

التأثير في الأولاد

كثير من الآباء يشكون عقوق أولادهم وعدم طاعتهم لهم، وإذا ما قاموا بتنفيذ الأمر الصادر لهم من والديهم ينفذونه وهم متبرمون غاضبون، يتهمون آباءهم بالظلم والقهر، فكيف يستطيع الوالدان إقناع أبنائهم بما يريدون؟ وأن يوجدوا لديهم الدافع لتنفيذ الأمر برغبة وحب ودون إجبار وإكراه.

1- القدوة

القدوة في التربية هي من أنجح الأساليب المؤثرة في إعداد الولد سلباً أو إيجاباً، فإذا كان المربى صادقاً أميناً كريماً عفيفاً، نشأ الولد على الصدق والأمانة والعفة والكرم. وإذا كان المربى كاذباً خائناً بخيلاً نشأ الولد على الكذب والخيانة والبخل والجبن والنذالة. لذا وجب على الوالدين أن يتصرفوا بالصفات التي يريدان غرسها في الأبناء، وأن يراعياً القواعد السلوكية التي يريدان تنشئة الأولاد عليها.

2- استخدام القصة في إقناع الأولاد

هذا الأسلوب له تأثيراته النفسية وانطباعاته الذهنية وحججه العقلية، وقد يستخدم القرآن القصة على نطاق واسع لأنها أسلوب مهم لزرع مفاهيم الأعمق في النفوس. والقصة القرآنية لها ثلاثة مهام: إثارة التفكير وأخذ العضة والعبرة والتسلية.

3- إيجاد الألفة بين الآباء والأبناء

عن طريق معرفة النظام التمثيلي للأولاد عن طريق ملاحظة سلوك الولد وكلماته وحركاته يديه وعينيه وطريقته في التنفس وإنعاماته وتعبيرات وجهه. فيعرف إن كان من ذوي النظام البصري أو السمعي أو الحسي، إذا عرف الآباء النظام التمثيلي للأبناء، يستطيع الآباء التأثير فيهم بما يتناسب مع نظمهم. فإذا أردت التأثير على الولد البصري فاجعل كلامك معه سريعاً وعالياً واستخدم وسائل الإيضاح (رسوم وصور) واعرض الموضوع بصورة عامة، لا تقترب منه. أما إذا كان ابنك سمعياً، فاجعل كلامك بين السرعة والمتوسط، تنفس بسرعة معتدلة، واعرض الموضوع بصورة إجمالية ونوع في نغمات صوتك ودرجته أثناء حديثك معه.

أما إذا كان ابنك حسياً فاجعل كلامك هادئاً بطيئاً وتنفسك عميقاً، اعرض الموضوع بتفاصيله، واقرب منه وأشبع مشاعره والمسه.

4- كيفية الحوار بين الآباء والأبناء

قبل محاولة إقناعه بأي موضوع، يجب على الوالدين معرفة نمط الابن وكيف يفكر، هل هو من الناس الذين يفضلون الحصول على المتعة أم من الذين يركرون على تحنيب الألم؟ هل هو من الذين يتاثرون بكلام الآخرين حولهم أم بحديث أنفسهم؟ هل هو من الذين يهتمون بمصالحهم الخاصة أم من الناس الذين تتسع دائرة اهتماماتهم ليهتموا بمصالح الآخرين؟ وهل هو من الذين يركرون على أوجه الخلاف أم من الذين يركرون على أوجه التشابه بين الأشياء؟ وهل هو من الذين يقتعنون بسرعة من مرة واحدة؟ أم من الذين يحتاجون كل مرة إلى إقناع. وهل هو من الناس الذين يقومون بأنشطتهم مضطرين؟ أم الرغبة تدفعهم لذلك؟ وكل صنف من هؤلاء له مدخل للحديث.

5- ساعد ابنك على تحقيق أهدافه:

الحوار مع الأبناء يشجعهم في الحديث عن طموحاتهم وأحلامهم وأهدافهم وماذا يريدون من الحياة وما الذي يخططون له مستقبلاً. كما يشجع الأبناء على التعبير عن مشاكلهم مع زملائهم وإخوانهم وأصحابهم مما يجعل الوالدين مطلعين أولاً بأول على مشاكل أولادهم ومساعدتهم في حلها. شجع ابنك على الحديث عن مشاعره وانفعالاته وأفكاره وأحلامه ومشاريعه ودعاً يحمل ويتحدث عن حلمه... ثم ساعدته في تحديد أهدافه بوضوح. شاركه في تصنيف هذه الأهداف، قرية المدى، متوسطة المدى، بعيدة المدى، حدد معه الفترة الزمنية الالزمة لتحقيق هذه الأهداف، هل هي أهداف يومية أم أسبوعية أم شهرية أم سنوية. ضع معه جدولًا يومياً يتبعه.

6- علم ابنك كيف يتحكم في مشاعره كالمخوف أو الغضب أو الغيرة عن طريقين، التحكم في الأعضاء، والتمثيل

الداخلي

1- التحكم في الأعضاء: يستطيع الإنسان أن يتتحكم في مشاعره بحركات بسيطة

2- التمثيل الداخلي: وهو أن يقنع نفسه عن طريق حوار داخلي بأنه شجاع وليس جباناً

7- المداخل الأسرع تأثيراً في الأبناء: إذا أردت فتح حوار أو تكليف الأولاد بهمأ أو مناقشة مشكلة فاختر أحد المداخل التالية: المشاعر والتكرار والاسترخاء والخيال واستغلال الحوادث والتلقين واستخدام الأسلوب الحسن في الطلب.

8- إعطاء الأوامر الفعلية: ما ذكر سابقاً قد لا يجدي مع بعض الأولاد، فإذا طلبت منهم شيئاً لا يستجيبون لك، إن الطلب بأدب يجدي مع الأولاد الذين تربوا منذ نشأتهم على طاعة الوالدين واحترامهما واحترام الكبار، لكن هناك من الأولاد من نشأوا على التمرد والعصيان والعناد وعدم الالتزام بالواجب، فهوئاً يصعب التعامل معهم، ويرفضون تنفيذ أوامر والديهم، لذا على الوالدين إعطاء الأوامر الفعلية، وعدم الاكتفاء بمجرد الطلب بلطف.

- أعط الأمر عندما تريده أن يكف ابنك عن القيام بعمل خاطئ كالصرخ بصوت عالٍ أو مزعج، قل له: توقف عن الصراخ.

- أعط الأمر عندما تريده أن يقوم ابنك بعمل ما كحل الواجبات المدرسية، قل له: اكتب واجباتك.

كيفية إعطاء الأوامر

اقرب من ابنك، ارسم تعبيراً استثناءً وغضباً على وجهك واجعله ثابتاً وانظر بثبات في عينيه ونادِ عليه باسمه وأعط أوامر صارمة واضحة بصوت حاد وإذا رفض الاستجابة كرر الطلب بحجم أكبر.

لا تعطِ أوامر غامضة ولا تسأل سؤالاً عند إعطائك الأمر، ولا تتعلق على السلوك السيئ عند إعطاء الأمر، ولا تعطِ أسباباً لقانون معين، أثناء حصول السلوك السيئ، فإن الوقت الذي يجب أن توضح فيه القانون أو القاعدة السلوكية المطلوبة يجب أن تكون قبل وقوع المخالفة أو بعد التوقف عنها وليس أثناءها.

كتبه للمكتب الإعلامي المركزي حزب التحرير

نجاح السباتين – ولاية الأردن