

# full d'assessorament *de* *l'escola de pares de la* **FaPaC**



## EL DIÀLEG: LA PRIMERA CLAU DE L'EDUCACIÓ

Llegeix atentament cadascuna d'aquestes preguntes i tracta de contestar-les mentalment.

¿Què sents quan el teu fill resta una bona estona callat?

¿Quina és la teva actitud quan ell rebutja les teves opinions?

¿Hi ha coherència entre el que dius i el teu propi comportament?

### **1. ESCOLTAR BÉ: EINA BÀSICA**

Un dels aspectes bàsics de les relacions entre els éssers humans és la necessitat d'escoltar i de sentir-se escoltat, de conèixer el sentiment i el pensament de qui ens envolta.

Els pares entre si i els pares amb els seus fills poden millorar molt les seves relacions si aprenen a escoltar-se realment.

Pot ser l'aspecte que més hem abandonat en la comunicació entre els éssers humans és el de saber escoltar. Quan conversem, la majoria de les persones tenim la tendència de pensar primer com formularem les nostres pròpies respostes i no pas en el que l'altre vol dir-nos. Això ho veiem més clarament quan el nen ens explica els seus problemes; responem amb tot un seguit de consells i solucions, quasi bé sempre abans que acabi de parlar. Pregunteu-vos si us ha passat ...

### **2. ESCOLTAR AMB TOTS ELS SENTITS**

Escoltem amb l'oïda evidentment, però també amb la mirada i amb l'actitud corporal (no podem escoltar bé a ningú d'esquena). Hem d'escoltar durant tot el temps que l'altre vulgui parlar (dins uns límits raonables). Ser un "pare o mare que escolta bé" significa també assolir unes actituds "no verbals" que convidin a parlar (una mirada comprensiva i amistosa, un somriure carinyós...) i implica fer una pausa respecte als propis pensaments.

Durant aquesta pausa hem d'esforçar-nos per tractar d'entendre els seus punts de vista, descobrir allò que vol comunicar-nos amb la seva cara o allò que hi ha darrera les paraules que fa servir, de vegades erròniament.

Escoltat bé, és a dir, centrar-se en el que ens parla i no pas en el propi punt de vista, permet que puguem compartir les penes i les alegries dels nostres familiars.

Quan les persones senten que són escoltades i són compreses, és molt més probable que actuïn de la mateixa manera, és a dir, que també escoltin amb més atenció.

### **3. D'AQUESTA MANERA ESCOLTEM BE**

Costa una mica de temps desenvolupar les habilitats que permetin escoltar bé. Són tantes les coses que voldríem dir ara abans d'escoltar l'altre...

Els pares hauríem d'escoltar deliberadament i pacientment, tot allò que el nen ha de dir-nos.

Si estàs ocupat o desganat i no pots escoltar-lo com voldries, diga-li-ho al teu fill, i posa't d'acord amb ell per a parlar-ne més tard, no massa, i respectant el teu compromís. Si sou sincers respecte als vostres propis sentiments, ensenyareu el nen a ser honest fins i tot en situacions difícils. Dona bons resultats si ho plantejem així: "Tu estàs interessat de debò per alguna qüestió i to vols explicar-m'ho, però jo estic molt cansat ara. Et sembla bé de parlar-ne cinc minuts després de que hagi acabat de menjar?".

Això és molt diferent de dir: "Es que mai no pots estar-te dos minuts sense parlar? No veus que estic molt ocupat?".

En el primer exemple, el pare transmet interès pel nen i bona voluntat per a dedicar-li un període de temps especial. En la segona situació, el pare extingirà el desig del nen d'explicar les seves coses.

### **4. OBRIDORS DE PORTES**

Quan sentis que alguna cosa li està passant al teu fill, segurament voldràs manifestar-li d'alguna manera que estàs interessat en escoltar-lo. Hi ha diverses maneres de fer-ho, verbals i no verbals. A aquestes conductes alguns especialistes sobre la comunicació les han batejat "obridors de portes". Reflexiona un instant sobre el teu propi comportament i tracta de determinar quins són els teus "obridors de portes". Si consideres que són pocs, pots inspirar-te en els següents exemples:

#### **4.1. Obridors de portes.**

-Vols alguna cosa?

-Vols explicar-me alguna cosa?

-Sembla que estàs trist.

-Com va això?

-Em sembla que et passa alguna cosa.

