

NASTOLATEK W RODZINIE - JAK ROZMAWIAĆ O WYCHOWAWCZYCH WYZWANIACH?

Beata Słowikowska

pedagog, trener treningu interpersonalnego
oraz warsztatów umiejętności
psychospołecznych Polskiego Towarzystwa
Psychologicznego

mediator rodzinny,

Zespół Szkół w Łabiszynie

FUNKCJE JAKIE PEŁNI AKTYWNE SŁUCHANIE W RELACJACH MIĘDZYLUDZKICH

1. Aktywne słuchanie prowokuje drugą osobę do mówienia. Słuchając naszego rozmówcy pozwalamy mu się „wygadać.” To często przynosi ulgę i problem jest łatwiejszy do rozwiązania.
2. Czynne słuchanie pozwala uporządkować mówiącemu swe myśli i uczucia oraz lepiej rozeznaczyć się w trudnej sytuacji, a także pozwala na samodzielne poszukanie rozwiązania.
3. Aktywnie słuchając zapobiegamy przedwczesnemu wyciąganiu wniosków.
4. Osoba słuchana czuje się bardziej wartościowa, poprawia się jej samoocena, wzmacnia się jej poczucie szacunku do siebie samego (dziecko czuje się bardziej kochane)
5. Aktywnie słuchając dajemy naszemu rozmówcy poczuć naszą akceptację i chęć zrozumienia go.
6. Umiejętne słuchanie jest formą pomocy!
7. Aktywne słuchanie polepsza nasze relacje z innymi ludźmi, pogłębia wszelkie więzi.

PODSTAWOWE TECHNIKI WYKORZYSTYWANE W AKTYWNYM SŁUCHANIU

- **UMIEJĘTNOŚĆ SKUPIENIA SIĘ** – wyrażenie zainteresowania poprzez **zwrócenie się w stronę mówiącego**, utrzymywanie **kontaktu wzrokowego**, **zmianę wyrazu twarzy** i inne sygnały świadczące o kontakcie i fizycznej obecności.(adekwatne do usłyszanych treści)
- **UMIEJĘTNOŚCI PODAŻANIA** – nie przeszkadzanie i nie rozpraszanie mówcy.

Używanie zachęcających zwrotów :

„tak”, „rozumiem”, „mhm”, „potakiwanie”, „aha”, „interesujące”.., „rzeczywiście”, „serio”?,

Zadawanie pytań otwartych: **jak?, gdzie?, kiedy?, dlaczego?, co? w jaki sposób?**

Unikanie tworzenia atmosfery przesłuchania, przez ciągłe zadawanie pytań

- 
- **SKUPIANIE SIĘ NA NAJWAŻNIEJSZYM** – prosimy mówiącego o skoncentrowanie się na sprawie najistotniejszej

„Rozumiem, że wszystko jest dla Ciebie ważne, ale czy jest jakaś konkretna rzecz, którą chciałbyś się teraz zająć?”

„Która z tych spraw jest dla Ciebie najważniejsza?”

- **STOSOWANIE „OTWIERACZY”**-zachęt do mówienia

„Chciałbym coś o tym usłyszeć..”

„Chciałbyś o tym powiedzieć?”

„Porozmawiajmy sobie o tym..”

„Opowiedz mi całą historię”

„To brzmi, jak gdybyś miał mi coś do powiedzenia”

„To co mówisz, wydaje się być dla Ciebie ważne”

„Opowiedz mi o tym”

- **PARAFRAZOWANIE** – powtarzanie własnymi słowami treści wypowiedzi rozmówcy; używanie zwrotów „*O ile cię dobrze zrozumiałam....*”, „*Chcesz powiedzieć, że...*”,
„*Z tego co powiedziałeś wynika, że...*” lub sprawdzanie, czy dobrze rozumiemy otrzymany komunikat.
- **ODZWIERCIEDLANIE** – określanie uczuć kryjących się za wypowiedzią rozmówcy, mówienie jakie naszym zdaniem są odczucia rozmówcy
„*Zdaje się, że jesteś wściekły...*”
„*Wygląda na to, że rozzłościło cię to, że...*”
„*Wydajesz się być bardzo wzburzona, gdy mówisz o tej sprawie...*”
„*Słyszę żal w twoim głosie, czy tak?*”

- **DOWARTOŚCIOWANIE** – pokazanie drugiej osobie, że jest ona ważna; docenianie wysiłków naszego rozmówcy „*Bardzo się cieszę, że tak poważnie podeszła pani do tej sprawy*”.

„Doceniam twoje wysiłki rozwiązania tego problemu.”

- **POWŚCIĄGLIWOŚĆ** w wyrażaniu własnego zdania-przekonuje rozmówcę, że nie jest od razu oceniany (mówienie dziecku „dobrze, ja też tak sądzę” oznacza, że właściwa jest tylko wypowiedź, z którą zgadza się rodzic, nauczyciel).
- **BYCIE AUTENTYCZNYM** - **ZGODNOŚĆ JĘZYKA CIAŁA ZE SŁOWAMI**. W przypadku sprzecznych sygnałów zawsze wierzymy temu co mówi ciało. Adekwatne reagowanie na sygnały niewerbalne wysyłane przez rozmówcę.

