

Объяснять причину отказа. Когда ребенок слышит «нет», у него часто возникает чувство обиды и несправедливости. Ему кажется, что его не любят. Отсутствие каких-либо объяснений только укрепляет эти чувства. В итоге некоторые дети замыкаются на фоне многочисленных «нет», у других обида перерастает в агрессию и злость. Важно разговаривать. Конечно, объяснения должны соответствовать возрасту ребенка. Не стоит трехлетке читать лекцию об изменениях в организме при употреблении большого количества шоколада или раскрывать природу физических явлений, стараясь предотвратить контакт с электрической розеткой.

Не говорить «нет» слишком часто. Отказ должен иметь вес. Если ребенок на каждом шагу слышит «нет», то вскоре просто перестает его воспринимать. Если же это слово звучит достаточно редко, то оно воспринимается как стоп-сигнал, своеобразный «красный флажок». В не критичных ситуациях старайтесь отказывать в более мягких формулировках: «это не самая красивая машинка», «ты уверен, что у тебя в коллекции нет точно такого динозавра? Давай дома посмотрим, чтобы не ошибиться» и т.д.

Приводить примеры. Наглядность очень хорошо работает при объяснении. Скажите малышу: «А ты знаешь, что с тобой будет, если...». И в доступной форме опишите возможные последствия. Но важно не перейти грань между разъяснениями и запугиваниями. Ваша задача – не выработать у ребенка фобии, а научить его анализировать ситуацию.

Не проявлять агрессию. Отказ следует произносить спокойным и уверенным голосом. У ребенка не должно возникать впечатления, что при продолжении уговоров можно получить желаемое. Дети – известные манипуляторы, тонко чувствующие, когда и на какие «струны» можно надавить. Сила в уверенности и спокойствии, а не в агрессии и крике.

Следовать единой линии поведения. Классическая ситуация: один из родителей говорит «нет», ребенок в слезах бежит ко второму и моментально получает «да» с большой дозой любви и нежности. Очень важно, чтобы в семье была единая позиция по воспитанию ребенка, и запреты одного члена семьи не нивелировались другими. Обсуждать воспитательные моменты необходимо без ребенка.

Предложить альтернативу. В некоторых случаях уместно предложить ребенку альтернативу. Если по каким-то причинам его желание не может быть исполнено, то наверняка найдется что-то другое, что может показаться ему не менее важным, интересным и увлекательным. Это смягчит горечь, отвлечет от «трагедии». Конечно, альтернатива должна быть разумной, а не выглядеть подкупом. Ребенку надо понимать причину отказа, иначе в следующий раз альтернатива может «не сработать».

Отказывать, говоря «да». «Да» иногда может значить «нет, не сейчас». Например: «да, мы купим эту машинку на следующей неделе, когда придем сюда вместе с папой», «да, мы пойдем на площадку, как только закончим покупки», «да, я поиграю с тобой после ужина, когда помою посуду». В итоге вы не отказываете ребенку, а сообщаете, когда исполнится его желание.

Не давать ложной надежды. Нельзя обманывать ожидания ребенка. Если обещаете поиграть с ним после ужина, то обязательно сделайте это. Ребенок будет знать, что мама держит свое слово, и желание просто откладывается на некоторое время. Но тут важно четко определить временной промежуток или обстоятельства, при которых его желание откладывается. Нельзя сказать: «да, мы поиграем потом» или «да, купим потом» и рассчитывать, что ребенок забудет или переохочет. Когда наступит это «потом»? Если даете надежду, не собираясь выполнять обещание, то рискуете потерять доверие. В результате на очередное «потом» ребенок закатит истерику с криками «сейчас», потому что знает, что его обманывают.

Не отменять свое «нет». Сказав «нет» или «нельзя», нельзя менять решение. Если выработать правильную тактику поведения, то у ребенка сложится следующая картинка: мама говорит «нет» редко, и это всегда означает что-то серьезное и важное – следует прислушаться. С одной стороны, закладывается база для взаимопонимания и доверительных отношений с ребенком в будущем. С другой – у ребенка формируется представление о формате взаимодействия с людьми, когда крики, агрессия или слезы не являются инструментом достижения цели.