się w weekend, do kina czy do teatru? 😊



BARIERY KOMUNIKACYJNE

Bariery komunikacyjne, które utrudniają komunikację:

- Osądzanie: „Nie masz racji”, „Jesteś za młoda, by być już zmęczona”
- Domyślanie się: „Robisz to celowo, żeby zdenerwować brata”
- Doradzanie: „Spytaj mamę, może się z Tobą teraz pobawi”
- Zmiana kierunku: „Już mi to opowiadałaś. Lepiej powiedz mi jak...”
- Rozkazywanie: „Marsz do pokoju!”
- Wykład: „Słuchaj, teraz masz najlepszy czas, później pójdziesz do pracy...”
- Porównywanie: „Zobacz jak tamta dziewczynka świetnie daje radę!”
- Groźby: „Słuchaj, jeśli tego nie zrobisz, to masz szlaban tydzień na...”
- Zawstydzanie: „Wiesz, nie wypada coś takiego dziewczynce, naprawdę...”
- Moralizowanie: „Takiego języka dobre dzieci nie używają”
- Przesłuchanie: „Jak zamierzasz poprawić oceny? Kiedy? Od czego zaczniesz?”





TRENING

A teraz potrenuj sam. Najlepszym sposobem jest wziąć czystą kartkę i długopis, usiąść w spokoju na 5-10 minut dziennie i wypisywać swoje własne przykłady.

Pamiętaj, trening czyni mistrza.

Powodzenia!

Marcin Czerwiński



KONTAKT ZE MNĄ:

kontakt@klawytata.pl

www.klawytata.pl

www.facebook.com/klawytata

www.instagram.com/klawytata

klawy **tata**



***"Komunikacja
pracuje dla tych,
którzy nad nią
pracują."***

JOHN POWELL