

Tėvų metodai padedant vaikams profesinės karjeros klausimais

› **Empatiškas elgesys** – tai gebėjimas pastebėti ir įvertinti pašnekovo jausmus. Svarbu suprasti vaiko išgyvenimus, jų nekritikuoti, iš jų nesijuokti.

› **Klauskite** – laiku ir vietoje, suformuluokite klausimą taip, kad į jį norėtusi atsakyti. Pokalbyje tikslinga naudoti **atvirus klausimus**, kurie skatina išsakyti savo nuomonę, ir vengti **uždarų klausimų, kuriuos pateikus gaunami atsakymai „taip“ arba „ne“**. Uždaras klausimas paprastai prasideda žodeliais „ar“ arba „gal“. Toks klausimas yra bandymas atspėti, ką kitas galvoja, ar tiesiog mėginimas primesti jam savo nuomonę. Jei nenorite sulaukti priešiškos reakcijos arba išsisukinėjimo, geriau tokių klausimų nevertokite. **Pavyzdžiui**, sūnus svarsto apie gydytojo profesijos pasirinkimą. **Netinka uždaras klausimas** – „Ar tikrai žinai, kad tai tau tiks? (jau klausime skamba tėvo abejonė, o galimi atsakymai: „Taip“ arba „ne“ „abejoju“, ir Jūs mažai ką sužinojote). Iš šių atsakymų sužinoma mažai informacijos ir tik patikrinamas užduotame klausime pateiktas atsakymo variantas.

› **Tinkamesnis atviras klausimas** – „Iš ko sprendi, kad tai tau tiks ir patiks?“, „Kaip sugalvojai?“ Jei pateikę atvirą klausimą palauksite atsakymo, sudarysite vaikui galimybę išsakyti savo nuomonę, paaiškinti situaciją ar pateikti argumentus. Jei norite išsamių atsakymų, venkite klausimus pradėti žodeliu „ar“, „gal“, o stenkitės pradėti klausimą žodeliais „kaip“, „kas“, „ką“, „iš kur“, „kuo gali pagrįsti“ ir pan. Atviri klausimai rodo norą sužinoti, kokie yra faktai, kokia vaiko nuomonė, kaip jis priima sprendimus arba ko jam trūksta, kad apsispręstų.

› **Būkite dėmesingi** – jei vaikas kalba, skirkite tam laiko, neskubėkite patys atsakyti į savo klausimą, nebijokite pauzių, jei vaikas galvoja norėdamas rišliai atsakyti arba tiesiog dar neturi atsakymo ir jam reikia pagalvoti.

› **Aktyviai klausykitės** – klausytis, ką vaikas atsakinėja į klausimus, irgi reikia mokėti. Tam reikia palaikyti akių kontaktą, nenutraukinėti jo savo pastabomis ar nuomone, nevertinti,

kad jis blogai ar gerai mąsto, o tiesiog išklaudyti, ką pasakė, ir parodyti, kad išgirdote ir teisingai supratote, ką jis nori pasakyti. Jei reikia, pasitikslinkite, ar teisingai supratote. Tai galima padaryti persakant jo mintį, pradedant tokiais žodžiais: „Jei teisingai tave supratau, tai yra...“ arba „Tai tu sakai, kad...“. Tokie pasakymai duoda dvigubą naudą. Viena, vaikas supranta, kad Jūs jo tikrai klausotės, o antra – didėja jo pasitikėjimas Jumis, nes neskubate vertinti jo pasakytų žodžių, ir jis atviriau su Jumis kalbės.

(Blogas klausytojas: nutraukinėja, vertina, skuba patarti, kalba apie save. Geras klausytojas: išklauso iki galo, rodo susidomėjimą, pasitikslina, ar teisingai suprato.)

› **Stebėkite** – būkite atidesni vaiko elgesio pokyčiams, pamatykite susijaudinimą, abejones, emocinius pokyčius. Taip pat stebėkite, kaip jam sekasi dirbti, kas labiau tinka, kaip elgiasi įvairiose situacijose, kaip bendrauja su draugais, kokius vaidmenis linkęs prisiimti veikloje, kaip sekasi ją organizuoti. Neskubėkite daryti apibendrinimų ir neinterpretuokite savaip stebimo elgesio, nes vaikas ką nors daryti gali dėl visai kitų motyvų, negu mums atrodo. Užuot spėliojus geriau su vaiku aptarti tai, kuo jis užsiima, kaip tai jam patinka, kuo patinka arba nepatinka vienas ar kitas dalykas.

› **Kaip patarti.** Siekiant pokalbio metu vaikui padėti priimti vienokį ar kitokį sprendimą, svarbu prisiminti, kad mūsų tikslas – skatinti vaiką priimti sprendimus savarankiškai. Tad vertėtų vengti dalinti patarimus arba reikia juos pateikti kaip pasiūlymus.