



са,
nti
7
тях
сть
ься

ВОСПИТАНИЕ БЕЗ СТРЕССА
ДИСЦИПЛИНА БЕЗ СТРЕССА
ЖИЗНЬ БЕЗ СТРЕССА



Марвин Маршалл
**Воспитание без стресса: как
вырастить ответственных
детей и жить своей
жизнью. Дисциплина
без стресса, наказаний
и наград: как развить в
детях ответственность
и желание учиться.
Жизнь без стресса: как
наслаждаться путешествием**

текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69376345

*М. Маршалл. Воспитание без стресса: как вырастить ответственных детей и жить своей жизнью + Дисциплина без стресса, наказаний и наград: как развить в детях ответственность и жел + Жизнь без стресса. Как наслаждаться путешествием: ИГ «Весь»; СПб; 2023
ISBN 978-5-9443-6059-5*

Аннотация

Сборник состоит из книг: Воспитание без стресса: как вырастить ответственных детей и жить своей жизнью; Дисциплина без стресса, наказаний и наград: как развить в детях ответственность и желание; Жизнь без стресса. Как наслаждаться путешествием.

Содержание

Воспитание без стресса	7
Благодарности	10
Предисловие	11
Введение	13
Вступление	15
Об этой книге	18
Об авторе	23
Часть I. Три основных метода	26
Введение. Три основных метода	26
Глава 1. Позитивность	28
Глава 2. Выбор	77
Глава 3. Размышление	118
Конец ознакомительного фрагмента.	129

М. Маршалл
Воспитание без
стресса: как вырастить
ответственных детей и
жить своей жизнью +
Дисциплина без стресса,
наказаний и наград:
как развить в детях
ответственность и жел
+ Жизнь без стресса.
Как наслаждаться
путешествием

Marvin Marshall

Права на перевод оформлены через Deanna Leah, HBG
Productions, Chico CA (www.hbgproductions.com)

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Воспитание без стресса

*Воспитание – это навык.
Как и все навыки,
оно требует освоения и практики*

*Посвящается родителям,
которые хотят воспитать
ответственных граждан*

Отзывы о книге

Эта книга о воспитании – именно то, в чем отчаянно нуждается каждый родитель. Она позволяет сохранить родительский авторитет, который необходим любому ответственному взрослому, и при этом выстроить теплые и уважительные отношения с детьми.

*Билл Пейдж, автор книги «Трудные подростки»,
Нашвилл, Теннесси*

Обожаю эту книгу! Она так много объясняет. Мне она очень помогала: моя дочь стала меняться как по волшебству. Она наконец-то научилась убираться в своей комнате! После прочтения я совершенно по-иному стала смотреть на вопросы воспитания.

Патрисия Ричмонд,
Порт-Орандж, Флорида

Меня буквально потрясла эта книга. В ней множество простых, практичных и логичных рекомендаций для родителей, которые хотят научить детей принимать более обдуманные решения и снизить уровень стресса в семье.

Донна Ришор,
Тусон, Аризона

Эта книга – самое практичное и изобретательное пособие по воспитанию, которое я когда-либо встречала. Она действительно помогает выстроить крепкие и близкие отношения в семье и при этом воспитать ответственного и внимательного к нуждам других людей человека.

Дебби Мак-Фадием,
Крайстчерч, Новая Зеландия

Это просто волшебная палочка для родителей, которые хотят превратить детей в ответственных взрослых без всякого стресса с обеих сторон. Эту книгу обязаны прочитать все родители!

Доктор С. Давуд Шах,
Вандапур, Индия

Многие предложения так хороши, что мне хочется выпи-

сать их и повесить на стену. Некоторые идеи кажутся слишком простыми, но они работают!

Лена Лиля Халлнисса,

Лександ, Швеция

Благодарности

Появление этой книги на свет стало возможным благодаря редактору Бруку Нолгрену, с которым я давно работаю.

Я в долгу перед Памелой Терри, книжным дизайнером, чью помощь нельзя оценить, и перед Роммелем Джонсоном, моим давним другом, техническим гуру и художником-графиком.

Я благодарю всех родителей, поделившихся со мной своим опытом. Мне особенно помогли Керри Вайснер и Дарлин Коллинсон из Британской Колумбии и Джой Видман из Северной Каролины.

Спасибо Эвелин Рошель Маршалл, моей жене и партнеру вот уже несколько десятилетий, которая редактировала все мои книги. Ее мнение и поддержка для меня незаменимы.

Спасибо нашей дочери Хиллари Маршалл, которая больше всего повлияла на процесс моего становления и развития как родителя.

Предисловие

Когда моя начальная школа впервые внедрила *Систему развития ответственности*, я немного беспокоилась, как подобная система сработает в моем классе. Мне всегда казалось, что я создала позитивную атмосферу обучения, и, честно говоря, такая система представлялась очередной бюрократической прихотью, необходимой лишь для отчета.

Я решила: прежде чем вводить систему в классе, сначала стоит проверить ее дома. Мне как матери двух подростков понравилась идея создания атмосферы без стресса. Я поговорила с детьми о том, насколько стрессовой стала ситуация в нашем доме в последнее время, и рассказала им немного о программе, которую хотела на них «испытать».

Позже в тот же день я услышала, как дочь хлопает дверью и во весь голос кричит на своего брата. Раньше я тут же ворвалась бы в комнату и, не раздумывая, вмешалась в ситуацию. Вместо этого я спокойно вошла и спросила:

– То, что ты делаешь, приносит пользу?

Дочь остановилась и посмотрела на меня.

– О, эта фишка с дисциплиной, которую ты применяешь в школе? Ладно, нет! Не приносит.

– То, что ты делаешь, соответствует стандартам нашей семьи?

Она вздохнула:

– Нет.

– Скажи мне, какое у нас есть правило о том, что касается криков?

– Кричать нельзя – все можно сказать спокойно.

– Что, по твоему мнению, нам с этим делать?

Я попросила ее пойти в свою комнату и подумать об этом. Спустя какое-то время она вернулась и поговорила с братом. Она извинилась за то, что кричала на него, и рассказала о списке последствий, который сама составила.

– Наверное, мне не стоит пользоваться компьютером три недели, или болтать по телефону, или ходить в кино с друзьями, – начала перечислять она.

Мы были поражены! Честно говоря, она впервые так спокойно взяла на себя ответственность. Следующие три недели прошли очень интересно. Она отвечала на звонки, и мы слышали ее объяснения: «Не могу говорить по телефону, потому что мои родители... то есть... потому что я установила себе ограничения».

С тех пор как мы ввели такую систему дома, жизнь, кажется, стала лучше. Правда в том, что наши дети знают, чего от них ожидают. Когда они стали придерживаться высшего уровня ответственности, жизнь стала гораздо спокойнее.

Спасибо!

Венди Холл,

Веставия-Хилс, Алабама

Введение

*От вашего подхода зависит то,
кем вырастет ребенок.*

Чтобы достичь определенной цели, нужно понимать, куда вы хотите попасть, а затем сесть в поезд, который доставит вас к месту назначения.

Помощник судьи Верховного суда США увидел кондуктора, идущего по проходу в поезде. Забывчивый мистер Холмс полез в свой карман, затем во второй, потом в третий. Кондуктор подошел к взволнованному мистеру Холмсу и сказал: «Все нормально, мистер Холмс, я знаю вас. Когда доберетесь домой и найдете билет, просто отправьте его мне». Мистер Холмс ответил: «Вы не понимаете. Я волнуюсь не из-за билета. Я не знаю куда еду».

На сегодняшний день родители могут выбирать из двух «поездов» дисциплины. Старый подход основывается на наградах и наказаниях – системе, которую применяют при дрессировке животных. Ее главный инструмент – манипулирование при помощи подкупов и силы, направленной на развитее повиновения. Конечная цель такого подхода – *послушание*. Что ждет пассажиров этого поезда, кроме зависимости, стресса, сопротивления и испорченных отношений?

Книга «Воспитание без стресса» предлагает более совре-

менный подход. Его главная цель – *ответственность*. Пассажиры этого поезда наслаждаются позитивными взаимоотношениями, они эффективные родители и испытывают радость во время путешествия.

Вступление

Бывают ситуации, когда родителям нужно укреплять дисциплину. Но дисциплина вовсе не должна вызывать негативные эмоции или приводить к стрессу.

Воспитание детей должно быть радостью, обогащать жизнь, делать ее приятной, насыщенной и яркой. Почему же очень часто оно вызывает раздражение, приводит к стрессу, заставляет опускать руки, а в некоторых случаях даже бороться? Все более безответственное и антисоциальное поведение среди нынешней молодежи в сочетании с устаревшими и неэффективными методами воспитания часто приводят к конфликтам, стрессам и озлобленности как у родителей, так и у детей. Проигрывают все.

Но все не обязательно должно быть так, совсем нет. Если вы воспользуетесь тремя проверенными и универсальными рабочими практиками, дети с готовностью будут с вами сотрудничать. Система развития ответственности поможет вам снизить уровень стресса в семье и воспитать ответственность в своих детях. Неподобающее поведение сойдет на нет, конфликты и борьба за власть останутся в прошлом. Вы сможете легко справиться с нарушениями, избегая стрессов и столкновений.

Почему необходим новый подход

В результате легкого доступа к информации и общения с другими людьми в нашу эру технологий молодые люди ощущают больше контроля над своими жизнями, чем представители прошлых поколений. Сегодняшняя молодежь, прекрасно зная и используя свои права, имеет беспрецедентный уровень независимости. Когда родитель пытается добиться от молодого человека послушания с помощью угроз, наказаний, поощрений или любыми другими тактиками принуждения и манипулирования, это приводит лишь к сопротивлению.

Типичный ответ на такую ситуацию – стремление переложить вину на детей. Но задумайтесь: когда мы сажаем семена растения, а оно не вырастает, мы обвиняем в этом семена? Или это садовник что-то *сделал не так* при посадке? Давайте не забывать, что родители – первые люди, с которыми ребенок вступает в контакт и использует как образец для подражания.

Если вы будете рассматривать плохое поведение детей как *возможность для обучения, шанс помочь им в развитии и росте*, то проступки могут стать почвой для полезного и значимого взаимного общения. В результате ваши дети будут вести себя ответственнее, вы будете испытывать меньше стресса, и ваши отношения улучшатся.

Я обещаю вам: как только вы начнете применять стратегии, описанные в этой книге, вы станете более эффективным воспитателем, будете испытывать меньше стресса, больше радости, улучшите отношения со своими детьми и получите больше свободного времени для собственной жизни. Ваши дети станут дисциплинированными и ответственными. Это я вам гарантирую! Но это не означает, что вы можете изменить их природу: из дубового желудя не может вырасти гигантская сосна. Однако вы безусловно можете повлиять на своих детей и помочь им превратиться в ответственных и полезных членов общества. Если это то, чего вы хотите, — смело используйте методы, описанные в книге.

Об этой книге

Для кого эта книга?

Если вы испытываете стресс, воспитывая своих детей, то эта книга поможет вам понизить его уровень и испытывать больше удовлетворения от общения с ребенком.

Какие темы рассматриваются в этой книге?

В первую очередь эта книга предлагает практические решения для родительских проблем, но вы увидите, что она также способствует личностному росту, так как увеличивает вашу эффективность и улучшает отношения.

Где можно применить эти идеи?

Стратегии, описанные в этой книге, можно применять с любым ребенком или группой детей. Эти идеи можно также использовать в отношениях с другими людьми: мужа с женой, партнера с партнером, детей в одной семье, руководителя с подчиненным.

Когда можно применять эти стратегии?

Любой совет можно применять незамедлительно.

Почему именно эта книга?

Когда наша дочь выросла, я начал понимать, что она не такая, как мы, ее родители. Я изменил свой подход к воспитанию; в результате не только значительно снизился уровень стресса, но и отношения в семье стали гораздо лучше.

За двадцать четыре года моей практики в сфере педаго-

гического консультирования и школьного управления общество и молодежь сильно изменились, но взрослые продолжали использовать подходы, которые больше не действуют на современных детей. Дети все меньше уважают взрослых, родители не знают, что делать, а учителя уходят из профессии – и все это обычно происходит из-за проблем с дисциплиной.

Я решил найти способ заставить детей ЗАХОТЕТЬ вести себя более ответственно. Разработав *Систему развития ответственности*, я начал делиться этим подходом на своих семинарах. «А у вас есть книга?» – часто спрашивали меня.

После выхода «Дисциплины без стресса, наказаний и наград» меня часто просили написать книгу именно для родителей.

О чем эта книга?

Ниже приведен краткий обзор книги *«Воспитание без стресса: как вырастить ответственных детей и жить своей жизнью»*.

Часть I. Три основных метода: позитивность, выбор, размышление

Глава 1. Позитивность

Наши мысли влияют на наши чувства, поступки и способность влиять на других. Позитивность – основа настойчивости и надежды. Позитивность придает нам сил. Данная глава показывает, как выработать это качество и сделать его при-

вычкой для себя и своих детей.

Глава 2. Выбор

Выбор – один из самых простых методов, которые родители могут использовать для снижения стресса. Он также развивает самодисциплину и улучшает отношения. Сила выбора универсальна: он работает для людей всех возрастов. И самое важное то, что ответственное поведение напрямую связано с решениями, которые принимает ребенок. Данная глава показывает, как применять выбор и меньше использовать принуждение, которое плохо сказывается на эффективности и хороших отношениях.

Глава 3. Размышление

Как достичь желаемых изменений? В этой главе раскрываются эффективные методы, помогающие людям влиять на самих себя.

Часть II. Система развития ответственности

Глава 4. Обучение

Иерархия социального развития показывает, как понимание четырех основных концепций оказывает сильное и практически «волшебное» воздействие, превращая ребенка в ответственного молодого человека.

Глава 5. Вопросы

Признание существования проблемы – первый шаг к добровольным изменениям. Обычно достаточно лишь признания, чтобы полностью изменить поведение ребенка без до-

полнительных усилий со стороны родителей.

Глава 6. Изменения

Вопрос этой главы – исправление долговременного безответственного поведения. Совместное моделирование схемы поведения ребенка и возможных последствий работает на много эффективнее наказания.

Часть III. Дополнительные рекомендации

Глава 7. Развитие ответственности

В данной главе рассказывается, почему развитие ответственности – более действенный подход, чем установление правил, а также как контролировать импульсы, понимать мальчиков и многое другое.

Глава 8. Повышение эффективности и улучшение взаимоотношений

Эта глава научит вас понимать природу вашего ребенка. Она также объясняет, как умение слушать помогает многому научиться, рассказывает о семейных собраниях и других полезных практиках.

Глава 9. Ответы на вопросы

Здесь даются ответы на часто задаваемые вопросы. Они разделены на три категории: общие вопросы, вопросы о детях и вопросы о подростках.

Часть IV. Основные ошибки в вопросах воспитания

Глава 10. Поощрение ожидаемого поведения

В этой главе пойдет речь о наградах и компенсациях: вознаграждениях как стимулах, формах признания, использовании наград для развития ответственного поведения. Здесь также рассказывается о влиянии наград на самооценку и других аспектах этой темы.

Глава 11. Назначение наказаний

В этой главе рассказывается о заблуждениях, связанных с назначением наказаний для детей, а также о мифах вокруг наказаний в целом и о том, почему во взаимоотношениях с детьми они приводят к непродуктивным результатам.

Глава 12. Наставления

Здесь обсуждается неэффективность наставлений, проблемы этого подхода и некоторые его альтернативы.

Об авторе

Доктор Марвин Маршалл – американский преподаватель, писатель и профессиональный оратор. Он широко известен благодаря своей программе обучения и развития дисциплины, а также своей знаковой работе «Дисциплина без стресса, наказаний и наград»¹. Описание этой книги можно найти на сайте: www.DisciplineWithoutStress.com. Он основал общественный благотворительный фонд, чтобы учителя во всех американских школах могли получить его книгу бесплатно.

Он выступал в 43 штатах США, в 15 странах и на пяти континентах перед группами родителей, педагогами, университетами, перед местными, национальными и международными ассоциациями, а также правительственными учреждениями.

У его ежемесячной бесплатной рассылки «Развитие ответственности и желания учиться» широкая аудитория читателей. Вы можете подписаться на нее на сайте: www.ParentingWithoutStress.org.

Подход доктора Маршалла к развитию дисциплины, обучению и воспитанию исходит из глубоких знаний, которые он получил из собственного родительского опыта, а также работая директором по вопросам досуга и психологом в дет-

¹ Маршалл М. Дисциплина без стресса, наказаний и наград. СПб.: ИГ «Весь», 2020.

ских лагерях, учителем в начальной и средней школах, заместителем директора, психологом старшей школы, членом кафедры школьного руководства, заместителем директора по вопросам контроля, а также директором начальной и старшей школ.

Он не раз давал открытые уроки, выступал инструктором-координатором по учебным вопросам и спортивному досугу, а также является постоянным преподавателем в Университете штата Калифорния, Лос-Анджелес.

Он окончил бакалавриат по филологии, магистратуру по бизнесу и экономике в Калифорнийском университете в Лос-Анджелесе. Его докторская диссертация по образованию отмечена наградой в университете Южной Калифорнии.

Он имеет аттестат специалиста по *Терапии реальностью*² и *Теории выбора*, выданный Институтом Уильяма Глассера.

Накопленный опыт позволил ему разработать систему обучения, которая использует внутреннюю мотивацию, а не полагается на внешние подходы, такие как подкупы, манипуляции или принуждение в форме угроз и наказаний. Главная причина успеха данной системы заключается в том, что внутренняя мотивация значительно эффективнее меняет пове-

² Терапия реальностью – разновидность когнитивно-поведенческой терапии, созданная Уильямом Глассером. Ее основной инструмент – формирование активной жизненной позиции через принятие ответственности и повышение внутренней свободы в конкретных жизненных ситуациях. – Здесь и далее примеч. ред.

дение, чем любой внешний подход.

