

Система договоров с ребенком

Подробнее с данной системой можно ознакомиться в книге Джилл Дардиг, Уильям Хьюард «Давай договоримся! Книга о договорах для детей и их родителей».



Авторы этой книги представляют новую схему разрешения проблем - посредством договоров, целью которых являются выполнение тех или иных обязанностей и поддержание определенного типа поведения. При этом в книге дается не просто теория, а пошаговая инструкция решения внутрисемейных конфликтов через систему договоров.

Если вы уже научились коммуницировать с ребенком, и он уже открылся, вам надо будет **научиться с ним договариваться**. Договор – это очень важная составляющая ваших отношений с ребенком.

Основа составления договоров взята у Эрика Берна.

Здесь используются 2 основных принципа:

- 1) «я – в порядке, ты в порядке»
- 2) «каждый человек в любой ситуации делают лучшее из того, что может»

Э. Берна выделил три субличности «Родитель», «Дитя» (или «Ребенок»), «Взрослый» (РДВ).



Позиция Родителя - это позиция силы, позиция воспитателя, покровителя, защита. Позиция человека, который обучает, критикует, имеет право наказывать. У каждого из нас есть внутренний Родитель: мы наказываем сами себя, мы заставляем сами себя, мы критикуем сами себя.

«Дитя» - эта позиция характеризуется эмоциональностью. Если посмотреть на то, как мы радуемся жизни, – это наш внутренний Ребенок, как мы ругаемся – это наш внутренний Ребенок, удовольствие получаем через внутреннего Ребенка. Все наши эмоции – это внутренний Ребенок. При этом, не только позитивные эмоции, но и негативные – разного рода обида, месть и т.д. – реакция внутреннего Ребенка.

Но есть и третья часть – **Взрослый** – это здравый смысл, это поиск решений, это умение найти взаимный выигрыш для всех участвующих сторон.

Если мы посмотрим, как взаимодействуют взрослые с детьми, то обнаружим 2 позиции:

Родитель-Дитя:

– Маша, быстренько мой руки, иди есть.

Родитель контролирует ребенка.



Договор – ситуация общения двух взрослых:

– Мам, я не хочу есть.

– Ванечка, я не смогу тебе подогреть, если ты придешь через час. У тебя есть возможность: ты либо поешь остывшую еду, которая будет недостаточно вкусная, либо поешь ее сейчас с нами. Выбирай, какой вариант тебя больше устраивает.

Взрослый обращается к взрослому. Но этот взрослый, конечно, в ребенке. Это уважение решения, которое может Ванечка принять и даем ему возможность — это решение, собственно, принять.

Может произойти скатывание в позицию **Ребенок-Ребенок**.

В нашем примере наш внутренний Ребенок коммуницирует с его внутренним Ребенком. И коммуникация в основном происходит как у детей младше шести лет: просто орем друг на друга. Вопрос в том, кто орет громче, больше ничего.

Так что, если мы хотим, чтобы у нас дома наконец-то наладился мир, чтобы все друг друга слышали, чтобы все друг друга поддерживали, нам необходимо **вводить в обиход взаимодействие с позиции Взрослый- Взрослый**.



Эта позиция легче всего достигается путем договоров.

Если мы касаемся договорных отношений, **в каждом договорных отношениях всегда присутствует список действий, которые будут сделаны, и какую награду получает исполняющая сторона за эти действия.**

В договорных отношениях всегда есть пункты, которые необходимо выполнить, и по завершении их у ребенка должно быть понимание, что он за это получит.

Рассмотрим ошибки в создании договоров.

Что в семьях часто **приводит к напряжению?**

Львиная доля напряжения в семье возникает из-за того, что **нечетко проставлены условия просьб**. Ребенку говорят, например, принести кастрюлю, но не говорят, какую. Он приносит кастрюлю, на него начинают кричать, что не ту кастрюлю принес.

– Дурак, ты что не понимаешь, я же собираюсь пельмени готовить! Нужна была алюминиевая кастрюля, а ты принес эмалированную.



Мама это понимает априори, а ребенок – нет. Она ему этого не рассказывала.

И кто после этого здесь дурак?

Объективна ли в этом случае злость на ребенка?

Второй момент – **отсутствие адекватного поощрения.**

Родитель начинает гонять ребенка, как сидорову козу, но при этом не говорит ему, что он молодец, не дает ему подтверждений, не дает ему поощрений, он выгорает.

Он не может слишком долго выдавать вам позитивные действия, у него заканчивается энергия, он должен получать восполнение этой самой энергии через вашу поддержку, через вашу обратную связь, через вашу оплату того, что он делает. Способы оплаты у всех подбираются индивидуально.

Часто **не учитывается временной фактор.** Мелкие дети нуждаются в подкреплении часто. Более крупные дети нуждаются в подкреплении реже.

Ключевые пункты создания договоров.

1. Договоры вводятся поэтапно.

Не надо сразу всех облагать договорами, по одному договору с каждым членом семьи максимум или вводим вообще один договор со всеми членами семьи. Все с замиранием дыхания наблюдают, к чему это приведет, и когда это приводит к результатам, постепенно количество договоров начинает увеличиваться.

2. Договоры должны быть хорошо оформлены, красиво.

Необязательно они должны быть напечатаны на лазерном принтере, подписаны с двух сторон, с печатями. Но это может быть бланк, на который наклеивается большая красивая печать, вырезанная из журнала или еще что-нибудь. Он должен быть красочным. Почему? Дети любят красочное, они не любят читать мелкие буквы. Взрослые тоже не любят читать мелкие буквы, это тоже надо учитывать, поэтому, чем красочнее договор, тем лучше результат.