Zaproszenie do ćwiczenia...

- **PARAFRAZA**, „O ile cię dobrze rozumiałam....” „Chcesz powiedzieć, że...” „Z tego co powiedziałeś wynika, że...”
- **ODZWIERCIEDLENIE**, „Zdaje się, że jesteś wściekły...” „Wygląda na to, że rozzłościło cię to że...”
- **„O nie! Co ja zrobię? Wczoraj obiecałam przyjaciółce, że po pracy pomogę jej upiec ciasto z truskawkami, a dzisiaj rano mąż powiedział mi, że jak wrócimy po pracy do domu, to zabierze mnie do restauracji na obiad tylko we dwoje!”**
- **Parafraza:**.....
- **Joasia wyjeżdża do pracy do Anglii, a to moja najlepsza przyjaciółka....**
- **Odzwierciedlenie:**.....
- **Kierowca autobusu nakrzyczał na mnie i wszyscy się śmiali!**
- **Odzwierciedlenie**

Zamień pytania zamknięte na otwarte:

- *Czy uważasz, że postąpiłeś dobrze?*

.....

- *Czy na pewno nie zaczepiałeś go?*

.....

- *Czy myślisz, że to jest najlepsze rozwiązanie?*

.....

- *Jak sądzisz czy inni się na to zgodzą?*

.....

PRZYKŁADY BARIER KOMUNIKACYJNYCH używanych w domu i szkole

Rodzic, nauczyciel , który decyduje za innych, uzależnia, pozbawia możliwości samodzielnego podejmowania decyzji i działań, daje odczuć, że problemy i możliwości drugiej osoby się nie liczą.

Grozi , komenderuje, rozkazuje: (daje dziecku dyspozycje)

„ Natychmiast pójdziesz do pani Kowalskiej i ją przeprosisz.”

„Jeszcze taka jedna uwaga jak ta, a opuścisz pokój”

„ Jeśli tego nie zrobisz to...”

„Nie odzywaj się tak do swojej matki”

” Nie waż się podnosić na mnie głosu!”

„ Co to za ton jak ty się do mnie odzywasz?”

Wygłasza kazania, moralizuje:

„Musisz zawsze okazywać szacunek dorosłym”

„Powinieneś to zrobić, ponieważ...”

„Czy ty zdajesz sobie sprawę z konsekwencji?”

„Ja na twoim miejscu nigdy nie pozwoliłabym na to, żeby...”

„Powinieneś”

Rodzic, nauczyciel osądzający, narzucający własne wartości punkt widzenia innym, zamiast słuchania ocenia drugą osobę, jej wygląd, ton głosu, możliwości i używanie słów. *Wydaje mu się, że jest w posiadaniu jedynie słusznych prawd.*

Krytykuje, osądza

- „Czy ty nic nie rozumiesz?”*
- „Ty nie myślisz logicznie”*
- „Zupełnie nie masz racji”*
- „To nie jest dojrzały punkt widzenia”*

Obraża, zawstydza, ośmiesza

- „To dlatego, że jesteś leniwy!”*
- „Jesteś źle wychowanym bachorem”*
- „Słuchaj no panie przemądrzały..”*
- „Zachowujesz się jak dzikus”*

Chwali, by manipulować: *„Jesteś inteligentnym chłopcem, dobrze wiesz, że powinieneś wziąć udział w tych zawodach.”*

Rodzic, nauczyciel **ignorujący**, ucieka od cudzych problemów, nie bierze pod uwagę cudzych uczuć i zmartwień, okazuje brak zainteresowania dla cudzych przeżyć, odczuć i problemów.

Zmienia temat, pociesza, zabawia, uspokaja

„Może porozmawiajmy o czymś przyjemniejszym..”

„Po prostu już o tym nie myśl”

„Jutro inaczej będziesz o tym myślał”

„Nie martw się wszystko będzie dobrze”

„Wszystkie dzieci przechodzą przez to czasem”

Dyktuje rozwiązania, daje gotowe propozycje

„Idź i spróbuj się zaprzyjaźnić z innymi koleżankami”

„Poczekaj jeszcze parę lat , zanim zdecydujesz, czy pójść na uniwersytet”

„To będzie najlepsze rozwiązanie tej sytuacji...”

„ Zajmij się czymś i zapomnij o tym”

Komunikat JA

1. **Ja czuję** ... (określ swoje emocje, uczucia)
2. **Kiedy Ty**... (przedstaw konkretne zachowanie partnera)
3. **Ponieważ**...(powiedz jaki wpływ ma na Ciebie to zachowanie)
4. **Oczekuję, chciałbym, potrzebuję**... (czego oczekujesz, jakiej zmiany)



Przykład:

Ona (używając komunikatu "Ty"?)

"**Wkurzasz mnie, jesteś taki leniwy, że ciągle leżysz na kanapie!**"

Co poczuje on? Jak zareaguje? Co powie?

.....

Ona (używając komunikatu "Ja")

"**Jestem wściekła, kiedy widzę jak leżysz na kanapie, a ja cały czas tyram w kuchni. Chciałabym, abyś mi pomagał w prowadzeniu domu.**"

Co poczuje on? Jak zareaguje? Co powie?

.....