Эта система основывается на простом жизненном факте, что другого человека можно лишь контролировать, но только сам человек может изменить себя. Осознание этой истины не только помогает развить в детях ответственность, но и снижает уровень стресса у родителей и позволяет им не забывать о собственной жизни.

Эта книга была написана в ответ на многочисленные просьбы родителей, которые просили Марвина Маршалла поделиться своей методикой воспитания.

Связаться с автором можно по адресу:

USA

Marvin Marshall&Associates, Inc

P. O. Box 2227, Los Alamitos, CA 90720

www.MarvinMarshall.com

Часть I. Три основных метода Позитивность. Выбор. Размышление

Введение. Три основных метода

*Три метода, которые помогают снизить
уровень стресса.*

Воспитание детей должно приносить радость. Но что мы делаем, если ребенок отказывается выполнять нашу просьбу? Обычно родители злятся и применяют авторитет. Если у вас был такой опыт и вам хотелось бы найти более эффективный подход, вызывающий меньше стресса, то эта книга для вас.

Даже если у вас отличные отношения с детьми, обратите внимание на следующий пример, который наглядно иллюстрирует, как использование авторитета может усугубить ситуацию.

#В интернате появилась новая девочка. Ей объяснили различные правила жизни в интернате, в том числе следующее: заправлять кровать нужно до того, как спускаться на завтрак.

На следующее утро девочка отказалась заправлять кровать. Воспитатель не стал прибегать к традиционному принудительному подходу, который вызвал бы только враждебность с обеих сторон. Она пошла вниз на кухню, где уже собрались другие девочки, и сказала им:

– У нас есть новая девочка, которая отказывается заправлять кровать. Кто поможет ей справиться с этой задачей?

Одна девочка подошла к новенькой и сказала:

– Я понимаю, что ты чувствуешь, но заправить кровать – это не так уж сложно. Я помогу тебе, а затем мы спустимся завтракать. С тобой хотят познакомиться другие девочки.

Как только другая девочка стала заправлять кровать, к ней подключилась новенькая, и инцидент был исчерпан.

Что произошло? Воспитательница воспользовалась подходом без принуждения. Она знала, что, если попробует заставить девочку, это лишь приведет к сопротивлению и обе стороны останутся в проигрыше. Мудрые взрослые по опыту знают, что при работе с детьми принуждение убивает желание делать то, что вы у них просите.

Познакомившись с тремя основными методами, вы быстро поймете, что каждый из них основан на том, чтобы *создать у ребенка мотивацию*, чтобы он делал то, что вы от него хотите. Вы будете приятно удивлены и можете воскликнуть: «Это так просто! Почему я раньше этим не пользовался?». Когда вы начнете применять эти методы, вы сразу

увидите, насколько они снижают стресс у каждой из сторон, развивают в ребенке ответственность, повышают эффективность воспитания и улучшают ваши взаимоотношения.

Глава 1. Позитивность

Люди добиваются лучших результатов, когда чувствуют себя хорошо, а не плохо.

Позитивность подобна магниту. Людей притягивает позитивное и отталкивает негативное. Эта простая истина лежит в основе нашей первой практики.

Почему позитивность?

Позитивность – мышление и общение в позитивном ключе – творит чудеса, если мы хотим привлекать других людей и влиять на них, чтобы они сделали то, что нам нужно. Чтобы убедиться в этом, вспомните случай, когда вы слышали от кого-то комплимент или слова поддержки. Что вы ощутили и каковы были ваши чувства к этому человеку? А теперь вспомните, когда вас в последний раз критиковали или обвиняли. Что вы почувствовали? Думали ли вы об этом человеке плохо или хорошо?

Мы часто не осознаем силу наших слов. Однако следующий пример демонстрирует, что даже незначительный жест

может повлиять на реакцию других людей.

К одной продавщице в кондитерском магазине всегда выстраивалась очередь, в то время как другие стояли без дела. Хозяин магазина заметил ее популярность и попросил поделиться секретом.

– Все просто, – сказала она. – Другие девушки сначала набирают больше нужного веса, а потом убирают лишнее. Я всегда набираю меньше, а потом добавляю конфет.

Позитивный он или негативный, посыл, который мы передаем окружающим, вызывает эмоции в других, потому что *обычно люди действуют согласно своим чувствам*. Этот феномен заложен в глубокой взаимосвязи между мыслями и эмоциями.

Наши мысли влияют на наши чувства

То, о чем мы *думаем*, накладывает отпечаток на то, что мы *чувствуем*. Сначала появляются мысли, а за ними следуют чувства. Другими словами, чувства – результат наших мыслей. Например, ваш ребенок не пришел домой вовремя.

Мысли об этой ситуации вызывают тревогу и страх. Вернувшись, ребенок объясняет причину опоздания: его выбрали дежурным по школе. Услышав это, вы испытываете облегчение и радуетесь вместе с ребенком. Обратите внимание, что в обоих случаях сначала пришла мысль, а эмоции

появились потом.

Наши чувства влияют на наше поведение

Представьте, что вы забираете ребенка после его первого дня в школе. Вы спрашиваете: «Как прошел твой день? Узнал что-то новое? Встретил новых друзей?». И уж точно вы спросите: «Тебе понравился твой учитель?».

Мы интуитивно понимаем, что *чувства*, которые в ребенке вызывает учитель, повлияют на его успеваемость, поведение и даже черты характера. Если учитель ребенку неприятен, это может отразиться на всем процессе обучения. *Следовательно, взрослым нужно говорить с детьми в позитивном ключе.*

Наш внутренний диалог создает нашу реальность

Переход от негативного общения к позитивному начинается с нашего внутреннего диалога. Причина состоит в том, что наш образ мышления напрямую влияет на наше поведение, достижения и степень влияния на окружающих. Можно сказать, что *внутренний диалог создает нашу реальность*. Подумайте о страхе. Подумайте о тревоге. Все это – внутренний диалог. Марк Твен во взрослые годы утверждал: «Я старый человек и познал много неприятностей, большинство из которых так и не случилось».

Наше мышление проходит через фильтры. Мы реагируем

на внешние раздражители (то, что слышим, видим, чего касаемся, ощущаем на вкус и запах), основываясь на жизненном опыте. Например, взрослый может позитивно воспринимать идею послушания, а подросток, который пытается обрести самостоятельность и негативно отвечает на любое использование власти, может отнестись к ней весьма отрицательно. Важно понимать, что для человеческого мозга нет такой вещи, как «чистое восприятие»: *то, что мы видим, – это то, о чем мы подумали, прежде чем посмотрели*. Мы можем развить позитивное мышление, опираясь на знание об этой бессознательной системе фильтрации.

Многие психологи утверждают, что негативное мышление, – включая ситуации, в которых вы заранее считаете что-то негативным или не поддающимся контролю, – провоцирует возникновение стресса. Но мы в силах изменить свое мышление, а значит и эмоции. Нейробиологи обнаружили, что мысли могут менять физическую структуру серого вещества нашего мозга. Другими словами, мозг и его физиологическое состояние меняются под воздействием наших мыслей.

Негативное мышление для многих людей является нормой. Например, представьте, что однажды утром ваш начальник просит заглянуть к нему в кабинет. Большинство людей при этом начнут думать: «Интересно, что я сделал не так?» – то есть заранее будут ожидать, что встреча пройдет в негативном ключе. Но поскольку вы не знаете, о чем на

самом деле хочет поговорить начальник, такой образ мышления может привести к ненужному стрессу и тревоге еще до начала встречи. К счастью, мышление вовсе не обязано быть только негативным. Ваши чувства насчет предстоящей встречи можно изменить, заменив всего лишь одно слово! Сравните, как отличаются эмоции, вызванные двумя мыслями: 1) Я *должен* зайти к начальнику и 2) Мне *нужно* встретиться с начальником.

Когда мы подвержены негативному внутреннему диалогу, качество и результативность нашей работы падает. Наша эффективность резко снижается, и мы начинаем сомневаться в своих способностях. Мы начинаем считать, что ни на что не годимся и не можем контролировать свою жизнь. В результате стресс усиливается. А чем больше стресса, тем сильнее укрепляется негативное восприятие. Мы ходим по замкнутому кругу, и со временем негативное мышление превращается в самоисполняющееся пророчество³.

Мужчина ехал по сельской дороге и проколол колесо. Он заглянул в багажник, но запаски там не оказалось. Тогда он решил попросить у кого-нибудь запасную шину и пошел по дороге в поисках дома.

Стояла жара, и чем дальше мужчина шел, тем больше его одолевали негативные мысли.

– Может, у них и не найдется подходящей шины. А они не захотят мне ее одолжить. Люди здесь, скорее

³ Самоисполняющееся пророчество – предсказание, которое косвенно влияет на реальность таким образом, что в итоге оказывается верным.

всего, не очень-то дружелюбные.

Наконец добравшись до одного дома, мужчина постучался и сразу же крикнул открывшей ему дверь женщине:

– Можете оставить эту чертову запаску себе!

Мы становимся счастливее и эффективнее, когда выбираем мысли, придающие нам силу, а не ограничивающие и ослабляющие. Даже обезьяна знает, что нужно съесть только питательную часть банана и выбросить горькую кожуру. Однако мы, люди, поглощаем критику, страхи, насмешки и другой негатив – часть которого является созданием нашего собственного воображения! Зачастую мы «жуем кожуру» и вовсе забываем про питательную часть.

Ярлыки

Однажды я обедал с Уильямом Глассером, известным психиатром, создателем Терапии реальностью и Теории выбора. Доктор Глассер спросил меня:

– Когда в бейсболе аут становится аутом⁴?

И сам же ответил:

– Тогда, когда его назовет аутом судья, и не раньше.

Эта мысль произвела на меня большое впечатление. Прежде всего я понял, что мнение других людей становится «неправильным», лишь когда я навешиваю на него этот яр-

⁴ *Аут* – ситуация в бейсболе, когда игрок нападения выводится из игры.

лык. Термин «многообразие» обрел для меня новый смысл. Я начал охотнее прислушиваться к другим и с большей готовностью признавать их точку зрения. Поскольку мнения моей жены и дочери часто отличаются от моего, я начал лучше понимать их отношение ко многим вещам. Я стал мудрее. Я расширял свои знания и развивался. Поскольку я стал чаще прислушиваться к чужому мнению и реже навешивать на него ярлыки, мои отношения с другими людьми улучшились.

Во-вторых, этот разговор изменил мой подход к повседневным ситуациям. Я начал понимать, что ситуация *становилась плохой*, только когда я начинал считать ее таковой. Ведь то же самое происшествие я мог считать не *проблемой*, а *вызовом*. Я начал понимать, что мое поведение было прямым результатом того, какой ярлык я навесил на обстоятельства. Если я рассматривал что-то как негативное, со временем таким оно и становилось. Если же я рассматривал проблему как вызов и не воспринимал себя как жертву, то испытывал прилив сил.

Позитивный настрой конструктивен, негативный – нет

То, о чем мы часто думаем и говорим, вскоре превращается в привычку. Если мы мыслим в негативном ключе, то и общаемся с другими негативно. Особенно это касается на-

ших детей. Мы часто пытаемся повлиять на них с помощью негативного общения, а не позитивного, – и, конечно, нам это не удастся. Даже самый плохой продавец знает, что лучше не расстраивать покупателя. Однако мы позволяем эмоциям руководить нами и зачастую игнорируем этот здравый подход. Вы легко можете определить, является ли ваше сообщение негативным, если оно построено на *обвинениях, жалобах, критике, придирках, наказаниях или угрозах*.

Негатив отпечатывается надолго: пара злых замечаний взрослого могут остаться с ребенком навсегда. Подумайте о душевных ранах, которые вы получили в детстве, – часть из них до сих пор осталась с вами. Взрослые, которые обращались к вам в негативном ключе, скорее всего, даже не подозревали, какой урон вам наносят. Мы, родители, всегда должны *помнить о том*, какой властью обладаем.

Позитивное общение поднимает дух, дает опору и вдохновение. Оно приводит к ощущению, что вы сами способны справиться с вызовами. Позитивность вселяет надежду и помогает почувствовать, что нас ценят, поддерживают и уважают. Такой тип общения вдохновляет, помогает осознать свои способности, вызывает чувство гордости и ответственности – а негатив ни на что из этого не способен. Позитивное общение с другими не вызывает желания защищаться, и потому с его помощью можно эффективнее повлиять на человека и пробудить в нем *желание* измениться. Таким образом, если вы хотите, чтобы другие сделали то, что вам нуж-

но, *осознанно переходите на общение в позитивном ключе.*

Представьте следующую ситуацию...

Вам пять лет. Это прекрасный весенний день. С вашего велосипеда только что сняли два дополнительных колеса. Ваш родитель немного поддерживал ваш велосипед, когда вы начинали крутить педали, а потом отпустил его. Хотя он все еще бежит рядом с вами, вы едете сами по себе. Ветер дует вам в лицо, и вы улыбаетесь все шире. Вы счастливы, хоть и волнуетесь. Что-то внутри словно напоминает вам, что катастрофа может произойти в любую секунду. И тут вы слышите:

– Продолжай! У тебя получается!

Это волшебные слова поддержки. «Не волнуйся! Я рядом, если понадобится помощь». Ваша уверенность возросла, и негативные мысли словно улетучились.

Никто не может подбодрить вас так, как вы сами.

И поскольку позитивность придает нам сил, имеет смысл раз и навсегда перестать мыслить и разговаривать в негативном ключе. Позитивные мысли могут моментально устранить негативные эмоции. Постоянно спрашивайте себя: *«Как я могу донести эту информацию в позитивной форме?»* Например, если вы скажете человеку, что у него дурной нрав, он еще больше замкнется в себе, а вот фраза: «Тебе самому станет легче, если ты немного улыбнешься» – поможет ему задуматься и придаст сил.

Используйте позитивность в негативных ситуациях

Позитивность включает в себя не только позитивный взгляд на мир, но и умение оставаться позитивным в негативных ситуациях. Вот пример:

Мать считала себя позитивным человеком, потому что была по природе своей энергичной и много улыбалась. Но она не понимала, что она была в хорошем расположении духа, только когда дела шли хорошо.

Она поняла, что под воздействием стресса часто обращалась со своим сыном в негативном ключе, и приняла осознанное решение изменить ситуацию, чтобы понять, будет ли позитивность работать лучше, чем придирки и критика.

Однажды, когда они собирались выйти на прогулку, она заметила, что ее сын стащил все подушки с дивана в гостиную и сложил грудой на полу. Они часто складывали подушки вместе, чтобы повеселиться, но в этот раз она разозлилась, что на полу устроили беспорядок: времени на уборку не было. Она сделала глубокий вдох и подавила свое первое инстинктивное желание скомандовать: «Немедленно приберись! Я только что сделала уборку, а ты устроил бардак. Быстрее, нам нужно уходить!»

Вместо этого она решила найти более позитивный подход.

– Вижу, у тебя тут целый творческий процесс! Расскажи маме, что это ты построил?

Ребенок ответил, что это дом для бабочки, и

рассказал, где она будет жить, а где будут другие комнаты. Потом он с радостью помог маме вернуть подушки на диван.

Женщина была поражена тем, что произошло. На то, чтобы выслушать рассказ сына, ушло всего две минуты – если бы она попыталась заставить его убрать подушки, ей пришлось бы потратить гораздо больше времени. В прошлом в ответ на ругань мамы мальчик просто закрывался, расстраивался и не поддавался на уговоры.

Этот случай буквально открыл ей глаза. Она поняла, что позитивный подход потребовал от нее нескольких секунд, чтобы задуматься, но результат стоил стараний. Она потратила меньше времени на уборку, сохранила хорошие отношения с сыном, и они оба вышли из дома в хорошем настроении.

Приучать ребенка к дисциплине с помощью позитивного подхода очень просто и со временем становится еще проще, поскольку само ваше мышление постепенно перестраивается на позитивный лад. Привнеся это изменение в воспитание, вы сразу же увидите, что поведение ребенка изменилось, – это работает в любом возрасте. Ваши дети будут лучше относиться к самим себе – а значит и к вам. Они будут готовы идти на контакт, вы станете испытывать меньше стресса, и отношения в семье улучшатся.

Как практиковать позитивность

Как же этого добиться?

Чтобы влиять на других, нужно начать с собственного мышления. Считаете ли вы, что ребенок специально ведет себя плохо, или его поведение – попытка справиться с какой-то проблемой? *Ваше восприятие напрямую влияет на вашу реакцию.* Если вы считаете, что ваш ребенок намеренно создает вам проблемы, негативные эмоции будут вполне естественным ответом. С другой стороны, если вы считаете, что ребенок пытается справиться с неприятной ситуацией или проблемой, у вас возникнет желание ему помочь. Если вы будете относиться к детям, как *к взрослым, которые пока еще не подросли*, вы сможете направить собственное поведение на помощь, а не на вред.

Избегайте негативных фраз

Если вы начинаете фразу со слова «к несчастью», вы сразу же передаете человеку, к которому обращаетесь, негативную мыслительную установку. Это слово дает понять, что последует что-то плохое и неприятное: что бы вы ни сказали после этого «к несчастью», это будет восприниматься в негативном ключе. То же самое касается слова «но», потому что

оно обычно отрицает то, что шло до него. Например: «Да, ты можешь пойти гулять со своими друзьями, *но* должен вернуться к девяти часам». Заменяя «но» союзом «и», вы убережете негативную коннотацию: «Конечно, ты можешь пойти гулять с друзьями *и* вернуться к девяти часам». Совсем другое впечатление.

Ваш язык помогает формировать мысли вашего ребенка. «Нет» несет негатив и подразумевает, что человек что-то делает неправильно. Оно почти всегда вызывает сопротивление. «Нет» лишено гибкости и не идет на компромиссы. Даже если вы совершенно спокойным и ровным тоном скажете: «Что в слове „нет“ тебя непонятно?» – никто не отреагирует на это позитивно. В этом слове есть оттенок команды, оно жесткое и убивает желание что-то делать. Как ни странно, когда детям запрещают что-то делать, они хотят этого с удвоенной силой. Запретный плод сладок!