3. Договор размещается в доступных местах.

Например, если договор касается уборки территории, то он должен висеть на том месте, где эта территория начинается – если кухня, значит, на кухне. Если договор не есть после 12 или после 6 вечера, то договор должен висеть на холодильнике, чтобы, подходя к нему, вы сразу видели, что собираетесь нарушить договор.

Один из самых простых **способов создания договоров** следующий.

Люди садятся за стол, и каждый заполняет три списка.

Первый список А – что я делаю на благо семьи, пишется в левом столбце, и что я еще могу сделать на благо семьи – пишется в правом столбце. Зачем это нужно? Просто инвентаризация ваших возможностей.

Список Б – то же самое, только заполняется другими людьми. Мы пишем на этом списке только свое имя и отдаем другим членам семьи, чтобы они написали, что я уже делаю и что я еще могу делать, с их точки зрения, на благо семьи.

Когда списки собраны, третий **список В** – вписываем туда то, что приносит нам радость или какие-то особенные вещи. Грубо говоря, если я хочу, чтобы мне папа купил фотоаппарат, то я это должен туда вписать. После того, как эти списки сделаны, они анализируются.

Анализируются с какой точки зрения? Мы помогаем друг другу выбрать из этих списков А и Б то, что, с одной стороны, действительно ценно для семьи, и, с другой

стороны, то, что ребенок может это выполнить. Очень легко сказать, что ребенок будет делать уроки, и это будет хорошо для всех, но правда ли это? Не знаю.

Может ли он это сам выполнить? Не знаю.

Может, ему что-то нужно.

Любой договор должен быть исполняемым.

Для этого, он должен быть **составлен так, чтобы ребенок был в состоянии его исполнить.**

Как только определились с тем, что вписывается в договор, надо очень **детально расписать**, что значит это явление.

Например, ребёнок говорит, что он убирает квартиру. Что входит в уборку квартиры? Пропылесосить, помыть полы, вытереть пыль на всех горизонтальных поверхностях, собрать все разбросанные вещи и разложить их по тем местам, на которых они должны лежать, убрать все игрушки, расставить все номинальные элементы интерьера четко по своим местам и т.д.

Все зависит от того, как принято в данной семье. А может, убрать квартиру – это просто пробежаться, убрать вещи, положить их в свой шкаф либо в корзину для грязного белья. Как это будет описано, так это и будет сделано. Должно быть описано просто предельно четко.

После того, как написали, что делается, прописывается, **какая награда за это будет получена**, и, что характерно, **в какой форме будет получена награда.**

«Я могу посмотреть телевизор» – нет.

«Я могу посмотреть телевизор с 20-21 в течение часа».

Или «Я поиграю в игру» – нет.


«Я буду играть в игру танчики на протяжении четырех часов в субботу». Тогда все понятно, тогда все четко, тогда это не вызывает никаких сложностей.

И надо учесть, **как часто это выполняется, регулярность выполнения.**

Очень часто надо учесть такую вещь, как **форс-мажор**: задержался, опоздал, не успел, больше задали, но в договоре должно стоять количество исключений в течение недели, например, которые допускаются без потери награды.

Пример договора, описанного в книге.

ДОГОВОР

ЗАДАНИЕ	НАГРАДА																																												
Кто: Мэри	Кто: Сэнди																																												
Что: уборка в гараже	Что: помыть и убрать в салоне машины Мэри																																												
Когда: первая субб. каждого месяца	Когда: первая субб. каждого месяца																																												
Как: 1. Подмести пол. 2. Разложить инструменты по местам. 3. Убрать на место все садовые принадлежности.	Как: 1. Помыть кузов. 2. Протереть стекла салона. 3. Помыть окна.																																												
➤ подпись: Мэри Купер дата: 21 июня ➤ подпись: Сэнди Купер дата: 21 июля																																													
ОТЧЕТ О ВЫПОЛНЕНИИ ЗАДАНИЯ <table border="1"> <thead> <tr> <th>Авг</th><th>Сеп</th><th>Окт</th><th>Ноя</th><th>Дек</th><th>Янв</th><th>Фев</th><th>Мар</th><th>Апр</th><th>Май</th><th>Июнь</th><th>Июль</th><th>Авг</th><th>Сеп</th><th>Окт</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>X</td><td>X</td><td>X</td><td>X</td><td>X</td><td>X</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> <tr> <td>X</td><td>X</td><td>X</td><td>X</td><td>X</td><td>X</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> </tbody> </table>		Авг	Сеп	Окт	Ноя	Дек	Янв	Фев	Мар	Апр	Май	Июнь	Июль	Авг	Сеп	Окт	X	X	X	X	X	X										X	X	X	X	X	X								
Авг	Сеп	Окт	Ноя	Дек	Янв	Фев	Мар	Апр	Май	Июнь	Июль	Авг	Сеп	Окт																															
X	X	X	X	X	X																																								
X	X	X	X	X	X																																								

И тогда договор становится действительно документом, который легко исполнять, контролировать и за который легко получить награду. Если детишки получают такие договоры, они начинают четко понимать, что от них ждут, и они знают, что они за это получают.

Это не просто какая-то абстракция, что когда-нибудь что-нибудь за это будет. Нет. Конкретно и четко – я получу возможность четыре часа играть в танчики. Или я получу поездку на рыбалку или еще что-нибудь, то есть, то, что для ребенка ценно.

И что самое важное, чтобы он сам рассказал, что для него ценно. Он сам выбирает оплату своего договора, но **оплата должна быть справедливой**. Это не то, что «я один раз уберу свои грязные носки, а вы мне за это целую неделю будете еду готовить».