-Puc ajudar-te en alguna cosa?

#### **4.2. Expressions no verbals que indiquen "estic amb tu".**

Un somriure.

Picar l'ullet.

Pujar i baixar el cap.

Una palmellada a l'esquena.

Una mirada als ulls.

Sentar-lo als genolls.

Agafar-li la mà.

Abraçar-lo.

#### **4.3. Paraules que comuniquen interès i preocupació.**

Bé, bé.

Que bé.

D'acord.

Segueix endavant.

Ben fet.

Què més.

Excel·lent.

T'expliques molt bé.

Agafa't les coses més bé.

Com ha estat això?

### **5. ESCOLTAR I RESPONDRE**

La comunicació té dues vessants: escoltar i respondre. Es un procés de donar i rebre informació tant pel que fa als sentiments com pel que fa a fets o idees. Un exemple: Montse, 10 anys, ha d'anar al dentista. Es queixa de mal d'estómac i diu: "Haig d'anar al dentista? Tinc mal de panxa. No hi podríem anar una altre dia?".

Seguidament donem algunes respostes típiques que podrien donar els pares de la Montse:

#### **5.1. Respostes inadequades**

- "No deixem per demà el que puguem fer avui. Es molt important cuidar les dents i no podem deixar-ho per un altre dia".

Finalitat del missatge: fer el sermó.

- "Si t'haguessis rentat les dents quan t'ho dèiem, ara no hi hauríem d'anar".

Finalitat del missatge: acusar, avergonyir.

- "Si no hi anem ara, te'ls treuran tots".

Finalitat del missatge: amenaçar.

- "No discuteixis. Els nens fan el que diuen els seus pares".

Finalitat del missatge: estereotipus.

- "Tracta de pensar en una altra cosa".

Finalitat del missatge: aconsellar.

- "Cadascú porta la seva creu. Ara et toca a tu".

Finalitat del missatge: clixé.

## 5.2. Resposta adequada.

- "Veig que et preocupa el que et pugui passar al dentista".

Finalitat del missatge: aconseguir que el nen es senti comprès.

## 6. RESPOSTES QUE DONEN SEGURETAT

Els nens que estan segurs de l'amor dels seus pares i tenen bon concepte de si mateixos, gaudeixen d'una major seguretat i podran resoldre millor qualsevol problema que se'ls hi presenti en el futur.

Els nens extreuen la seva seguretat de les mostres d'apreci que els pares tenen envers ells a través de les seves actituds, de les seves respostes verbals positives.

Però en els nostres diàlegs a casa, tenim el costum d'usar frases positives, negatives i dissortadament, desqualificatives. Analitzem alguns d'aquests "missatges" i el seu efecte psicològic en el nen:

Frase: "T'estimo molt. Ets molt maco/a"

Tipus de missatge: Positiu incondicional.

Efecte psicològic: El nen es sentirà estimat i augmentarà la seva seguretat personal.

Frase: "T'estimo quan portes bones notes"

Tipus de missatge: Positiu condicional

Efecte psicològic: El nen creurà que només se l'estima quan porta bones notes.

Frase: "No t'estimo quan ets impuntual"

Tipus de missatge: Negatiu condicional.

Efecte psicològic: El nen s'adonarà que per a ser estimat necessita deixar de ser impuntual.

Frase: "No t'estimo, desapareix, no vull veure't, ves-te'n"

Tipus de missatge: Negatiu incondicional.

Efecte psicològic: El nen se sentirà totalment rebutjat i abandonat. Cal no recórrer a aquest tipus de frases.

En qualsevol diàleg amb la mainada es convenient: No usar frases desqualificatives o negatives incondicionals.

Frases desqualificatives:

- Nen: "M'estimes mama?"

Respostes:

- "Es clar, jo estimo tots els nens del món."

- "Ningú no estima els mal educats"

- "Qui vols que t'estimi!"

Característiques:

Totes aquestes respostes són desqualificatives. Les desqualificacions són respostes indirectes i inadequades envers l'estímul que va originar la pregunta del nen, i no aporten la informació adient a la situació.

Les desqualificacions no són estímuls positius i hem d'intentar evitar-los al màxim.

**EN QUALSEVOL DIÀLEG AMB LA MAINADA ÉS CONVENIENT:** No usar reiteradament frases desqualificatives o negatives incondicionals.

---

*Autora del text: Patricia Tschorne*