Хорошие новости заключаются в том, что родителям все-таки редко нужно говорить детям «нет». Конечно, есть исключения: например, когда поведение ребенка угрожает его здоровью или безопасности окружающих. Вместо «нет» родители могут использовать частицу «не», которая не несет такого негативного оттенка, как слово «нет», и вызывает меньше сопротивления.

Каждый раз, когда вам хочется сказать ребенку «нет», спрашивайте себя, что вам не нравится в его поведении. Потом замените слово «нет» на «не» и добавьте фразу, которая

опишет поведение, которое вы хотите видеть, а не наоборот. Тогда ребенок получит представление о рамках дозволенного. Детям легче понять, что они должны делать, а не то, в чем они ошибаются. Когда им с уважением преподносят информацию, они гораздо чаще подчиняются без борьбы и сопротивления. Ребенку, играющему с мячом у двери гаража: «Пожалуйста, не кидай мяч в дверь. Лучше поиграй на тротуаре».

Вы также можете заставить ребенка принять лучшее решение, задав рефлексивный вопрос, например: «Ты можешь сделать более правильный выбор?» Подобные слова можно использовать в разных ситуациях. Такой подход оставляет ответственность за принятие решения на ребенке – как это и должно быть! Этот тип общения *заставляет ребенка задуматься*: «Где лучше всего поиграть в мяч?»

Дети легко принимают позитивные предложения и советы, потому что они не вызывают желания сопротивляться. Когда вы начнете думать о том, чего **ХОТИТЕ** от ребенка, а не о том, чего **НЕ** хотите, эта практика станет простой и естественной. Например, можно говорить: «Ботинки делают для того, чтобы в них ходить, а не чтобы ими кидаться», «Карандаши нужны для того, чтобы рисовать, а не ломать их». Эти указания несут важную смысловую нагрузку. С их помощью вы обучаете детей без негатива и использования силы и контроля. Такой способ общения может повлиять на ребенка в лучшую сторону. *Вместо того чтобы применять власть,*

вы помогаете детям стать более ответственными. Одна мама написала мне:

Ваш ответ на мой вопрос напомнил то время, когда Адаму, моему сыну, было два годика. Что бы ему ни сказали, он отвечал: «Нет, нет, нет!» Мой муж решил с этим покончить и сказал:

– Больше не смей говорить мне «нет» еще, Адам. С меня хватит, молодой человек.

Адам посмотрел на него, надувшись от злости, и крикнул: «НЕ!» Я не выдержала и засмеялась. Вы правы. «Не» несет меньшую негативную окраску, чем «нет!».

Опишите позитивную картину

Практика позитивности требует создания позитивных ментальных образов. Давайте посмотрим, как это работает. Представьте, что вы пришли в ресторан, не забронировав столик. Лобби полно людей, ждущих, когда освободится место. Метрдотель говорит вам: «Сейчас у нас нет свободных столиков. Вам придется подождать полчаса». Теперь представьте ту же ситуацию, только в этот раз администратор говорит вам: «Всего через полчаса у меня освободится для вас замечательный столик!» Заметили разницу в восприятии информации? Во втором случае шансов, что вы останетесь ужинать в этом ресторане, намного больше.

Мозг думает образами, не словами. Вспомните, когда в последний раз вам что-то снилось. Вы видели слова или образы? Понимание важности невербальных сообщений может помочь вам стать намного эффективнее. Успех зависит от образов, которые вы рисуете в своем воображении и передаете окружающим.

Однажды во время ожидания в аэропорту я услышал, как работник у выхода на посадку сказал мальчику: «Не спускайтесь по трапу». Я сразу же понял, что работник создал проблему. Конечно же, через пару минут представитель аэропорта гнался за ребенком, который сделал именно то, что ему запретили. Скорее всего, работник добился бы большего успеха, если бы сказал любопытному мальчику что-то вроде: «Пассажиры ждут в этой зоне. Даже взрослым нужно особое разрешение, чтобы спуститься по трапу».

Человеческий мозг очень чувствителен к различным внушениям. Всего на минуту постарайтесь *не* думать о милом белом котенке с красной лентой вокруг шеи. Теперь *не* думайте о сером слоне в розовый горошек. Попробуйте *не* представлять себе голубой цвет. Что вы видите? Теперь попробуйте представить себе «не». Можете? И дети не могут. Когда ребенок слышит: «Не бегай по дому», он представляет, как бегает по дому. Если вы говорите: «Мы ходим по дому спокойным шагом», ребенок визуализирует именно это. Позитивное общение помогает ребенку адекватно ответить на вашу просьбу.

Вот еще один пример. Хотя с точки зрения физиологии с ним все было в порядке, мальчик все еще писался в постель. Уложив сына спать, отец попросил:

– Постарайся не намочить сегодня кровать.

И что ребенок представит себе, перед тем как заснуть? Подумайте, насколько бы эффективнее было описать позитивную картину:

– Давай посмотрим, останется ли кровать сегодня сухой.

Какое из предложений точнее отражает стремление родителей? Что с большей вероятностью приведет к желаемому результату?

На следующий день после того, как я поделился этой историей с группой родителей, молодой завуч рассказал мне о своем трехлетнем сыне, который мочился в кровать:

Прежде чем уложить сына в кровать прошлой ночью, я, как обычно, отвел его в туалет. А потом, уложив спать, поцеловал и сказал:

– Давай посмотрим, останется ли кровать сегодня сухой.

На следующее утро, только проснувшись, ребенок прибежал ко мне на кухню и сказал:

– Пап, смотри: моя кровать сухая!

Описывая свои *ожидания*, а не то, что вы не хотите видеть, вы можете избежать следующей проблемы, когда вы пресекаете одну форму нежелательного поведения, но вместо нее тут же возникает другая, столь же неприемлемая. В

ответ на позитивное замечание ребенок постарается следовать вашему предложению:

– Если ты будешь отстукивать ритм вилкой на своей коленке, а не на столе, тебе это доставит не меньше удовольствия, и при этом ты не будешь досаждать другим.

Следующая история о банкире отлично иллюстрирует силу позитивных образов.

Один банкир каждый день покупал карандаши у уличного попрошайки и говорил: «Ты торговец, а я всегда ожидаю, что получу хорошие товары от торговцев, с которыми имею дело».

Так это и продолжалось до тех пор, пока однажды нищий не исчез. Спустя какое-то время банкир забыл о нем.

Годы спустя банкир зашел в маленький магазинчик и увидел того самого нищего – теперь уже в лице владельца магазина! Он сказал банкиру:

– Я всегда надеялся, что однажды встречу с вами. В том, что я здесь, есть и ваша заслуга. Вы все говорили мне, что я торговец. Я тоже начал думать о себе как о торговце, а не как о нищем, подбирающем объедки. Я начал продавать карандаши – много карандашей, и сегодня я владею небольшой фирмой. Вы проявили уважение ко мне и помогли мне взглянуть на себя другими глазами.

Опирайтесь на возможности, а не на последствия

Последствия могут быть как позитивными, так и негативными. Но если родители говорят о «последствиях», они обычно имеют в виду угрозы и наказания. Навязанные последствия работают только в том случае, если ребенок ценит имеющиеся взаимоотношения или видит ценность в том, что его просят сделать. Иначе люди воспринимают навязанное последствие негативно из-за подразумеваемого: «Сделай так, а не то!...» Ребенок боится столкнуться с болью и неприятностями, если не справится с задачей. Такое происходит, когда взрослые говорят:

– Если ты продолжишь так поступать, вот что с тобой произойдет.

Говорить ребенку: «Ты решил поступить так и теперь должен полностью принять на себя ответственность за последствия», – значит давать ему ложное представление о стоящем перед ним выборе, делать его объектом психологической игры. Из-за этого ребенок почувствует, будто сам себя наказал. Негативно расцениваются и фразы типа: «Никуда не пойдешь, пока не закончишь работу». В этом случае вы понапрасну добавляете себе труда, потому что теперь *взрослый* обязан проверить, закончена ли работа, прежде чем дать свое разрешение. Этот подход перекладывает от-

ветственность с ребенка на взрослого, а этого происходить не должно.

Вместо навязывания последствий лучше использовать более эффективный подход – говорить о возможностях, которые рисуют позитивную картину и придают силы. Возможности помогают почувствовать себя лучше, а не хуже. Возможности отражаются во фразах типа: «*Да, ты можешь сделать это, как только закончишь то-то*». Например:

– Да, ты можешь покататься на лодке, если на тебе будет спасательный жилет.

Вероятности эффективны, потому что они обещают что-то позитивное, а не угрожают навязанными последствиями и наказаниями.

Проверьте это на себе. Подумайте, что из следующего вы предпочли бы услышать:

А: Если не закончишь работу, никуда не пойдешь.
(негативно установленное *последствие*)

В: Конечно, можешь пойти, как только закончишь работу.
(позитивно установленная *возможность*)

Предположим, ваша дочь хочет навестить свою подругу вечером после школы. Вы хотите, чтобы она сначала закончила домашнюю работу. И потому, когда она спросит: «Можно мне пойти к Трейси?» – ответ с опорой на возможности должен звучать так: «Конечно, как только закончишь домашнюю работу». Или еще лучше: «Как только ты будешь довольна качеством своей домашней работы».

Здесь используются два важных компонента для развития ответственности. Используя такие фразы-возможности, вы возлагаете ответственность за выполнение домашней работы на ребенка. Более того, вы даете понять ребенку, что доверяете ему: ведь вы не только позволили дочери посетить подругу, но и разрешили ей самостоятельно оценить качество своей домашней работы.

Вероятности можно использовать при работе с детьми разных возрастов, чтобы воспитать желание сотрудничать и развить ответственность. Например, если вы говорите ребенку: «Мы не пойдем в парк, пока ты не уберешь игрушки», это сработает не так эффективно, как фраза: «Как только уберешь игрушки, мы сможем пойти в парк».

В предыдущих примерах родители опираются на *подбадривающие возможности*, а не на *лишающие сил последствия*. У девочки будет больше мотивации закончить домашнее задание, чтобы навестить подругу, а ребенок с большей охотой убережет игрушки, чтобы пойти в парк. Как сказал однажды Букер Т. Вашингтон⁵: «Ничто так не помогает человеку, как возложенная на него ответственность и знание о том, что вы ему доверяете». Возможности помогают достичь именно этой цели.

Джой, учительница, пользовалась этой стратегией как дома, так и в школе. Она рассказала об опыте использования

⁵ Букер Талшафер Вашингтон – оратор, политик, писатель, один из выдающихся просветителей и борцов за просвещение афроамериканцев.

возможностей при общении с дочерью-подростком, которая, по словам Джой, «все время пытается улизнуть от работы по дому».

Сегодня вечером я ей сказала:

– Конечно, ты можешь пойти гулять со своим парнем, как только помоешь и уберешь посуду.

Спустя пятнадцать минут она не только убрала посуду, но и подмела пол, вымыла плитку и столы!

Разницу между последствиями и возможностями прекрасно иллюстрирует пример из телевизионного ситкома «Шоу Косби» с Биллом Косби в роли доктора Клиффа Хакстейбла⁶.

Доктор Хакстейбл ужинал за столом со своей младшей дочерью Руди. Отец не позволял дочери уйти из-за стола, пока та не доест. Руди отказывалась. Отец поставил ее перед выбором: доест и уйти из-за стола или остаться за столом, пока не доест. Дочь все равно не соглашалась. Тогда отец начал рассказывать о другой пятилетней девочке, которая не хотела доедать ужин и сидела за столом, в то время как ее друзья окончили школу, поступили в колледж и т. д. На Руди эта история совершенно не подействовала.

В это время домой приходит старшая сестра Дениз со своими друзьями. Руди слышит, как передвинули диван в гостиную, свернули ковер, включили музыку и начали

⁶ «Шоу Косби» – комедийный сериал, который транслировался в США с 1984 по 1992 год.

танцевать. Тут Дениз зашла на кухню, и Руди спросила старшую сестру:

– Можно мне потанцевать с вами?

– Конечно, – отвечает та, – как только закончишь ужинать.

Тогда Руди быстро доела свою брюссельскую капусту, убрала тарелку в раковину и пошла танцевать.

Доктор Клифф Хакстейбл предоставил своей дочери то, что можно посчитать последствием: доедай ужин или оставайся за столом. Дениз, напротив, предложила ей возможность. Мы слишком часто говорим детям: «Съешьте свою брюссельскую капусту, а не то...» – и не понимаем, почему у них не возникает мотивации следовать нашим указаниям. Навязанные последствия не влияют на то, как человек *хочет* себя вести, а значит и не развивают в детях ответственность и *самодисциплину*.

Старая поговорка гласит: «Человек, убежденный против своей воли, всегда останется при своем мнении». Каждый раз, когда припугиваете ребенка последствиями, вы даете ему понять, что немного от него ожидаете и мало доверяете. Как и другие формы принуждения, навязанные последствия порождают сопротивление. Они вызывают стресс как у родителя, так и у ребенка. Они также не дают детям возможности стать более ответственными.

В общем и целом, использование возможностей снижает уровень стресса и позволяет добиться более эффективного

результата, чем опора на последствия, что еще раз доказывает полученное мной письмо:

Я уже перепробовала некоторые методы воспитания со своей маленькой дочкой. Ей три с половиной года, и она упрямый ребенок. (В два мне с мужем было с ней намного легче.) Я всегда пыталась опираться на использование выбора, что сильно облегчало мне жизнь, но не обращала внимания на возможности. Чаще я говорила о последствиях, например: «Если ты не приберешься, то не пойдешь в парк». Фраза: «Если ты приберешься, то можешь идти в парк» звучит намного лучше и срабатывает эффективнее. Но мне приходится остановиться и задуматься, чтобы как следует выразить свою мысль.

Сидя на полу рядом с нашей собакой, дочка начала жаловаться, что собака мешает ей. Она устроила истерику. Я просто спокойно сказала ей, что если она оставит собаку в покое, то может оставаться на своем месте. (Она сидела с подносом с пищей и смотрела любимую передачу.) Она больше ничего не сказала, а даже нежно прижала голову собаки к себе. С тех пор она ведет себя куда спокойнее. Раньше ей приходилось указывать, чтобы она хорошо обращалась с собакой, перестала отталкивать ее и так далее.

Чуть раньше я сказала дочери, что, как только она приберет игрушки, мы можем пойти в парк. Я никогда не видела, чтобы она так быстро наводила порядок. Просто изумительно!

Объясните ребенку процесс действий

Многие родители по ошибке считают, что дети могут что-то делать, если им не объяснят, не покажут и не научат. Простой пример – просьба положить грязную посуду в раковину. Если вы потратите время на то, чтобы обучить ребенка процедуре мытья посуды и приборов и расскажете, куда их убирать, вы сможете избежать раздражения и стресса в будущем.

Вот еще один распространенный пример. Чтобы помочь ребенку собраться в школу, родители обычно говорят: «Не забудь взять обед! Не забудь ключи!» Но вместо того, чтобы брать на себя ответственность за такие напоминания, семья могла бы использовать следующую процедуру – составлять список нужных вещей. Теперь родитель сможет просто спросить ребенка, проверил ли он себя по списку, – тем самым ответственность остается на ребенке. В список можно внести домашние задания, спортивную форму и еще целый ряд вещей, которые нужны ребенку. Такой подход предполагает, что именно ребенок, а не родитель будет осознанно проверять список. Продумывание и обучение ребенка различным жизненным процессам не только предотвращает надоедливые напоминания, но также избавляет вас от негативных ощущений и стресса, которые неизбежно следуют за таким отталкивающим подходом, и в то же время воспитыва-

ют в ребенке ответственность.

Если подумать, наша жизнь основывается на определенных процессах. Дети часто плохо контролируют свои импульсы, действуют без определенной схемы и спонтанно. Поэтому установление четкой последовательности действий может принести пользу как им, так и их родителям. Каждый раз, когда ваш ребенок ведет себя неприемлемо или не выполняет то, что вы от него ожидаете, спросите себя: «А есть ли у него представление о необходимых процессах?» По сути, вы должны сразу задавать себе этот вопрос, когда поведение ребенка вас чем-то беспокоит.

Используйте творческие решения

Чем чаще мы будем опираться на позитивный подход, тем больше шансов снизить уровень стресса, укрепить доверие и избежать конфликтов. Чтобы достичь этих результатов, вам пригодится творческий подход. Вот, к примеру, история про одного папу и двух сыновей, которые постоянно оставляли грязную одежду на полу, вместо того чтобы класть ее в корзину. Мать и жену так раздражал вид брошенной на пол одежды, что она ругала всех членов семьи. Потом она спросила себя: «Как мне исправить эту ситуацию раз и навсегда?»

Ей пришла в голову идея. Она сказала своей семье, что каждый раз, когда она находит на полу одежду, она ее поднимет, но виновник должен будет две минуты делать ей хоро-

ший массаж спины – в любое время, когда она этого захочет. В результате она не только избежала негативной атмосферы, но и получила несколько сеансов массажа. К ее радости, дети все реже стали оставлять одежду на полу, а в итоге вообще избавились от этой привычки.

Избегайте критики: используйте рекомендации

Критикуйте, и вы часто будете сталкиваться с сопротивлением и неприятными чувствами. Особенно часто это происходит, если вы критикуете то, над чем ребенок не чувствует своего контроля. Поддержка и ободрение будут намного более эффективным способом в этой ситуации.

Критику почти всегда воспринимают так: «Ты делаешь это недостаточно хорошо». Такие замечания вызывают негативные эмоции. Вместо этого ребенка следует вдохновить на что-то большее, передав ему свои высокие ожидания. Например, если ваш ребенок медленно встает по утрам, попробуйте сказать: «Вчера ты пришел на завтрак через десять минут после того, как я тебя позвала. Знаю, что ты можешь улучшить этот результат. Давай посмотрим, сможешь ли ты прийти на завтрак за восемь минут».

