



Situatii in care esti nevoit sa negociezi cu un prescolar Iti prezentam in continuare cateva situatii concrete care pot aparea in relatia cu copilul tau. Noi te ajutam prezentandu-ti mai multe tehnici de negociere si exemplificand modul in care acestea se pot aplica. Nu pretendem ca solutiile propuse in randurile de mai jos reprezinta o „reteta a succesului”. Felul in care aceste situatii pot fi rezolvate depinde mult de relatia parinte copil, de contextul in care apar si de tehnica de negociere pe care parintele o foloseste.

1. Te afli in magazin si copilul tau observa o papusa foarte scumpa pe care doreste sa o aiba si iti spune acest lucru. Cum reactionezi? Poti incerca tehnica argumentarii. Ii poti vorbi despre faptul ca are destule papusi asemanatoare acasa, despre faptul ca trebuie sa respectati lista de cumparaturi si despre faptul ca deocamdata nu aveti bugetul necesar pentru a cumpara papusa. O alta tehnica este de a-i atrage atentia spre o alta papusa mai ieftina pe care o observi in magazin, ai putea sa-i spui ca acum e nevoie sa cumparati lapte de la raionul cu lactate si dupa aceea va veti intoarce pentru papusa. Daca accepta, este bine sa-i ocupi mintea si privirea indicandu-i tot felul de obiecte pe care sa le priveasca din magazin si despre care sa-i vorbesti- in final este posibil sa uite de papusa dorita. Acestea sunt exemple tipice pentru tehnica tergiversarii. Este bine totusi sa nu folosesti aceasta tehnica in exces, pentru ca nu va functiona decat pe termen scurt. In plus, este posibil ca cel mic sa nu uite de obiectul promis si sa isi piarda increderea in tine in momentul in care vede ca nu iti vei indeplini promisiunea.

2. Copilul tau nu vrea deloc sa se imbrace in hainele pe care i le-ai pregatit de dimineata si va si grabiti sa ajungeti undeva. Cum reactionezi? „Toata lumea te-a laudat data trecuta cand te-ai imbracat cu hainele propuse de mine. Iti sta foarte bine cu aceasta culoare. Ce zici daca azi porti pantalonii verzi?” Un scurt text de acest fel, in care scoti in evidenta punctele forte ale copilului, este o sansa sa il imbraci mai repede pe cel mic. Desigur ca aceasta tehnica va functiona si in alte situatii pe care le poti intalni in interactiunea cu copilul tau. Aceasta tehnica de negociere poarta numele de tehnica politetii exagerate.

„Mami, mai vreau o inghetata!” Tehnici de negociere cu un prescolar

Scris de Apopi Mariana Diana

Joi, 11 August 2011 11:50 - Ultima actualizare Joi, 11 August 2011 14:26

Articol cmplet: suntparinte.ro