Вы увидите, что ваш ребенок примет вызов и станет приходить на завтрак пораньше. Успех можно объяснить тем фактом, что *людям нравится преодолевать препятствия*.

Критика в адрес наших детей происходит из искреннего

желания помочь им. К сожалению, основной акцент мы делаем на то, что ребенок делает «не так», и ожидаем, что он станет прикладывать больше усилий именно в этой сфере. Мы хотим, чтобы ребенок справился со своими недостатками и слабыми местами. Проблема в том, что критика и упреки заставляют людей *чувствовать себя хуже, а не лучше*. В большинстве случаев эти негативные подходы не только не дают мотивацию, на которую мы надеемся, но и создают у ребенка негативное самовосприятие.

После встречи с учителями подросток сказал своей матери:

— Почему они не говорили о моих успехах в обществознании, в чем я хорош, а только о том, в чем я плох? Они всегда сосредотачиваются на моих недостатках.

Мать ответила:

— Они пытаются тебе помочь.

Ребенок возразил:

— Нет, они пытаются меня исправить.

Критика редко воспринимается как обратная связь, но отзывы важны для поощрения роста и зрелости. *Дать совет и направить ребенка в нужную сторону – прямая обязанность родителя, и работает это намного эффективнее критики.* Понимание негативных эффектов критики и позитивных эффектов развития способностей ребенка – отличительная черта разумного воспитания.

Проводите грань между поведением и человеком

Самозащита – естественная реакция. Если нас критикуют или обвиняют, мы инстинктивно хотим защищаться, оправдывая свои действия. Мы говорим детям: «Я расстроен не из-за тебя, а из-за твоего поведения!» Но всем нам, вне зависимости от возраста, трудно отделить личность от поведения. Вы можете убедиться в этом, вспомнив о своей работе, которую оценивал кто-то другой. Во время разговора с начальником звучал ли ваш внутренний диалог так: «Мой начальник оценивает не меня, а качество моей работы!» Кому бы я не задавал этот вопрос, никто не отвечал утвердительно. Однако начальник *действительно* оценивает вашу работу, а не вас как человека. Поэтому если вам, взрослому человеку, трудно отделить себя от своего поведения, как можно ожидать этого от ребенка?

Умение проводить границу между личностью и поведением помогает отказаться от критики и навешивания ярлыков. Если ребенок действует безответственно, признайте этот факт, но не называйте ребенка «безответственным». *Давайте определение форме поведения, а не человеку.* Вопрос: «Ты считаешь, что это ответственное поведение?» намного эффективнее фразы: «Ты безответственный человек!»

Вы сможете легко научиться отделять ребенка от его по-

ведения с помощью *Системы развития ответственности*, которая подробно описывается в части II.

Используйте признания, а не похвалу

Признание и похвала – не одно и то же. Похвала дает оценку и подразумевает одобрение родителей. А признания, напротив, просто отражают факт. Вы можете спросить: «Что же не так с похвалой?» Хотя она используется как позитивное подбадривание, похвала создает определенные проблемы, которые полностью исключают признание. Например, похвала зависит от суждения человека, который вас хвалит. Как правило, взрослый хвалит ребенка, чтобы одобрить его поведение. *Но для детей по-настоящему важно получать удовольствие от выполненной работы, а не получать одобрение взрослого.*

Признание отлично выполняет задачи похвалы, но не имеет недостатков последней. Признание воспитывает чувство собственной ценности, не зависящее от чьего-либо одобрения. Долгосрочный эффект признания в том, что оно порождает уверенность в себе и своих силах, а не зависимость от чужого мнения.

Понимание разницы между похвалой и признанием важно для воспитания ответственного поведения. После семинара, на котором я объяснял разницу между этими понятиями, мне написала одна мама:

Полностью с вами согласна. Я всегда переживала, что перехваливаю свою одиннадцатилетнюю дочь Елену. И недавно она подтвердила это прямым текстом. Она сделала кое-что ПОТРЯСАЮЩЕЕ, и я, как всегда, сказала:

– О, милая, мамочка так тобой ГОРДИТСЯ!

Но она прервала меня, уперла руки в боки и сказала:

– Мама, пожалуйста, хватит! Когда ты так говоришь, мне кажется, ты безумно удивляешься тому, что я вообще хоть на что-то способна!

Мама пыталась выразить свои позитивные чувства и наградить дочь похвалой. Хотя ее намерения были похвальны, выбранный метод привел к противоположным результатам. С тех пор мать начала признавать действия дочери, не ссылаясь при этом на свою материнскую гордость.

Заметьте разницу в следующих примерах:

А: Я так довольна тем, как ты относишься к своему брату.
(похвала)

В: Ты относишься к своему брату с искренней заботой.
(признание)

А: Мне *нравится* твой поступок.
(похвала)

В: Как тебе это удалось?
(признание и поддержка)

А: Я так рада, что ты помыла посуду.
(похвала)

В: Спасибо, что помыла посуду.

(признание)

Фразы, которые начинаются со слов «Мне нравится» или «Я так тобой горжусь» вынуждают ребенка вести себя таким образом, чтобы *порадовать взрослого*. Они не рожают чувства удовлетворения, которое вызывает признание. Похвала приводит к развитию зависимости. Признание, напротив, дает силы.

Похвалу от признания отличают три характерные черты.

1. Похвала часто начинается с упоминания себя: «Я так горжусь тобой...» или «Мне нравится, что ты...» Даже во фразе «Я заметил, что...» скрыта коварная ловушка, потому что она делает акцент на ваших мыслях, а не на признании работы ребенка.

2. Похвала всегда звучит покровительственно. Если вы не стали бы говорить такое взрослому, подумайте дважды, прежде чем сказать это ребенку.

3. Обычно похвала говорит о ситуации в общем и напоминает простое замечание типа: «Это хорошо». Признание же обращает внимание на *определенные поступки*: «Ух ты, ты убрал свои игрушки!»

Если вы поговорите с ребенком и спросите, что ему лично больше нравится – получать похвалу или признание, чаще всего ребенок выберет признание. Вместо того чтобы осыпать ребенка похвалами, измените свое мышление и обратите внимание на то, с чем ребенок успешно справляется.

Такой подход разовьет в нем упорство и позволит добиться еще большего успеха.

В случае с подростками похвала может даже унижать, как мы видели в примере с одиннадцатилетней Еленой. Детей помладше похвала подталкивает делать то, что понравится родителям, чтобы взрослые были счастливы. Такой стиль общения прививает ребенку чувство, что оценка правильности или неправильности его поступков всегда зависит от мнения *других*. Это значит, что ребенок начинает считать себя неправильным и недостойным, как только его поведение не соответствует тому, чего хочет взрослый. Такие утверждения, как «Я так тобой горжусь, потому что ты хороший мальчик» подразумевают, что ребенок вам нравится только тогда, когда ведет себя хорошо, а если он ведет себя плохо, то с ним что-то не в порядке. Похвала – как конфета: если вы дали ее один раз, остановиться будет сложно, потому что ребенок будет хотеть ее постоянно.

Если мы подумаем о похвале как об общем заявлении: «Ты хорошо поработал» или «Мне нравится, что ты сделал», то мы увидим, что ребенок не сможет уловить в ней наши рекомендации и основу для дальнейшего усовершенствования. Мы лишь высказали свое мнение. В отличие от похвалы, *признание* дает определенный комментарий. Оно подталкивает ребенка к размышлениям и самооценке – ключевым элементам обучения и роста. Когда мы даем ребенку определенный отзыв, например: «Ты съел все полезные овощи» или «Ты

убрал все свои игрушки», – то мы исключаем свое личное мнение. Этот подход уменьшает желание действовать в угоду родителям. Обратите внимание, какие позитивные чувства вызывают следующие фразы: «Кажется, ты уловил суть» и «Покажешь, как ты это сделал?» Такой вид признания способствует росту, укрепляет уверенность в себе и собственных знаниях и приносит больше пользы, чем любая похвала, не отражающая никакого прогресса или самооценки.

Вот причина, почему похвала может дать кратковременные результаты: дети нуждаются в одобрении родителей. Но родители ответственны за то, чтобы не пользоваться этой зависимостью от нашего поощрения. Конечно, похвала не всегда используется для контроля над поведением. Трудно удержаться от похвалы, когда поступок ребенка приносит нам искреннюю радость. Но даже в этом случае стоит задуматься, не развиваем ли мы у ребенка болезненную «зависимость» от похвалы. Кроме того, дети заслуживают того, чтобы испытывать удовольствие от собственных свершений – гордость за то, что они чему-то научились и способны что-то сделать.

Каждый раз, когда мы хвалим ребенка, мы задаем тон его внутренним ощущениям. Бывают моменты, когда наша оценка уместна, а наше руководство – просто необходимо, особенно в случае с младенцами и дошколятами. Но постоянный поток оценочных суждений не является необходимым или полезным для развития ребенка. К несчастью, мы не всегда осознаем, что замечание типа «Как хорошо сдела-

но!» — такая же оценка, как и упрек «Как плохо ты это сделал!». Основная черта позитивной оценки состоит не в том, что она позитивная, а в том, что это по-прежнему *оценка*. А люди, даже молодые, вовсе не любят, когда их судят и оценивают.

Это не означает, что все комплименты и выражения одобрения вредны. Но мы должны четко понимать *мотивы* того, о чем говорим. Нет ничего плохого и неестественного в искреннем выражении энтузиазма. Но нужно подумать, помогает ли детям наша реакция, позволяет ли развить в ребенке чувство контроля над ситуацией или просто приводит к тому, что ребенок начинает постоянно искать нашего одобрения. Помогают ли наши комментарии относиться с большим энтузиазмом к выполнению задания или оно превращается в нечто, что ребенок должен сделать, лишь бы получить похвалу?

Основная цель использования похвалы в том, чтобы люди могли почувствовать себя лучше, а в случае с детьми — повышение их самооценки. Однако самооценка в первую очередь связана с внутренним ощущением собственной компетентности. Люди с устойчивой самооценкой черпают силы в самих себе. Когда акцент смещается на признание достижений, осознание и чувство собственной компетентности начинают процветать и появляется чувство подлинного удовлетворения.

Обычно дети хотят, чтобы их поведение радовало роди-

телей. Но на самом деле мы хотим, чтобы наши дети научились поступать правильно не потому, что кто-то повесил перед ними морковку, за которой они должны идти, а просто потому что это правильно. Когда люди поступают правильно: принимают хорошие решения, ведут себя ответственно, – они чувствуют себя хорошо. Они учатся ценить себя. Развитие ответственности, а не послушания, которое нужно лишь для того, чтобы порадовать взрослого, принесет больше пользы как детям, так и родителям. Дети становятся более уверенными в себе, и родители развивают в них чувство ответственности. Родители, которые используют такой подход, дарят детям бесценный подарок, который они будут ценить всю жизнь. Как точно заметил Ральф Уолдо Эмерсон⁷: «Награда за хорошо выполненную работу – сама эта работа».

Делайте ставку на успех

Никакой ребенок не хочет потерпеть неудачу или попасть в неприятности. Как сказал Генри Дэвид Торо⁸: «Люди рождены для успеха, а не для провала». Известный психолог Абрахам Маслоу⁹ согласился с этой концепцией, когда объявил,

⁷ *Ральф Уолдо Эмерсон* — известный американский поэт, философ, общественный деятель.

⁸ *Генри Дэвид Торо* – американский писатель, философ, публицист, натуралист и поэт. Видный представитель американского трансцендентализма.

⁹ *Абрахам Маслоу* – известный американский психолог, основатель гуманисти-

что базовая человеческая потребность – стремиться к успеху и самореализации.

Люди становятся лучше, когда развивают свои сильные стороны, а не концентрируются на слабостях. Это вовсе не значит, что свои недостатки нужно игнорировать, но лишь подчеркивает, что акцент нужно делать на том, что ребенок *может* сделать, а не на том, что ему не удастся. Одна лишь мысль о возможности что-то сделать – та искра, что разжигает пламя действий. Когда ребенок осваивает новое умение, именно успех, а не поражение помогает ему двигаться дальше, приводит к формированию характера, позитивного мышления и самоуважения.

Поставив акцент на интересы, сильные стороны и достижение успеха, вы запускаете в действие механизм мотивации. В истории с учеником, которую мы обсуждали раньше, ребенок считает, что учитель видит лишь его недостатки. Обиды можно было бы избежать, если бы учитель признал умение ученика анализировать социальные ситуации на уроках истории. Учитель мог бы предложить ребенку применить этот талант к анализу в математике или английском и подвести итог такой мощной фразой: «Я верю, что ты можешь применить эти способности и в других предметах». Именно делая акцент на сильных сторонах, мы развиваем желание улучшать слабые.

Родители несут ответственность за то, чтобы раскрыть ин-

тересы своего ребенка, его таланты, навыки и признать их.

– Ты очень хорошо рисуешь. Я вижу это по деталям твоего наброска.

(Заметьте, что это скорее признание, чем похвала.) Дети с заниженной самооценкой нуждаются в неоднократном признании их достоинств. Таким детям нужно понять, *что кто-то другой верит в их силы, и лишь затем начнет просыпаться их собственная вера в себя.*

На Эндрю Карнеги, первого великого промышленника Америки, в какой-то момент работало сорок три миллионера. Один репортер спросил его, как он смог нанять таких богатых людей. Карнеги ответил, что, когда он их нанимал, они не были богаты.

Репортер спросил:

– Так как же вы сделали из них миллионеров?

– Развитие людей похоже на добычу золота, – объяснил Карнеги. – Вы идете в золотую шахту и знаете, что сначала придется вывезти тонны грязи, чтобы найти унцию золота. Но ведь вы идете туда не ради грязи, а ради золота.

Ищите золото

Общение в позитивной форме оказывает огромную поддержку и служит искрой, от которой разгорается мотивация. Фразы вроде: «Знаю, что ты можешь это сделать, потому что

не раз убеждался, что ты на многое способен» – помогают людям поверить в свои способности.

Роберт Данциг поднялся по карьерной лестнице от местного офисного посыльного до президента компании, известной во всей стране. Он считает, что обязан этим своему первому начальнику, который говорил ему: «Ты многообещающий работник». Этот позитивный комментарий помог ему, как он сказал мне сам, иначе посмотреть на свои возможности и в итоге подняться от подметающего полы до президента крупной компании.

Одно слово поддержки в случае неудачи ценнее целого вороха хвалебных од в случае успеха. Когда ребенку что-то не удастся, задайте ему вопрос: «Чему мы можем научиться из этого опыта?»

Вы можете помочь ребенку последовать примеру той обезьянки, которая ест только полезную часть банана и выбрасывает ненужную кожуру, если научите его позитивно воспринимать *каждую ситуацию, потому что любой опыт чему-то учит.*

Сосредоточьтесь на постоянном совершенствовании

Вам станет легче видеть позитив в любом опыте, если вы сосредоточитесь на постоянном совершенствовании. Успех не всегда равнозначен победе – часто он состоит в обуче-

нии, росте и работе над собой. Хотя для нас естественно сравнивать себя с другими, чем больше мы перенаправляем это мышление в другую сторону, тем более успешными себя чувствуем. *Неплохо иметь перед глазами ролевые модели, но неразумно с ними соперничать.* Прогресс нужно измерять через улучшение самих себя, а не сравнение с другими. Когда мы довольны своими стараниями – особенно если результаты можно увидеть наглядно, – мы начинаем прикладывать больше усилий. Совершенствование приходит через самооценку, постоянную практику, получение результата и приложение еще больших усилий. Чем лучше качество нашей работы, тем больше удовлетворения мы получаем и тем больше хотим продолжать этим заниматься.

Женщина обедала в кафе. Она сидела рядом с семьей, в которой горячо обсуждали баскетбольный матч с участием сына. Разговор был таким оживленным, что женщина решила к ним присоединиться.

– Наверное, ты играл в команде победителей, – сказала она.

Ребенок широко улыбнулся:

– Нет, мы продули на двадцать очков. У второй команды была отличная защита. Мы смогли забить только раз.

– Ты забил этот мяч? – спросила она.

Мальчик набил рот тортом и лишь покачал головой:

– Нет.

Его отец потянулся через стол и дал ему пять. Мама

обняла его и сказала:

– Ты просто молодец!

Женщина за соседним столиком в недоумении потеряла свой подбородок.

Мальчик посмотрел на смущенную женщину и сказал:

– На прошлом матче я бросил мяч девять раз, но он ни разу не долетел до корзины. В этом матче я сделал восемь бросков, и трижды мяч ударился о щит! Папа говорит, что я делаю успехи.

Принимаясь за что-то новое и наталкиваясь на критику и поправки, еще не ощутив чувства удовлетворения или прогресса, дети испытывают разочарование и теряют интерес. Когда нам хочется исправить своего ребенка, сначала *нужно подумать о том, на какой стадии обучения он находится*. Точность и безошибочность должны приходить лишь *после* ощущения успеха и прогресса. Периодически замечайте и признавайте успехи, которых добивается ваш ребенок. Помните: успех возвращает уверенность в себе и приводит к дальнейшему успеху.

Избегайте перфекционизма

Дети сталкиваются с большой проблемой – желанием совершенства, которое мешает им и может привести к плачевным результатам.

Моему сыну шесть лет, и он скоро пойдет во второй класс. Он очень умный и хорошо учится, но начинает с пессимизмом относиться к жизни. Когда он выполняет домашнее задание, он всегда волнуется, что сделал что-то неправильно. Иногда он так тревожится, что не может заснуть. Мы пытаемся убедить его, что все хорошо, но он все равно не перестает волноваться. Как мы можем ему помочь?

Я ответил на этот вопрос так: *человек не может учиться и одновременно быть идеальным*. Научите ребенка сначала прикладывать усилия, а уж потом стремиться к совершенствованию – но не к совершенству. Сосредоточенность на совершенстве мешает обучению и может испортить работу. Когда человек стремится к идеалу, он всегда проигрывает, потому что люди не идеальны. А когда акцент делается на совершенствовании, вы всегда останетесь победителем, а удовлетворение от работы и качество ее исполнения повышаются.

Страх неудачи, созданный стремлением к совершенству, может существенно ограничить успехи человека, потому что он больше не хочет рисковать. К тому же перфекционизм заставляет многих детей поверить, что окружающие будут любить и принимать их, только если они добьются совершенства. Именно из-за этого убеждения возникают такие нарушения питания у девочек-подростков, как булимия и нервная анорексия. Многих детей и подростков мучает мысль,

что за любой их ошибкой последует отвержение. Они чувствуют, что нужно быть идеальным, чтобы тебя принимали. Кроме того, стремление к совершенству, а не к совершенствованию мешает детям признавать свои ошибки и приносить извинения, если они не правы.

В экстремальных случаях перфекционизм может помешать взрослению. Ребенок просто сдается. Вера в то, что они должны быть идеальными, может так подавлять, что у детей появляются приступы тревожности, – что и упоминалось в предыдущей истории. Стремление к идеалу вызывает деструктивные мысли, и в результате дети не могут заниматься тем или иным делом, потому что недостаточно в нем хороши. Следующая стадия – полное бессилие, как и описано в следующем случае.

В первом классе, закончив рисовать картинку с солнцем в небе, я принес ее учителю. Он посмотрел на нее и сказал, что зеленого солнца не бывает. Солнце желтое. Все это знают. Он сказал, что мой рисунок нереалистичен и мне придется начать заново. Солнце для меня померкло.

На следующий год учитель во втором классе сказал ученикам: «Рисуйте что хотите». Я сидел, уставившись на свой лист. Когда учитель подошел к моей парте, я слышал лишь биение своего сердца. Он взглянул на мой чистый лист, коснулся моего плеча и прошептал: «Какое большое, пушистое и красивое облако».

Когда наша дочь только училась говорить, она постоян-

но проговаривала звук «с» странным образом. Мы обратили на это ее внимание – всего один раз. Следующие несколько недель, каждый раз, когда она пыталась произнести слово со звуком «с», она сомневалась и пыталась издать правильный звук. Мы стали свидетелями того, как у нее возникли первые признаки заикания! Больше мы не акцентировали внимание на том, как она говорит, и вместе с женой испытали огромное облегчение, когда к дочке вернулся обычный стиль произношения.

Речевой навык развивается естественным путем. Если обращать внимание на какую-то деятельность, мозг начинает сосредотачиваться на ней, и в результате естественный процесс прерывается. Вы можете испытать это на себе, когда в следующий раз будете спускаться по знакомой вам лестнице. Обычно вы не задумываетесь, как это делаете. Если вы начнете задумываться над каждым шагом, то начнете спотыкаться.

Когда ребенок только начинает ходить, мы подбадриваем его, потому что знаем, что обучение происходит постепенно. Мы не ожидаем, что однажды ребенок просто встанет и пойдет. Также мы оказываем ребенку помощь, когда он учится говорить, – пусть поначалу его речь лишь отдаленно похожа на правильную.

Когда мы рождаемся, мы не знаем почти ничего. Если бы мы все знали, мы бы не смогли насладиться одной из самых больших радостей жизни – процессом обучения! Чтобы

чему-то научиться, нужно вступить на неизведанную территорию. Ошибки неизбежны, когда мы учимся новому. Этот процесс продолжается всю жизнь. Совершение ошибок – естественная часть жизни и взросления.

Сделайте позитивность своей привычкой

Путь к позитивному мышлению и общению с другими начинается с осознания. Прислушивайтесь к себе. Задумайтесь, как часто вы говорите о чем-то в негативной форме, хотя это можно выразить позитивно. Постоянно спрашивайте себя, перед тем как что-то сказать: «Как мне выразить это в позитивном ключе?»

Практика, практика, практика

С помощью позитивных фраз можно превратить любую негативную ситуацию в позитивную. Результат поражает! Чем чаще вы будете выстраивать свою речь в позитивном ключе, тем быстрее это станет вашей привычкой. Проще всего этого добиться, сосредоточиваясь на том, чего вы *хотите* добиться от своих детей, а не на том, чего хотите избежать. Уберите из речи негативные, лишшающие сил слова: «не надо», «не стоит», «не можешь» и «должен». Замените их фразами, которые будут придавать сил и вдохновлять. Замечание: «Не бегай по дому» превратится в предложение: «По дому мы ходим спокойно». «Нельзя есть торт руками» ста-

нет констатацией: «Когда мы едим торт, мы пользуемся вилок-кой». «Нельзя ездить на велосипеде без шлема» поменяется на «Если ты наденешь шлем, он тебя защитит». «Ты должен идти в школу» превратится в напоминание: «Пора идти в школу».

Позитивность становится привычкой. Как говорится, *сначала мы создаем свои привычки, а потом наши привычки создают нас*. То же самое относится и к позитивности. Когда мышление и общение в позитивном ключе станет вашей новой нормой, вы заметите, как это приятно – и насколько сильнее вы станете как личность.

Станьте примером позитивности

Уинстон Черчилль однажды сказал: «Оптимист видит возможности в каждой трудности. Пессимист видит трудности в каждой возможности». Пессимист думает только о проблемах. Но зачем набивать голову проблемами, когда можно сосредоточиться на решениях? На родителях лежит ответственность за то, чтобы являть собой образец позитивности. Надежде и оптимизму можно научиться. Им можно научить других. Стоит повторить это еще раз: *самый влиятельный человек, с которым вы общаетесь, – это вы сами, и то, что вы говорите самому себе, напрямую влияет на ваше восприятие, деятельность и способность влиять на других*. Пусть ваше мышление всегда будет настроено на позитив, дает вам силы и возможности. Как говорится в инструкции

по безопасности на борту любого самолета: «Наденьте кислородную маску сначала на себя, прежде чем помогать другому человеку».

Ожидайте что-то хорошее

Как хорошо подметил Генри Форд: «Если вы думаете, что можете, то вы можете. Если думаете, что не можете, то не можете. В обоих случаях вы правы». Психологи называют это самоисполняющимся пророчеством.

У ворот города сидел старик. К нему подошел незнакомец.

– Скажи мне, старик, – попросил незнакомец, – какие люди в этом городе?

Старик подумал минутку и ответил:

– Не знаю. Какими они были там, откуда ты пришел?

– Самой худшей бандой воров. Рвут с тебя последнюю рубашку!

Старик сказал:

– Такие же они и здесь.

Спустя некоторое время подошел еще один незнакомец и задал мужчине тот же вопрос:

– Какие люди в этом городе?

И снова старик подумал и спросил:

– Не знаю. Какими они были там, откуда ты пришел?

– Очень милыми людьми. Они отдадут тебе свою последнюю рубашку, – ответил тот.

– Тогда и здесь они будут такими же.

Наше восприятие нередко является отражением нашего сознания. Столь часто мы находим в жизни то, что ожидаем в ней найти. Три года я регулярно летал в Нью-Йорк, где работал со школами и родителями в Гарлеме и Верхнем Манхэттене. Прежде чем начать ездить в «Большое яблоко»¹⁰, я слышал, что люди там грубые и неприветливые. Размышляя над этими стереотипами, я задал себе вопрос: «Как я могу изменить негативное представление на позитивное?» Я решил, что ньюйоркцы для меня окажутся дружелюбными, общительными и приятными. Так они и оказалось!

Если вы будете считать кого-то таким, какой он есть, он таким и останется. Но если вы будете считать его тем, кем он может и должен быть, он таким и станет.

Иоганн Вольфганг фон Гёте

Зачем лишать себя силы позитивности? Это навык, который вы можете развить как в себе, так и в своих детях. Когда это случится, вы будете приятно удивлены, насколько снизился уровень стресса в вашей жизни, повысилась работоспособность и улучшились взаимоотношения.

Давайте рассмотрим ключевые моменты позитивности, а потом перейдем ко второй главе.

¹⁰ «Большое яблоко» (англ. «The Big Apple») – известное прозвище Нью-Йорка, возникшее еще в 1920-х годах.

КЛЮЧЕВЫЕ МОМЕНТЫ

Люди лучше выполняют работу, когда чувствуют себя хорошо, а не плохо.

Негативные высказывания вызывают негативное отношение. Позитивные высказывания вызывают позитивное отношение.

Люди могут эффективнее влиять на других, если выстраивают свое общение в позитивном ключе.

Признание, которое просто констатирует и оценивает поступок, приносит больше удовлетворения, чем похвала, которая подразумевает, что поступок совершили для того, чтобы доставить удовольствие кому-то другому.

Навязанные последствия обычно воспринимаются негативно и поэтому не вызывают у человека желания вести себя по-другому. Возможности основаны на позитиве и оставляют ответственность в руках у ребенка, где она и должна находиться.

Образы, которые люди представляют в своем сознании, влияют на их поведение.

Позитивность приводит к ощущению, что ребенка ценят, поддерживают, уважают, гордятся им, что он на многое способен.

Позитивность дарит надежду.

Глава 2. Выбор

Возможность выбирать исчезает вместе с жизнью.

Первая глава объясняет, почему позитивность – самый эффективный путь к достижению цели. Вторая глава демонстрирует, как три простых слова помогут вам добиться больших успехов в воспитании. Вот эти три слова: «*Выбор придает силы*». Предоставление выбора – простой и эффективный подход, который родители могут применять для снижения стресса. Он также развивает самодисциплину и улучшает отношения. Сила выбора велика – он помогает людям всех возрастов. И самое важное: ответственное поведение напрямую связано с количеством решений, которые дети принимают в своей жизни.

Сила выбора

В нас воспитали убеждение, что власть развращает людей, а абсолютная власть развращает абсолютно. Но ведь и беспомощность тоже портит и развращает. В любых взаимоотношениях, вне зависимости от возраста, если человек ощущает нехватку власти, это приводит к тому, что завоевание

этой власти становится его основной задачей. Даже маленькие дети испытывают естественное желание ощущать контроль, обладать властью. Следовательно, вы добьетесь лучших результатов и за более короткое время, если предоставите ребенку право выбора.

Друг рассказал мне о происшествии, которое наглядно демонстрирует этот факт.

Я поражаюсь тому, как много мой внук уже понимает и как он общается с другими людьми. Недавно его родители отправились ужинать в ресторан, а он начал кричать и плакать без остановки. Я взял его на руки, обнял и стал объяснять, что мама и папа скоро вернуться.

Потом я спросил его, хочет ли он плакать до их возвращения или же сыграть в поезда. Слезы сразу же прекратились! Он просто обожает свой паровозик по кличке Томас.

Я понял, что дал ему выбор, и он смог взять ответственность за поведение в данной ситуации на себя. Круто, да? А ведь ему всего два года и четыре месяца!

Возьмем непослушных подростков-бунтарей. Мне кажется, все теории о стрессе и напряжении подросткового возраста не учитывают очень важную вещь. Причины конфликтов и враждебности, как правило, списывают на физические изменения, зарождающуюся сексуальность, новые социальные запросы, переход из детства в период зрелости, заторможенное развитие новой коры головного мозга и т. п. Под-

ростки и в самом деле склонны к эмоциональной нестабильности из-за гормональных изменений, менее предсказуемы, более чувствительны и поглощены собой. Но в реальности более важным фактором, который усложняет жизнь как родителям, так и детям в этом возрасте, является *борьба за власть*.

Борьба начинается уже в тот момент, когда родитель берет на руки ребенка, учащегося ходить. Ребенок вовсе не хочет, чтобы его носили на руках. Подобно этому подросток, который борется за свою независимость и самостоятельность, не любит, чтобы ему указывали, как надо жить. По сути, главный источник сопротивления – нежелание, чтобы родители с ним «нянчились». Энтузиазм быстро улетучивается, если ребенок не видит перед собой выбора.

Причина, по которой этот этап становится наиболее стрессовым для родителя и ребенка, состоит в том, что подросток становится настолько физически сильным и умственно независимым, что любые попытки установить над ним контроль едва ли осуществимы. Родитель, который попытается контролировать свое чадо, быстро убедится, что его указаниям следовать не спешат. Это приводит к столкновениям и борьбе за власть, что в итоге вызывает у подростка еще больше сопротивления, негатива и желания бунтовать. Даже если ребенок будет повиноваться, это лишь до поры до времени.

Многие родители считают, что подростковый «бунт» неизбежен. Хотя подростки все сильнее стремятся к свобо-

де, основная причина этого бунта состоит в том, что у них появляется все больше возможностей противостоять родительскому влиянию. Типичный подросток считает, что он или она уже имеет достаточно сил, ресурсов и личной власти, чтобы больше не бояться власти родительской. Подросток бунтует не против родителей – он бунтует против того, как они используют свою власть, чтобы его контролировать. Чем больше вы используете власть, особенно в случае с подростками, тем больше теряете свое влияние. Однако можно применять свой авторитет, не попадая при этом в ловушку принуждения.

Когда родители обращаются к властным указаниям и принуждению, они не только наталкиваются на сопротивление, но и не добиваются нужного результата. Если родители меньше полагаются на подавление и больше думают о том, как с самого детства сделать ребенка сильнее, то у детей будет меньше причин бунтовать. На это следует обращать особое внимание в непростой период переходного возраста. Если вы начинаете злиться во время спора с подростком, скорее всего, это происходит потому, что вы попытались его подавить. Вы также заставляете ребенка почувствовать себя загнанным в тупик – будто у него просто нет выхода. Предоставляя ребенку возможность выбора, вы можете легко справиться с любой негативной ситуацией – как для вас, так и для человека, на которого вы пытаетесь повлиять.

Используйте выбор, чтобы стать эффективнее

Изменение – результат решения, но решения можно принимать только при наличии выбора. Следовательно, предоставление выбора позволяет намного эффективнее добиться желаемых изменений, чем раздача приказов. Парадокс состоит в том, *что чем чаще вы предоставляете ребенку выбор, тем эффективнее становитесь как воспитатель.*

Когда дети отказываются делать то, о чем вы их просите, или делают ровно противоположное, предложите им выбор, а не навязывайте свои требования. А потом посмотрите, как быстро их сопротивление сойдет на нет. Когда вы предоставляете ребенку какую-то степень власти, он с большей готовностью пойдет на сотрудничество. А все потому, что люди никогда не оспаривают собственные решения.

Даже когда ребенку кажется, что выбора у него нет, мудрый родитель привносит некий элемент альтернативности. Подойдет даже что-то незначительное, потому что *любой* выбор позволяет человеку сохранить свое достоинство и силу. Например, когда ребенок учится спускаться по лестнице, вы не можете дать ему пройти без посторонней помощи, потому что переживаете за его безопасность. Однако, предоставив ему выбор, *как* он будет спускаться, родитель может избежать ненужной конфронтации: «Ты бы хотел держаться за перила или за мою руку?»

Точно так же дети не должны самостоятельно решать, принимать во время болезни лекарства или нет, но у них должен быть выбор *как* их принимать. «Ты выпьешь лекарство с ложки или пипетки?» или «Хочешь запить его водой или соком?». В очень холодный день вы вряд ли позволите своему ребенку выйти на улицу без куртки. Но вы можете его спросить: «Ты хочешь надеть куртку сам или тебе помочь?»

Дети нередко отказываются от еды, которую им предлагают. Это пример ситуации, когда ребенок может «контролировать» родителя, просто наблюдая за его реакцией. Попытки заставить ребенка есть силой, как правило, приводят лишь к еще большему сопротивлению. Моя мама сказала мне, что справлялась с этой ситуацией следующим вопросом: «Что ты хочешь съесть сначала – морковку или горошек?» Право выбора решения переходило ко *мне*, ребенку, и уже я отвечал за принимаемое решение.

Детям все время приходится делать выбор. Ничего не делать тоже может быть сильным выбором. Мы называем это «неповиновением». Самый эффективный способ избежать неповиновения – предложить возможность выбора в ситуации, когда ребенку требуется предпринять какое-то действие.

Керри из Британской Колумбии описала, как принцип выбора помог ей в работе с очень трудным учеником. Мальчик часто отказывался делать то, что от него требовали, рвал листы с заданиями и отказывался участвовать в работе класса,

сердито опуская голову на стол. Так как он не мог контролировать негативную ситуацию у себя дома, он решил, что школа – именно то место, где он может почувствовать себя хозяином положения. Вот как Керри разобралась с одной из таких типичных ситуаций.

Пришло время идти в спортзал на собрание учеников. Когда мы прибыли на место, ребенок сказал:

– Я туда не пойду. Я останусь здесь, около двери.

Вместо того чтобы вступить в противоборство, я ответила:

– Я не могу заставить тебя войти, но и оставить тебя одного тоже не могу. Я хочу пойти внутрь, потому что сегодня ученики шестого класса будут петь, и я хотела бы их послушать. Я попрошу миссис Смит (помощницу) прийти и постоять с тобой.

Слова о музыкальном выступлении вызвали у мальчика любопытство, и он решил войти. Но не успели мы спуститься по четырем ступенькам, как он заявил:

– Я не буду сидеть с остальным классом. Я посижу с вами.

Мы тут же остановились. Я сказала:

– Я не могу заставить тебя сидеть с остальными детьми, но ты должен знать, что, если сядешь со мной, в стороне от первоклассников, все люди в спортзале будут смотреть на тебя. Они станут гадать, чего это ты сидишь с учителем, а не со своим классом. Ты этого хочешь?

Он ответил:

– Ну хорошо, я сяду с классом – только прямо на

полу.

Тут мне было легко подобрать ответ:

— Я не могу заставить тебя сидеть, как другие дети, но если ты усядешься на пол, то все точно будут смотреть на тебя и гадать, что это ты делаешь, ведь это очень необычно.

Он больше ничего не сказал и просто сел рядом с одноклассниками.

Предложив ребенку подумать о своем выборе без использования принуждения, Керри смогла успешно справиться со сложной ситуацией. Обратите внимание: взрослый спокойно воспринял каждое решение ребенка, а тот смог выбрать другие варианты поведения благодаря *осознанию возможных последствий* своего выбора.

Использование выбора для улучшения отношений

Во взаимоотношениях *не проиграть* бывает намного важнее, чем *выиграть*. Не все желания ребенка будут воплощаться в жизнь, но пока он знает, что у него есть выбор, он не будет чувствовать себя проигравшим — что неизбежным образом вызывает негативные ощущения.

Никому не нравится быть загнанным в угол — во всех смыслах этого слова. Убежденность в отсутствии выбора вызывает сопротивление, потому что рождает у человека ощу-

щение, что он в ловушке. Не видя возможности выбирать, ребенок начинает не только сопротивляться, но и негодовать. Если же мы предлагаем ему выбор, ребенок сохраняет силу и достоинство.

Вы изначально выбираете проигрышный вариант, если концентрируете все внимание только на прошлом и высказываетесь негативно, например, так: «Тебе стоило быть осторожнее!» или «Как ты мог так поступить!» Напротив, вы можете сделать выбор в пользу будущего, проявляя оптимизм, позитивность и объяснив ребенку правильный порядок действий, к примеру: «В следующий раз постарайся держать стакан двумя руками» или «Как думаешь, как нам избежать такого в будущем?»

Если вы решите поговорить о том, что ребенок сделал не так, или как ему следовало бы поступить, он лишь обидится, потому что сделанного не вернуть. Концентрация на прошлом приведет лишь к критике, обвинениям, жалобам, угрозам и наказаниям, что вызовет стресс и негативные чувства с обеих сторон. Напротив, вы можете помочь ребенку стать более ответственным, если станете общаться с ним в другом ключе:

– Итак, давай поговорим, чему ты научился в этот раз и что можно усовершенствовать в будущем.

Используя такую манеру общения, вы сразу же превращаетесь в наставника из критика и контролера.

Использование выбора для повышения ответственности

Возможность сделать выбор всегда повышает уровень ответственности, поскольку она напрямую связана с ощущением контроля. Человек, делающий выбор, получает контроль над ситуацией, а контроль – это не что иное, как принятие ответственности. Выбор, контроль и ответственность неразделимы:

- Делайте выбор, и вы усилите контроль.
- Не делайте выбор, и вы снизите уровень контроля.
- Отриньте ответственность, и вы откажетесь от контроля.
- Выберите ответственность, и уровень контроля повысится.

Одна моя подруга поделилась со мной примером, который помог ей понять, что основное желание людей любого возраста – чувство контроля над своей жизнью.

Моя пожилая мама выздоравливала после сложной операции. Она была так слаба, что утратила способность ходить и сомневалась, сможет ли вернуться в свой дом, в котором прожила более полувека. Она теряла контроль над своей жизнью. Хотя врачи утверждали, что несколько недель физиотерапии могут помочь, она не изъявила никакого желания лечиться и

отказалась от предложенных процедур. В результате на нее давили со всех сторон.

Вскоре мне удалось с ней повидаться. Вместо того чтобы убеждать ее, что нужно выполнять упражнения, я спросила, чего хочется ей самой. Она ответила, что хочет снова начать ходить и поехать домой. Я спросила:

– И как нам этого добиться?

Через несколько минут она ответила:

– Мне нужно делать упражнения.

Она приступила к сеансам терапии, старательно следовала указаниям врачей и вскоре вернулась домой.

Возможность выбора развивает *умение принимать ответственные решения* – возможно, самый важный навык для достижения жизненного успеха. Ответственное поведение напрямую связано с выбором, который делает человек. Позитивные подходы к дисциплине – в которых предоставление выбора стоит на одном из самых важных мест – помогает детям осознавать, что правильное поведение в их же собственных интересах. Если же мы лишаем человека права выбора, мы лишаем его и позитивной мотивации. Предоставляя детям возможность принимать собственные решения с самого раннего детства, мы готовим их к успеху во взрослой жизни XXI века.

В XIX и XX веках промышленность возглавляла и кормила экономику. В мире была горстка изобретателей и новаторов и гораздо больше последователей. Послушание, четкое выполнение правил и строгая иерархия управления власт-

вовали в мире – отчасти из-за того, что знания были доступны только ограниченному числу людей, стоящих у руля. Времена изменились. Благодаря интернету и другим новым технологиям информационные потоки сегодня не знают границ. Сегодня мало кто работает всю жизнь на одну и ту же компанию. Все больше людей начинают работать по свободным контрактам или занимаются предпринимательством. На одной из обложек журнала *Time* говорилось: «Будущее работы: выбросьте свой портфель – вы больше не будете работать в офисе. С вашими льготами можете тоже распрощаться. И ваш новый начальник уже вряд ли будет выглядеть как прежде. Карьерной лестницы больше не существует. И, возможно, вы никогда не выйдете на пенсию». Обеспечение пенсии все больше становится личной ответственностью каждого человека, который должен самостоятельно принимать решения, а не надеяться на работодателя.

Именно создание и распространение информации – основной двигатель XXI века. На место подчинения приходит инициатива. Сегодня нам всем нужно развивать навыки принятия решений – мы больше не можем просто следовать чьим-то указаниям. А это умение не появляется само по себе – его нужно воспитывать. Предоставляя детям выбор, мы помогаем им выработать этот навык, столь необходимый для дальнейшей жизни.

Ограниченный выбор против неограниченного

Выбор, который мы предоставляем ребенку, может быть ограниченным или неограниченным. Первый позволяет выбирать из ограниченного количества вариантов, предложенных родителями, тогда как второй дает ребенку возможность самому придумать решение. Как правило, чем младше ребенок, тем больше ограничений. Вопрос: «Что ты хочешь на завтрак – хлопья или яйцо?» – это пример ограниченного выбора. «Что ты хочешь на завтрак?» – это уже неограниченный выбор, который больше подойдет детям постарше. Однако если ответ ребенка на такой вопрос не имеет реального значения, выбор можно снова ограничить.

В ситуациях, когда вам кажутся приемлемыми лишь несколько вариантов, старайтесь предлагать ограниченный выбор. Это поможет снизить уровень стресса и избежать конфликтов. Когда вы готовы согласиться лишь с определенным набором решений, предложение неограниченного выбора может привести к разногласиям, злости и даже негодованию, если ребенок будет продолжать предлагать неприемлемые для вас варианты. *С другой стороны, расширение количества вариантов способствует сотрудничеству.*

Допустим, у ребенка есть определенные обязанности по дому. Если вы предложите ему выбрать, что он хотел бы делать, вы дадите ему возможность почувствовать ответствен-

ность за свой выбор. Если ребенок не выполняет выбранные задачи, вместо того чтобы угрожать последствиями, лучше предложите ему *дополнительную возможность выбора*. Если ребенок должен выполнить два задания, но не делает этого, добавьте еще три, чтобы он мог выбрать из пяти вариантов. Добавление вариантов – позитивная практика. Она сохраняет родительское спокойствие и дает лучший результат, нежели негативный подход – например, угроза отмены привилегий.

Через несколько недель после моего выступления в Сеуле один отец поделился со мной следующей историей...

Предоставление выбора действительно помогает мне воспитывать двух дочерей.

Младшая дочка кажется более своенравной, чем ее старшая сестра, особенно когда речь заходит о дисциплине. Я пытался применять к ней разные подходы – от разговоров и предложения подумать до отмены привилегии, ругани и даже шлепков. Ничего не сработало. Она разворачивалась и тут же делала то, за что ее наказали, – обычно на эмоциях. Мы напоминали о запрете, она извинялась, но изменений никаких.

Однажды я решил предоставить право выбора ей. Обычно моя дочь так расстраивается из-за всей этой ситуации, что ей сложно ответить на вопрос, почему ее наказали. Как правило, ее ответы сводились к тому, что ее расстроило, а не к тому, что она сделала не так.

Когда я предоставил ей право выбирать, это сразу

открыло перед нами возможность начать диалог. Я сказал ей, что ударить старшую сестру и соврать, будто этого не делала, – неправильно. Она призналась, что ударила сестру и соврала. Тогда мы смогли обсудить, как можно было бы ответить сестре без рукоприкладства и почему вранье – это плохо.

Я стал свидетелем того, какой силой обладает выбор, как быстро он может привести к началу диалога и облегчить принятие ответственности. С тех пор я заметно увеличил спектр выбора для своей дочери и теперь могу наблюдать, как она взрослеет и учится принимать на себя ответственность за свои поступки.

Магия трех

Наилучшее количество вариантов выбора – три. Некоторые дети считают выбор из двух возможных вариантов слишком ограниченным и жестким. Предложение трех вариантов тут же устраняет все домыслы о навязывании решения и позволяет легче определиться. Три варианта особенно эффективно работают в случае с детьми, чье поведение характеризуется как «пассивно-агрессивное», или, как часто говорят сегодня, «оппозиционно-вызывающее»¹¹. Такие дети мани-

¹¹ *Оппозиционно-вызывающее расстройство* (англ. *oppositional defiant disorder*) – расстройство поведения, основным признаком которого является непослушание, провокационное, враждебное, вызывающее поведение, игнорирование просьб и правил взрослых.

пулируют другими с помощью сопротивления. Для них это способ сохранить контроль над ситуацией. Предлагая такому ребенку три варианта на выбор, вы передаете в его руки больше контроля, и желание противостоять слабеет.

– Ты бы предпочел обратиться в своей комнате **до ужина**, **после ужина** или **завтра утром** перед тем, как начнешь играть?

Спектр решений не обязательно должен ограничиваться тем, что предлагают родители. Ребенок может выдвинуть и свою идею:

– Ты бы предпочел обратиться в своей комнате **до ужина**, **после ужина**, или, может быть, у тебя есть **свой вариант**?

Выбор в нашей жизни

Разница между оптимистом и пессимистом во многом заключается в разном восприятии выбора. Два школьника получают за тест по математике низкую оценку. Один ученик делает вывод: «Наверное, я не силен в математике». Другой, получивший такую же оценку, говорит: «Наверное, нужно больше стараться».

В чем разница? Первый ребенок чувствует нехватку контроля – он считает, что ничего не может поделать с ситуацией. Его внутренний диалог звучит так: «Просто у меня нет способностей». Второй же считает, что *может* что-то сделать. Корни пессимистического мышления – в покорности,

которая основывается на ошибочном предположении, что в жизни нет выбора, а значит и контроля. Более оптимистичное мышление второго ребенка не спешит занимать позицию жертвы.

Надежда напрямую связана с оптимизмом и играет важную роль в развитии мотивации. Без надежды все становится бессмысленным. И надежде, и оптимизму можно научиться, *и зависят они от нашего восприятия выбора.*

Пессимист не понимает, что мы постоянно принимаем решения, основываясь на своем мышлении и восприятии. Это *мы* выбираем, как реагировать на собственные мысли, выбираем, что говорить и что делать. Именно наше понимание выбора дает нам силу и власть, которая выстраивает наши жизни и делает нас хозяевами самих себя. Если подумать, многое в нашей жизни – результат наших решений. Реальность заключается в том, *что возможность выбора исчезает только вместе с самой жизнью.*

Поведение всегда является результатом выбора. На протяжении дня мы совершаем множество решений, часть которых принимается осознанно (обдуманно), тогда как многие другие происходят на неосознанном (бессознательном) уровне. Даже если из этого процесса выпадает осознание, это не означает, что мы не принимаем решений. Чем больше мы учим детей тому, что у них всегда есть возможность сделать выбор и что позитивный внутренний диалог дает больше сил, чем негативное мышление, тем ответственнее они

становятся.

Все мы, *включая детей*, выбираем:

→ как действовать;

→ что говорить;

→ как говорить;

→ на чем сосредоточиться;

→ когда соглашаться с окружающими;

→ когда сопротивляться;

→ что говорить о других.

И что самое важное:

→ что говорить самим себе о самих себе (внутренний диалог).

Дети редко думают о своих решениях. Одна из наших самых важных задач как родителей состоит в том, чтобы помочь детям осознать (понять) решения, которые они принимают, и брать на себя ответственность за них. Ответственность, настойчивость, рассудительность, честность и целостность нельзя навязать другому. Можно лишь *сделать выбор*, основанный на этих ценностях. Значит, концепция выбора играет ключевую роль при обучении ценностям и характеристикам, которые помогают достичь в жизни успеха и удовлетворения.

Выбор Хобсона

Мужчина ехал по длинной и пустынной грунтовой

дороге в Аризоне, направляясь в резервацию индейцев хопи. Завершив свои дела, он вернулся к машине и увидел, что колесо сдулось. Он заменил его запасным и подъехал к единственной в поселке станции техобслуживания.

Выйдя из машины, он увидел, что еще одно колесо пробито.

– Вы ремонтируете колеса? – спросил он у работника.

– Да, – ответил тот.

– Сколько вы берете? – спросил приезжий.

Тот с улыбкой ответил:

– А какая вам разница?

Это и есть «выбор Хобсона», названный так в честь Томаса Хобсона (1544–1631) из Кембриджа, Англия. Хобсон содержал извозничий двор и завел такое правило: каждый клиент должен брать ближайшую к двери лошадь или уходить. В сущности, выбор Хобсона – ситуация, которая заставляет человека принять предложенное или вовсе обойтись без него. Возможно, самый знаменитый пример выбора Хобсона мы наблюдали в 1914 году, когда Генри Форд предложил покупателям популярную модель Т, заявив, что каждый может выбрать любой цвет, если только он черный. К счастью, жизнь обычно не ограничивает нас выбором Хобсона. В большинстве случаев у нас есть выбор из нескольких вариантов – даже когда кажется, что это не так. Можно сказать, что нам «приходится» что-то делать. Однако если поду-

мать, мы поймем, что совершили этот поступок, потому что так *решили*. В жизни есть мало вещей, которые нам «приходится» делать. Как мы проводим наше время – результат нашего выбора. *Мы* устанавливаем приоритеты. Осознав, что поступки вытекают из наших решений, мы начинаем более осознанно и осторожно их принимать.

Осознание того, что у нас всегда есть выбор, дает нам чувство контроля и делает нашу жизнь более счастливой и насыщенной. Мы становимся более ответственными, когда понимаем, что очень редко наша жизнь ограничивается выбором Хобсона. Как сказал мудрец: «Судьба зависит от выбора не меньше, чем от случая».

Давайте поэкспериментируем: на следующие сорок часов уберите из своего лексикона фразу «я должен» и замените ее фразой «я решаю». Вместо фразы: «Я должен встать» пусть ваше мышление скажет точнее: «Я решаю встать». Проведя такой эксперимент, вы сразу же почувствуете, что лучше контролируете свою жизнь. Так как вы примете на себя ответственность, как вину, так и награду за ваш выбор, то вполне возможно, что вы начнете вести себя в иной, более позитивной манере. Причина в том, что выбор развивает уверенность в себе и своих силах. И что важнее, окружающий мир будет казаться вам более управляемым, а это значительно снизит уровень вашего стресса. Понимание, что у нас есть выбор, подпитывает чувство независимости и силы.

Способность выбирать ответ

Виктор Франкл, психиатр, выживший в нацистских лагерях смерти, учил, что человек способен определять свой образ мышления и сохранять независимость даже в самых страшных условиях психического и физического стресса. Он говорил, что, даже если тело находится в плену, человек все равно сохраняет независимость разума. В своей революционной работе «Человек в поисках смысла» Франкл отмечает:

Хотя такие условия, как лишение сна, нехватка еды и различные ментальные потрясения, предполагают определенную реакцию заключенных, в конечном счете то, каким человек становится в заключении, является результатом его внутреннего решения, а не одного лишь влияния лагеря.

Франкл объяснил, что даже в таких экстремальных условиях человек обладает определенной свободой выбирать свое поведение. Понимание того, что ты можешь выбирать свою реакцию, влечет за собой целую череду других решений. Например, объясняя детям, что они могут выбирать ответ на обстоятельства, что им вовсе необязательно быть жертвами, мы помогаем им усвоить одну из самых ценных мыслительных моделей. Я называю такую форму мышления «выбор – ответ». Дети вырастают более ответственными, когда понимают, что независимо от любой ситуации, внеш-

него раздражителя, внутреннего импульса или желания у них все равно остается выбор, как на это ответить. Ответственность в буквальном смысле является «способностью ответить» – возможностью выбрать свою реакцию в любых возможных условиях.

Выбор ответа на ситуацию

Никто из нас не должен проходить через такие ужасные испытания, через которые прошел Виктор Франкл. В большинстве случаев наши проблемы связаны с выбором лучшего ответа на обычные повседневные ситуации. Каждодневные решения по сути и создают само полотно нашей жизни. Если взглянуть на выбор с этой точки зрения, то мы понимаем: повседневные решения заслуживают нашего глубокого *внимания и оценки*.

Вот пример, позволивший мне по-новому взглянуть на выбор ответа на ситуацию, которую я не мог изменить или контролировать.

Я уютно устроился в самолете, собираясь лететь из Чикаго в Лос-Анджелес. Только я начал читать книгу, как пилот объявил, что рейс задерживается на два часа из-за тумана в международном аэропорту Лос-Анджелеса. Через несколько минут, оторвав взгляд от книги, я обнаружил, что я один из немногих пассажиров, не покинувших самолет. Я понял, что

высидеть на одном месте два часа плюс три часа полета будет тяжело даже с хорошей книжкой. Я оставил свои вещи, уже убранные на верхнюю полку, и вернулся в терминал аэропорта. После получаса прогулок по магазинчикам аэропорта мне в голову пришла мысль, что, если туман в Лос-Анджелесе рассеется, самолет может взлететь раньше, чем через два часа. Я быстро вернулся в зону посадки и увидел, как самолет улетает с моим пальто, материалами для семинара и багажом.

Конечно, если бы я не ушел гулять и остался в зоне посадки, мог бы избежать этого исхода. Хотя в тот момент я уже был не в силах изменить ситуацию, *я мог выбрать, как на нее отреагировать*. Гнев был бесполезен. Я посмотрел расписание вылетов, забронировал следующий рейс до Лос-Анджелеса и рассказал сотруднику аэропорта о своих вещах, оставшихся в улетевшем самолете. По прилете в Лос-Анджелес я получил свое пальто, материалы и багаж. Я был доволен, что спокойно воспринял свое положение и повел себя рационально. Я не позволил ситуации себя расстроить и направил свое внимание на решения, которые мог контролировать.

Мы все попадаем в ситуации, которые не можем контролировать, – ненадолго или на длительное время. Мы сталкиваемся с капризами погоды, неудобствами, сложными заданиями, напряженными личными или рабочими отношениями и т. д. Однако мы можем выбрать *свою реакцию на эти события*.

То, как мы реагируем на жизненные трудности, во многом определяет наше восприятие самих себя. Как сказала Осела Маккарти, прачка из Миссисипи, прославившаяся тем, что пожертвовала сто пятьдесят тысяч долларов университету Южного Миссисипи: «Если хотите гордиться собой, совершайте поступки, которыми будете гордиться». Выбор позитивного ответа на любую ситуацию улучшает наше самовосприятие.

Мой друг описал это чувство следующим образом:

Мне нравится говорить о гордости за самого себя. Я обязательно скажу ребенку, что чувство гордости собой нельзя съесть или потратить. Никто не может его забрать. Ты можешь ощутить его в любой момент и можешь подпитывать его. Оно даже может расти. Оно никому не вредит, а тебе позволяет почувствовать себя прекрасно.

Выбор ответа на внешние раздражители

Помимо ситуаций, которые мы не можем изменить, жизнь также сталкивает нас с обстоятельствами, которые *побуждают* или *провоцируют* нас на действия. По мере взросления такие стимулы становятся менее автоматическими, и, когда родитель улыбается подростку, тот может уже не ответить такой же мимикой.

Некоторые реакции только кажутся инстинктивными, но

такими не являются. Например, представьте, что смотрите напряженную сцену в телесериале. Вдруг звонит телефон. Вы можете ответить на звонок, проигнорировать его или включить автоответчик. Если звонят в дверь, скорее всего, вы захотите узнать, кто пришел. Когда вы едете на машине и подъезжаете к светофору, на котором горит красный свет, вы решаете остановиться. Ваш изначальный порыв ответить на звонок, чтобы телефон перестал звенеть, или остановиться на красный свет – выработанные реакции на стимул. Ни один из этих стимулов не принуждает человека что-то делать. Это повседневные примеры реакций, которые случаются в нашей жизни. С практической точки зрения не имеет значения, осознанны ли они. Однако неправильно думать, что эти стимулы провоцируют наше поведение или вынуждают нас реагировать на них определенным образом.

Во время одной операции опытную медсестру попросили подать инструмент. Она сделала это мгновением позже, чем ожидал хирург. Великолепный хирург, которому, однако, недоставало умения общаться с людьми, повернулся к медсестре и выругал ее перед остальными. Не стоит и говорить, что день у женщины был испорчен. Она все время возвращалась к мысли о том, что произошло. Она думала над этой ситуацией по пути домой, а за ужином пересказала историю мужу. Муж поинтересовался, когда произошел этот инцидент. Услышав, что примерно в девять часов утра, он спросил, который сейчас час, после чего

заметил:

– Ты рассказываешь мне о событии, которое произошло десять часов назад, а этот хирург все еще тебя злит!

Медсестра решила, что больше не даст хирургу возможности испортить ей день, поездку в машине или ужин.

Сначала медсестра думала, что это хирург ее *рассердил*. Элеонора Рузвельт коротко описала ту же проблему, когда сказала: «Без вашего согласия никто не может заставить вас чувствовать себя ничтожнее».

После получения стимула у вас есть мгновение на то, чтобы рассмотреть возможные варианты ответа. Способность принимать *рефлексивное (продуманное)*, а не *рефлекторное (неосознанное)* решение – фундаментальная характеристика, которая отличает человека от других живых существ. Предположим, что Джон издевался над Эдди. Юный Эдди может решить отплатить тем же, убежать, рассказать взрослым или заплакать. Мы понимаем, что Эдди сам выбирает свои реакции: решив пожаловаться, он сначала бежит домой и, *только* увидев маму или папу, начинает рыдать. Слезы могут быть естественным рефлексом, но Эдди все равно сам выбирал, как отреагировать на издевательства.

Конечно, существуют рефлекторные действия, которые автоматически возникают при ответе на определенные стимулы. Когда кто-то захлопывает дверь или кричит, или гав-

кает собака, вы подпрыгиваете, услышав внезапный шум. Это рефлекс. Все люди наследуют определенный уровень реакции на внешние раздражители. Некоторые очень чувствительны, в то время как другие могут в определенной мере игнорировать внешние стимулы.

Конечно же, рефлекторные реакции очень важны, без них мы бы не смогли нормально существовать. Основная из таких реакций – так называемый рефлекс «дерись, беги или замри» (*fight, flight, or freeze*), который помогает нам выжить. Вспомните, что вы испытали, когда кто-то внезапно окатил вас водой из садового шланга. Когда мы жили в менее безопасном окружении, реакция испуга вызывалась не угрозой промокнуть, а возможной и весьма реальной опасностью в виде тигра, змеи или вражеского копья. Чтобы спастись от хищников, нам приходилось принимать мгновенное решение – сражаться или убегать. Но даже в ситуации, когда срабатывают рефлексы, у человека остается выбор. Поскольку большинство проблем, с которыми сейчас сталкиваются люди, не требует мгновенных рефлекторных решений, родителям нужно научить молодых людей делать выбор рефлексивно, то есть осознанно обдумывая свою реакцию.

Сталкиваясь с внешним раздражителем, мы должны понимать, что всегда можем выбрать реакцию на него. Представьте, что вы видите, как один ребенок бьет другого. Вы не видели, что первый ребенок его спровоцировал, а застали только ответ второго и тут же одернули драчуна. Тот вос-

кликает:

– Он вынудил меня это сделать!

Хотя он и получил стимул извне, ребенок все равно самостоятельно принял решение ударить своего младшего брата. Никто другой не делал этот выбор за него. У ребенка была свобода выбора, и он выбрал наказать брата, ударив его. Детям нужно понять, что, несмотря на все внешние раздражители, они все равно могут выбирать собственную реакцию.

Выбор ответа на импульсы или побуждения

Также мы свободны в выборе ответной реакции на импульс или побуждение. Младенцам надевают подгузники, поскольку они пока не умеют контролировать свои естественные потребности. По мере взросления необходимость в подгузниках отпадает – мы учимся контролировать свои биологические позывы. То же самое можно сказать и об эмоциональных импульсах. Когда мы злимся, существует момент осознания, до того, как эмоции хлестнут через край. Любой здоровый человек в такой момент может выбрать из нескольких решений. Ответная реакция последует, но какая, когда и где – это наш выбор.

Вне зависимости от *ситуации, стимула или импульса* люди могут выбирать свою ответную реакцию. Если человек не может этого сделать, он ведет себя как одержимый. Это и есть преимущество человека перед другими существами. В

отличие от животных, людям вовсе не обязательно подчиняться эмоциям и рефлексам. Чем меньше мы подчиняемся им, тем меньше наше сознание мучают тиранические одержимости. Одна из важных задач родителя – научить ребенка мышлению «выбор – ответ», то есть пониманию, что они могут контролировать свой выбор.

Чтобы не возвращаться к старым привычкам и подходам, нужно *осознать*, что у нас всегда есть выбор. Вы можете это легко сделать, научив ребенка следующей схеме поведения. Попросите ребенка говорить: «Я выбираю...», прежде чем что-то сделать. Для достижения наилучших результатов первое время это стоит произносить вслух. Обучение данной технике – один из самых важных уроков, которые мы можем преподать ребенку.

Как говорил Альбус Дамблдор, наставник Гарри Поттера: «Не наши способности делают нас теми, кто мы есть, а наш выбор». В тех, кто мы есть на самом деле, нас превращают не обстоятельства, а выбор, который мы делаем. Поскольку у нас есть свобода выбора, мы сами ответственны за свое поведение. Когда мы приучаем детей к мысли, что они выбирают свое поведение, они начинают осознавать, что никто не может заставить их поступить тем или иным образом.

Свобода выбирать ответную реакцию служит фундаментом цивилизованного общества. Наше сутяжное общество сегодня как никогда ориентировано на психологию жертвы. Мы всегда находим, на кого можно переложить всю вину, ес-

ли случается что-то не то. Как гласит заявление истца в одном комиксе:

С сигареты, которую меня заставили выкурить, пепел упал прямо на мою силиконовую грудь, которую меня заставили сделать. Она расплавилась и растеклась по гамбургеру, который я даже не успела укусить. Поэтому я заслуживаю компенсацию в размере \$32,5 млн.

Другой комикс, пародирующий такой же тип мышления, может вызвать лишь грустную улыбку. Родитель заявляет директору школы:

— Когда мы узнали, что наш маленький сын пропускал занятия, мы решили, что это, возможно, происходит потому, что мы никогда не проявляли интереса к его учебе, не говорили с учителями, не проверяли, делает ли он домашние задания, и никогда не поддерживали его. Но потом нас осенило: это целиком и полностью вина школы.

Если вы обращаетесь с детьми как с беспомощными, неспособными ни на что жертвами, это не проявление доброты – вне зависимости от того, что с ними происходит. Доброта означает веру в людей, когда вы подбадриваете их и помогаете справиться с любыми ситуациями, стимулами, импульсами и побуждениями позитивным и конструктивным способом. Кроме того, если дети научатся мыслить с помощью модели *«выбор – ответ»*, они могут испытать чувство освобождения, особенно когда речь идет о тех, кто ощущает

себя жертвой обстоятельств.

Ловушка для жертвы

Хотя в жизни есть то, что контролировать мы не можем, гораздо важнее, как мы воспринимаем такие события. Эта идея не нова, просто она не общеизвестна. Много веков назад греческий философ Эпиктет (ок. 55–135) предположил, что нас беспокоят не события, а то, как мы их воспринимаем. Другими словами, проблему создают не обстоятельства – это наше *восприятие* обстоятельств заставляет нас страдать. Это проблема или непростая задача? «Мышление жертвы» отражает человеческое восприятие и противоположно *мышлению «выбор – ответ»*.

Мышление жертвы не только делает нас несчастными, но и препятствует развитию ответственности. В одном комиксе маленький мальчик показывает родителям свой дневник с плохими оценками и говорит: «Нет смысла обсуждать, кто виноват: воспитание или генетика. В любом случае это ваша вина».

Люди, застрявшие в ловушке жертвы, считают, что не контролируют свою жизнь, и думают, что мир к ним несправедлив. *Они целиком сосредоточены на событиях, а не на собственной реакции на него.* Они считают, что, что бы ни происходило, это происходит *с ними*, словно они не несут никакой ответственности за свою реакцию. Такие люди часто

озлоблены. Они не позволяют себе быть счастливыми, потому что это помешает им воспринимать себя как жертв. Большая часть антиобщественного поведения молодых людей – результат ощущения беспомощности и отсутствия выбора в жизни, чувства, что они – жертвы обстоятельств.

Слишком часто дурное поведение рассматривают как результат некоего особенного психологического состояния, и в результате родители начинают оправдывать безответственный выбор своих детей. Из-за того, что их поступки оценивают через призму «особенностей и ограничений», дети избегают ответственности за выбор такого поведения. Такой подход оказывает им медвежью услугу. Когда такие ученики попадают в мир взрослых, оправдания «Меня вынудили» или «У меня СДВГ»¹² не слишком впечатляют представителей закона и общество в целом. Все дети должны понять, что обладают свободой выбора собственных реакций и несут полную ответственность за этот выбор.

Сама наша речь отражает то, что мы хотим сказать миру. Когда мы слышим «он меня вынудил», «я не мог себя контролировать» и «у меня не было выбора» – все это признаки мышления жертвы. Осознания того, что все это пример неприятия ответственности или отказа от контроля, может быть достаточно, чтобы ребенок мог взять на себя больше

¹² СДВГ (синдром дефицита внимания и гиперактивности) – расстройство нервно-психического развития, которое чаще всего диагностируют в детском возрасте.

ответственности в следующий раз. Мы повышаем уровень нашего контроля с помощью речи, которую используем. Обратите внимание на разницу в ощущении собственной силы, когда эмоционально заряженное прилагательное становится глаголом, например: «Я сержусь», а не «Я сердитый».

Поскольку язык формирует наше мышление, и особенно наш внутренний диалог, мышление жертвы становится результатом мыслей о внешних обстоятельствах, а не о *внутренних реакциях*. Типичными становятся фразы: «Виноват кто-то другой», «Мое поведение обусловлено тем-то и тем-то, я не несу за него ответственность» и «Я – жертва обстоятельств». Осознанный контроль над внутренним диалогом может подобно волшебной палочке перевести наше сознание в более позитивное и дающее силы состояние.

Мы должны научить наших детей быть победителями, а не жертвами. Даже если мы несчастны, мы можем *решить* стать счастливыми. Как говорил Авраам Линкольн: «Большинство людей настолько счастливы, насколько они себе это позволили». По сути, умение не показывать другим членам семьи негативные эмоции можно считать моральной обязанностью. Почему несчастье одного члена семьи должно заражать другого?

Никто не может дать счастье другому человеку. Мы можем помочь детям усвоить этот жизненный урок, развив в них мышление, направленное на самопомощь и саморазвитие. Такие фразы, как «побуждают меня» и «подталкивают

сделать выбор», могут заменить беспомощные «меня заставили» и «меня вынудили».

Существует огромное количество научных данных, которые подтверждают важность выбора. Химические процессы, происходящие в мозге человека, настроенного оптимистично и контролирующего свою жизнь, существенно отличаются от тех, что выделяются при пессимистической и бессильной установке. *Таким образом, родителям важно учить детей, что у них всегда есть выбор и им не нужно быть жертвами.*

Использование выбора для разрешения конфликтов

Сегодня мало кто работает или живет в полной изоляции. Мы все участники социальных взаимоотношений. Взаимодействие между людьми неизбежно приводит к каким-то спорам и даже конфликтам. Но любой конфликт сам по себе нейтрален – то, как мы на него отвечаем, делает его разрушительным или конструктивным опытом. Конфликты создают немало трудностей, но в то же время дают возможность для роста. Если происходит конфликт, есть два возможных варианта действий: 1) продолжать конфликт или 2) решить проблему.

Способность разрешать конфликты конструктивным способом зависит от решений, которые принимаем мы, а не дру-

гие. Вот наглядный пример:

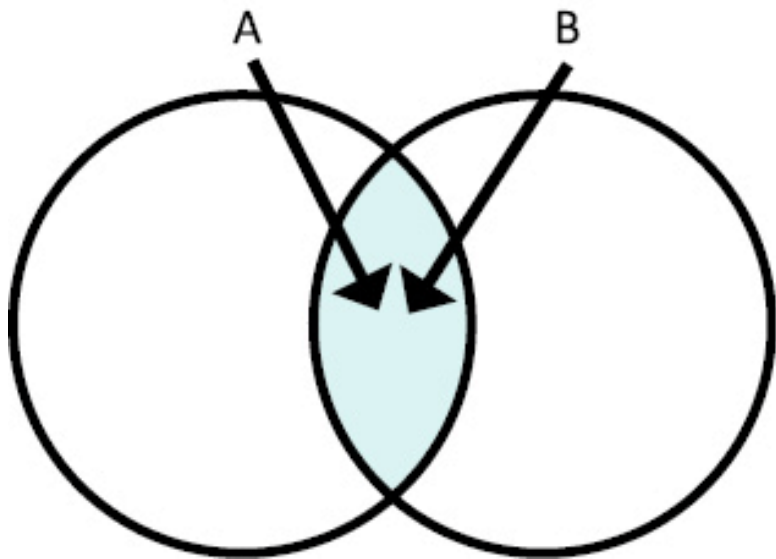
Мужчина пришел к психологу, потому что не мог нормально общаться со своим семнадцатилетним сыном. Психолог спросил, кто, по его мнению, виноват в сложившейся ситуации: «Вы хотите, чтобы сын нормально общался, притом что сами с ним нормально общаться не можете?» Он предложил отцу по возвращении домой сказать сыну: «Я понимаю, что не пробовал нормально общаться с тобой. Может быть, и ты тоже?» Однако при этом психолог заметил: «Не уверен, что вам хватит храбрости это сделать». Два месяца спустя мужчина позвонил и сказал, что многочисленные попытки наладить общение успехом не увенчались, правда, совету он не последовал. Но однажды воскресным утром отец зашел на кухню со словами: «Сын, понимаю, что не пытался нормально общаться с тобой. Может быть, и ты тоже?» Сын внезапно воспрял духом, вскочил и обнял отца.

Как это нередко бывает, сочувствие и уважительное отношение помогают сделать первый шаг к разрешению конфликта, что в итоге и сделал отец. Следует всегда помнить об этом важном моменте: *если вы хотите кого-то изменить, всегда начинайте с себя.*

Круги решений

Круги решений – простая техника решения конфликтов

между двумя людьми без привлечения посредников. Нарисуйте два пересекающихся круга. Левый круг представляет человека А, правый – человека В. Область пересечения между ними – и есть источник конфликта.



Обычно при ссоре один из участников конфликта говорит другому что-то сделать или не делать. Проще говоря, мы считаем, что *другой* человек должен измениться. Круги решений предлагают другую стратегию. Вместо того чтобы указывать другому человеку на его недостатки, человек А описывает, что сделает он сам. В свою очередь, человек В естественным

образом втягивается в эту же процедуру и говорит о шагах, которые он сделает для разрешения проблемы. Сосредоточившись на собственном поведении, можно разрешить даже самые сложные конфликты. Причина в том, что каждый начинает размышлять и принимать на себя ответственность исключительно за свои поступки. Такой подход позволяет достичь успеха, потому что не строится на обвинениях и принуждении. Круги решений позволяют участникам сохранить собственное достоинство, быстро решить проблему и улучшить отношения.

Вот хороший способ научить этой практике детей. Рисуем два больших пересекающихся круга мелом на полу или создаем их с помощью двух обручей. Затем просим каждого ребенка – участника ссоры – встать в один из кругов. Затем попросите каждого описать проблему, с которой они столкнулись во взаимоотношениях. Пусть оба применяют круги решения к описанной ситуации. Они быстро поймут, как разрешить любой конфликт. Эту технику можно использовать с людьми любого возраста.

Я успешно применял эту технику с двумя четырехлетними мальчиками. Используя понятный им язык, я объяснил, что ни один из них не сможет изменить другого. Сказал, что они могут отвечать только за самих себя. Тогда я поставил перед ними задачу: дети должны были прийти к решению конфликта за четыре минуты. Они уложились в две.

Ключ к успеху данной стратегии – не заикливаться на

прошлом. Слишком часто спорщики сосредоточиваются на прошедших событиях и перебирают воспоминания. Чем сильнее мы заиклены на прошлом, тем труднее взглянуть в лицо настоящего. Нельзя изменить прошлое – бесполезно поливать прошлогодний урожай! Мы можем планировать только будущее, и потому обсуждения должны быть направлены в завтрашний день. Вот два ключевых ингредиента, которые делают круги решений выигрышным рецептом решения конфликтов:

1. Разговор должен быть направлен на будущее.
2. Понимание факта, что только сами люди могут себя изменить.

Пока психологически люди будут «оставаться в пределах своего круга», они могут решить практически любую задачу. Каждый человек подает другому сигнал: «Я хочу улучшить сложившуюся ситуацию. Вот что я готов сделать».

Если во время конфликта дети начинают злиться, дайте им остыть. Есть такая эффективная и простая техника: оба человека раскидывают руки в стороны, словно держат огромную коробку, а затем медленно считают обратно от десяти, медленно сводя руки, пока ладони не соприкоснутся на счет «один». Это упражнение позволит устранить злость: эмоции всегда следуют за мыслями, а внимание участников будет перенаправлено в другую сторону. В случае с детьми постарше и взрослыми объявите небольшой перерыв. Если мы удалимся от ситуации, это поможет всем остыть. Когда

мы злимся, мы редко можем сосредоточиться на решении. Когда эмоции поутихли, можно снова браться за *круги решения*.

Сделайте выбор своей новой привычкой

Можно сказать, что чем сильнее вы делаете других, тем эффективнее становитесь сами. Это неоспоримый и универсальный парадокс, для понимания которого требуется опыт. Возможно, в этом вам поможет комментарий, который я получил во время выступления в Австралии:

Если мы хотим, чтобы дети были заботливыми, честными, щедрыми и ответственными, мы должны стать заботливыми, честными, щедрыми и ответственными. Личный пример – не одна из возможных, а единственная форма обучения.

Выбор играет важную роль при обучении ценностям. Вы не можете приказать другому быть щедрым, заботливым, ответственным, честным и т. д. Эти ценности прививаются только в результате выбора. Вы можете проявлять честность, заботу, ответственность и т. д., когда делаете осознанный выбор в пользу ответственного поведения. Многие дети в наши дни обладают огромной свободой, но не поступают с ней ответственно.

В школе мы зачастую верим в то, что наши дети знают, как вести себя правильно, и просто

предпочитают этого не делать. Возможно, многих из них никогда не учили ответственному поведению, заботе и честности. Или их обучили этим навыкам, но никогда не предоставляли возможность выбора. Выбор – основной компонент развития социальных ценностей.

Нэнси Шоу, районный уполномоченный

по работе с детьми

Ньюкасл, Новый Южный Уэльс, Австралия

Предоставление выбора может стать самым легким из трех основных методов этой книги. Он помогает без труда избежать принуждения. С помощью этой практики вы позволите детям принимать более разумные решения, стать более ответственными, повысите их желание сотрудничать, снизите уровень стресса для всех участников отношений и станете получать больше радости от воспитания детей.

Перемены, выбор и контроль

Скорее всего, вы читаете эту книгу, потому что хотите перемен. Для этого необходимы две вещи. Первое – понимание, что изменения необходимы. Второе – контроль. Выбор приносит контроль, потому что, как уже было сказано, люди не оспаривают собственные решения. Долгосрочные перемены происходят только тогда, когда человек имеет над ними контроль.

Обсуждение выбора не будет полным без упоминания ло-

вушки, в которую родители легко могут угодить, если решат, что наличие выбора подрывает родительский авторитет. Это не так. Распространенный и неправильный подход заключается в мышлении, будто есть только один правильный ответ: либо я прав, либо другой. Такое мышление может привести к борьбе за власть и личностному конфликту. Реальность заключается в том, что почти всегда есть третий путь. Когда стороны обмениваются своими пожеланиями и соглашаются найти компромисс, ситуация меняется к лучшему, потому что в ней нет победителей и проигравших. Скоро вы поймете, что подобные ситуации приводят к позитивным чувствам и взаимной поддержке у каждой из сторон.

Научившись силе позитивности и выбора, мы переходим к третьей практике.

КЛЮЧЕВЫЕ МОМЕНТЫ

Дети достигают уверенности в себе и компетентности благодаря навыку принятия решений.

Выбор придает сил, и предложение возможности выбора не только может значительно снизить стресс, но и работает намного эффективнее принуждения.

Дети могут научиться выбирать свою реакцию на любую ситуацию, внешний раздражитель, внутренний импульс или побуждение.

Молодым людям нужно объяснить, что их жизнь – резуль-

тат их выбора, а не только внешних обстоятельств.

Мышление «выбор – ответ» является одним из самых ценных навыков, который родители могут передать детям, и показывает, что им не нужно быть жертвами.

Разница между оптимистичным мышлением и пессимистичным заключается в восприятии контроля, а оно, в свою очередь, зависит от восприятия выбора.

Выбор, контроль и ответственность так тесно переплетены между собой, что значительно влияют друг на друга.

В детях следует развивать мышление, ориентированное на раскрытие собственных сил и возможностей, сосредоточенное на возможности выбора.

Использование кругов решений для концентрации на собственном выборе, а не на том, что должен сделать другой человек, – весьма успешная стратегия решения конфликтов.

Если родители заикливаются на прошлом, это приведет к стрессу и негативным чувствам, а если на будущем – к снижению стресса и более эффективным результатам.

Выбор приводит к ощущению контроля. Долгосрочные изменения происходят в жизни человека, только если он сам берет на себя ответственность за свой выбор.

Глава 3. Размышление

Постановка рефлексивных вопросов – навык, которому каждый может научиться.

Одна из радостей, которую приносят дети, – гордость, когда мы наблюдаем, как они растут и становятся ответственными. Заметив безответственность в их поведении, мы сразу же хотим это изменить. Но наше желание перемен и желание перемен у ребенка часто противоречат друг другу. Как добиться изменений – самая большая проблема родителей и главная тема этой главы.

Изменение других

Вернемся к содержанию предыдущих глав. Если коротко, глава 1 была посвящена тому, как сила позитивности может изменить поведение. Мы добиваемся больших успехов во всех сферах жизни, когда мыслим и общаемся позитивно. Если вы хотите снизить уровень стресса и стать эффективнее, прямой путь к этому – настроить свое мышление и общение на позитивную волну.

Из главы 2 вы узнали, что предоставление выбора значительно снижает уровень стресса и приводит к более заметным результатам, чем попытка навязать изменения. Если родитель принуждает ребенка и навязывает ему какое-то решение, а ребенок отказывается делать то, чего хочет родитель, это уже свидетельствует о наличии выбора. Вы можете называть это неповиновением, но для ребенка это *выбор*. А если ребенок соглашается с вами, это тоже результат его ре-

шения. Так как выбор присутствует в любом случае, родителям стоит самим предоставлять ребенку варианты – это не только снижает уровень стресса, но и помогает добиться желаемых результатов.

Данная глава фокусируется на размышлении – третьем ключевом методе воспитания, который позволяет избавиться от стресса и воспитать в детях ответственность. Чтобы понять силу и значение размышления, нужно уяснить два момента. Во-первых, *любая форма контроля над другим человеком дает только временный результат*. Во-вторых, *попытка контролировать другого человека – это не что иное, как попытка его изменить*. Пока мы верим, что это возможно, мы будем склонны применять силу и принуждение, особенно когда дети нас не слушаются.

Представьте любого человека, с которым вы поддерживаете личные отношения, – супруга, ребенка, любимого, родителя, коллегу или друга. А теперь задайте себе два вопроса:

1. Удавалось ли вам изменить этого человека?
2. И если человек действительно менялся, была ли это ваша заслуга или он менялся сам?

Непреложный факт жизни заключается в том, что никто не может изменить другого – мы можем изменить лишь самих себя. Именно в этом первоочередная причина, по которой круги решения, описанные в предыдущей главе, помогают столь эффективно разрешать конфликты.

Конечно, можно контролировать ребенка с помощью ав-

торитета: родитель может посадить непутевого сына или дочь под «домашний арест», а учитель – выставить хулигана из класса. Но временное подчинение не влияет на то, как человек *хочет* или *станет* вести себя в будущем, особенно если нас нет рядом. Других людей можно контролировать, но нельзя *изменить*.

Заметьте, что я не говорю о том, что родитель вообще не должен применять свой авторитет. Есть ситуации, когда это не только уместно, но и необходимо. Я лишь хочу сказать, что попытки контролировать или изменить кого-то при помощи авторитета приносят лишь временный результат, приводят к стрессу, ухудшению взаимоотношений и не помогают вызвать в другом человеке перемены.

Контрволя¹³

Контрволя – термин, который обозначает естественное желание человека сопротивляться внешнему контролю. Хотя взрослые нередко проявляют контрволю, мы словно удивляемся, когда встречаем то же самое в детях. Это та часть отношений между взрослыми и детьми, которая вызывает больше всего непонимания и недоумения.

¹³ Контрволя (англ. counterwill) – изначально термин психоаналитика Отто Ранка, означающий способность человека сказать «нет» в ответ на оказываемое на него психологическое давление. Это относится как к внешнему давлению со стороны других, так и к внутренним импульсам.

Это инстинктивное сопротивление может принимать разные формы – непослушание, намеренное затягивание времени, вызывающее поведение, нехватка мотивации. Ребенок может прокрастинировать или, подчиняясь духу противоречия, делать прямо противоположное тому, о чем вы просите. Оно может выражаться в пассивности, негативе и вечных спорах. На определенных стадиях взросления это распространено так часто, что в обиход вошли такие понятия, как «кризис двух лет» и «бунтующие подростки». Несмотря на такое разнообразие форм, скрытый механизм этого явления обманчиво прост: защитная реакция на испытываемое давление.

Среди младенцев и дошкольников контрволя встречается повсеместно. Она также объясняет, почему в подростковом возрасте похвала может привести к результатам, противоположным ожидаемым, почему их привлекают запретные темы и почему некоторые дети делают совсем не то, что вам кажется правильным. Взрослые часто понимают контрволю неправильно – считают, что это проявление упрямства и стремление манипулировать взрослыми, чтобы получить свое. Попытка справиться с таким поведением с помощью привычных методов принуждения гарантированно приведет к катастрофе, потому что никто не любит, когда на него давят, – даже дети. Избегая поступков и слов, которые можно расценить как принуждение, вы предотвратите и появление контрволи. Секрет в том, чтобы *влиять*, а не давить. *Искус-*

ство влияния состоит в том, чтобы заставить людей повлиять на самих себя. Родители, которые пытаются влиять на детей, а не утверждать свою власть, испытывают меньше стресса, лучше справляются с воспитанием детей и получают от него больше радости.

Влияние и размышление

Суть размышления – это самоанализ. Размышление помогает нам изменить самого себя, а это наиболее верный путь к улучшению и развитию. Вот так взрослые учатся и развиваются. Этот метод подходит и детям, которые только *становятся* взрослыми.

Подтолкнуть человека к самоанализу – самый эффективный способ повлиять на него, чтобы он принял то или иное решение. И лучший способ заставить человека задуматься – задать ему *рефлексивный вопрос*. На своих семинарах я спрашиваю: «Вопрос к тем, кто был женат: было ли вам *приказано* пожениться? То есть давали ли вам приказ вступить в брак с человеком, который делает вам предложение?»

Мало кто поднимает руки. А потом я спрашиваю: «Сколько из вас сделали *предложение*, то есть спросили об этом?»

Руки поднимают все.

Когда мы действительно хотим чего-то добиться или получить, мы интуитивно понимаем, что нужно спрашивать, а не приказывать.

Вот пример, как постановка вопроса может стать ключом к более эффективному решению проблемы:

Сестры жили вместе и неплохо ладили друг с другом, но однажды вечером буквально сцепились. Когда старшая сестра мыла посуду, младшая пошла на кухню и взяла апельсин из корзины с фруктами. Старшая сестра сказала:

– Подожди-ка! Это мой апельсин.

Младшая ответила:

– Извини, теперь он мой.

И тут началась перепалка.

В конце концов им все же удалось остановить спор. Старшая сестра разрешила апельсин пополам и предложила младшей первой выбрать свою половинку, чтобы все было по-честному.

Это было практичным, творческим и довольно справедливым – но не *лучшим* решением. Старшая сестра спросила младшую, зачем ей апельсин.

– Хочу сделать апельсиновый сок. А тебе?

– Хочу натереть цедру для пирога.

Просто *задав вопрос*, каждая из сестер получила бы вдвое больше, чем то, чего они добились благодаря своему первоначальному решению.

Хотя из этой истории кажется, что задавать вопросы легко, вопросы для самооценки и изменения отличаются от остальных. Слово «вопрос» (*question*) происходит от латинского корня *quaestio*, что значит «искать». Вопрос – это всегда приключение. Поэтому давайте воспринимать вопросы

как увлекательное приключение, в котором вы откроете для себя мысли других людей и научитесь получать от этого удовольствие!

Искусство размышления

Перемены, в отличие от *контроля*, всегда являются результатом внутреннего решения. В конечном счете мы делаем то, что делаем, потому что *хотим* это сделать. Захочет ли другой человек сделать то, чего мы от него ожидаем, зависит от нашего умения *вызывать желание*. Самый эффективный метод достижения долгосрочных личностных перемен всегда будет основан на размышлении – мыслях о собственных действиях и решениях, порождающих *желание* измениться. Задавая определенные рефлексивные вопросы, вы подталкиваете людей к тому, чтобы задуматься, изменить свое мнение и развиваться дальше. С помощью вопросов на размышление вы эффективнее достигнете своих целей, а к тому же уменьшите сопротивление и стресс. Заставляя своего ребенка задуматься, вы избегаете столкновения с его естественным сопротивлением внешнему контролю.

Как сказал Бенджамин Франклин: «Вы не можете *заставить* людей изменить свои взгляды». Как только вы поймете эту простую истину, возникнет неизбежный вопрос: «Если я не могу изменить другого человека, то каков самый эффективный способ подтолкнуть его к изменениям?» Как отмеча-

ли Франклин и другие великие мыслители, этого невозможно достичь с помощью критики или принуждения. Эти подходы основаны на негативе, а не на позитиве. Как и методы *позитивности* и *выбора*, практика *размышления*, описанная в этой главе, поможет вам успешно достигать своих целей и эффективнее влиять на других.

Рефлексивные вопросы

Рефлексивные вопросы исключают принуждение. Они *направляют*, а не заставляют.

Приведем пример. Я сидел в самолете рядом с очень активным четырехлетним мальчиком, матери которого приходилось нелегко. Он достал телефон из чехла на спинке сиденья перед ним и начал с ним играть. Я наклонился к нему и спросил: «А что если ты его сломаешь?» Он сразу же вернул телефон на место. Мой вопрос просто заставил его задуматься. Нужно отметить, что первые два принципа тоже были задействованы в этой сценке: вопрос был задан в позитивной форме (а не в негативной, что сразу же вызвало бы сопротивление) и предоставлял мальчику выбор. Вместо того чтобы указывать ребенку, что делать, я задал рефлексивный вопрос. Если бы мать просто сказала сыну положить телефон на место, она наверняка создала бы для себя массу проблем.

Одна из причин, благодаря которой данная стратегия позволяет успешно влиять на людей, заключается в том, что такие вопросы направляют мышление человека в *позитивное* русло. Здесь важны два фактора:

1. Ребенок признает необходимость перемены.

2. Решение зависит именно от ребенка, что является ключевым компонентом перемен.

Подчеркнем это еще раз: *люди не оспаривают собственные решения.*

Вопросы – это дар

Рефлексивные вопросы направляют наше мышление. *Именно процесс постановки вопросов наводит на размышления* – как вас, так и другого человека. Задать такой вопрос – значит подарить человеку подарок, потому что он делает мышление более ясным и строгим. Но и ответ на вопрос может стать даром человеку, который его задал, потому что это наикратчайший путь к пониманию взглядов собеседника.

Рефлексивные вопросы помогают родителям лучше понять взгляды своего ребенка – а значит и его самого. Это приводит не только к повышению эффективности воспитания, но и к улучшению взаимоотношений в семье. *Ключевая цель любого общения – это понимание, прояснение мыслей другого человека, а не обязательно достижение согласия.* Ясность важнее согласия. Жизненный опыт снова и снова доказывает, что стремление к взаимопониманию и ясности – самый эффективный способ разрешения конфликтных ситуаций.

Как-то раз мы с женой навещали моего кузена и его супругу. Вместе с ними мы поехали забирать их дочерей из школы. Пока мы ехали, родители сказали,

что шестилетняя девочка – просто мечта, а вот младшая (три с половиной года) – сложный ребенок. Она не умеет делиться, а если не получает то, чего хочет, тут же начинает кричать. По словам родителей, она просто обожает манипулировать другими.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.