

SMART dohoda



SMART Dohoda

Jsme-li rodiče a doma nám něco drhne, často nás to motivuje k vnitřním slibům, že to i ono začneme v této své roli dělat lépe. Zpravidla nás k tomu vede vědomí, že skutečně je co zlepšovat – primárně na tom, jak žijeme, jakou kvalitu mají naše vztahy s našimi dětmi a společně trávený čas, i to, jak se vyrovnáváme s různými nezdary a komplikacemi našich plánů, které život čas od času přináší každému.

Tyto naše vize – jsme-li rodiče - logicky zahrnují naše děti. Proto pokud chceme cokoli doma zlepšovat, ony jsou toho významnou součástí. Přesto často děláme zásadní chybu v tom, že jsme přesvědčení, že právě my – lépe než ony, víme, jaké jsou jejich potřeby a co je pro ně nejlepší. I já vnímám nutnost děti vychovávat, určovat jim hranice a kultivovat je proto, aby z nich vyrostly šťastné sociální bytosti, schopné uspět ve vnějším, nejen ve svém světě. Ale už si nemyslím, že já lépe než ony vím, jaké jsou jejich potřeby. Je to prosté: ony mají svůj mozek a já zase svůj a ty jsou každý jedinečný. To, jak já nahlížím na určitou situaci, nikdy nebude stejné s tím, jak ji vidí kdokoliv další. Pokud tedy chceme společně vytvořit něco lepšího – domácí zázemí, kde nám všem bude dobře, kde všichni budeme čerpat novou energii a kde budeme pociťovat bezpečí, musíme si být jistí, že jeden druhému **rozumíme v tom, kde naše potřeby leží**.

Velmi praktický model sociálních potřeb vytvořil Američan australského původu David Rock a většina mých příznivců už ode mě o něm slyšela. Velmi ráda s ním totiž pracuji. Potřeby, které máme všichni a jejichž naplnění je nezbytné pro pocit bezpečí a potažmo zažívání štěstí a úspěchu, jsou tyto: statut, jistota, autonomie, vztahy a spravedlivost. Pro každého z nás má ale každá jinou důležitost a její naplňování se liší. Naše dobře míněná snaha nastolit doma pravidla, která odpovídají založení jednoho člena rodiny, tak často selhává právě proto, protože ostatní se svým založením a svými potřebami s těmi jeho nepotkávají.

Moderní neurovědecké výzkumy odhalily, že daleko nejspíše dosahujeme skvělých výsledků tehdy, když si stanovíme své vlastní autentické cíle. Pro co největší harmonii doma a spokojenost všech členů rodiny nám tato skutečnost dává skvělý návod: motivujme každého k stanovení si vlastního - především pro ni či pro něj srozumitelného a pro ni či pro něj přínosného cíle, který se ve svém výsledku potká s cíly všech ostatních zúčastněných.

Co to v praxi znamená? Může to vypadat třeba takto: v rodině jsou náročná rána v pracovní a školní dny – často dochází k neshodám a ty jsou obvykle provázeny emočními projevy, které potom všechny mrzí a kazí jim vstup do nového dne. Jelikož to ve výsledku vadí všem, nabízí se **DOHODNOUT se na společném cíli** – klidných ránech pro všechny. **Cesta k nim je ale pro každého jiná, a tím pádem je jiný každý jeden cíl každého člena rodiny, přesto však zajistí kýžený společný výsledek.** Pro děti mohou být klidná rána cílem pro to, že nechtějí, aby rodiče na ně křičeli. Pro rodiče proto, že chtějí včas a v klidu dorazit do práce. Pro jedno dítě, které je introvertní a má problém s ranním vstáváním, protože je čerstvě v pubertě a jeho mozek začal melatonin tvořit večer později a ráno ho má ještě v době vstávání v oběhu, může vypadat cesta k rannímu klidu takto: rodiče ho probudí ve stanovený čas, ale nebudou na něj naléhat, aby hned vstalo. O čtvrt hodiny později ho vzbudí budík na mobilu jeho oblíbenou hudbou, která mu usnadní vstát. V tu dobu již je volná koupelna, a tak se v klidu může doprobudit ranní hygienou. Obleče si od večera připravené oblečení a vezme krabičku se snídaní a svačinou a vyrazí do školy. Cestou vypije z termohrnku zelený čaj s příchutí manga, který má rád a který mu pomůže se nastartovat. Do školy přichází probuzený a s dobrou náladou. Průběh rána mu umožnil maximálně natáhnout spánek. Nasnídá se o první přestávce, kdy už bude plně v procesu a pocítí i mírný hlad a chuť se najíst.

Druhé extrovertní dítě, které nemá problém s ranním vstáváním, si naopak užije ráno, protože má samo pro sebe velkou televizi v obývacím a už u snídaně tedy stihne celý jeden díl svého oblíbeného seriálu. U toho v klidu vlastním tempem zvládne všechny ostatní úkony, jako čištění zubů, vytoonění outfitu i nalíčení. Pokud zjistí, že potřebuje něco dodělat do školy, např. něco narychlo vytisknout nebo od rodičů potvrdit, může je dle vzájemné dohody poprosit o pomoc či součinnost nejpozději v sedm hodin ráno. Později už ne, protože by tím narušilo jejich ranní režim. Do té doby to ale bude v pohodě a ono se nemusí bát nepříjemných komentářů, že vše nechává na poslední chvíli. Otec rodiny má čas v klidu ráno v kuchyni pít kávu a jíst svá vejce do skla, číst noviny a u toho prohodit pár slov se svou ženou, která pro všechny chystá svačiny ve stylu zdravé výživy, což je pro ni důležité, dělá to ráda, a proto tuto činnost na nikoho nedeleguje. Matka praktikuje přerušovaný půst, a proto bude snídat v práci až mezi 10. a 11. hodinou dopoledne, ráno pouze pije kávu u svých oblíbených činností a tak jí to vyhovuje. V 7.25 celá rodina s úsměvem opouští domov a do školy i do práce všichni přicházejí v dobré náladě a včas.

Odpovědí na řadu nefungujících stereotypů je DOHODA. Možná jsme zvyklí něco nějak dělat a fungovalo to odjakživa, tak si myslíme, že to stejně musí fungovat i dál. V naší provozní slepotě jsme si nevšimli, že se k tomu ale změnila řada vstupních podmínek, a tak už to stejné není – a proto to přestalo fungovat. Například naše děti už nejsou děti, ale dospívající v pubertě. Mají jiné fyziologické i emoční potřeby a jejich mozek začíná fungovat úplně jinak. Proto je skvělé, když si uvědomíme změnu a dáme prostor pro DOHODU.

Abychom k ní mohli dospět, musíme si navzájem odkrýt své potřeby: co každý jeden z nás potřebuje, aby se cítil sám sebou, jistý, respektovaný, spokojený ve vztazích s ostatními v rodině, a neupozadovaný. Teprve když toto všechno o sobě navzájem víme – vědí to rodiče o dětech a pubertácích a na oplátku i ony/oni o svých rodičích, můžeme projektovat DOHODU. Aby nás dovedla k cíli, musí to být **SMART dohoda** – dohoda chytrá. **S** jako specifická – musí být zřejmé, co přesně kdo pro její dosažení dělá, **M** jako měřitelná – musí být průkazné, že je plněna, **A** jako akceptovatelná – musí být přijatelná pro všechny – podmínky všech musí být v ní splněny, **R** jako reálná – musí být všemi uskutečnitelná a **T** jako termínovaná – musí být jasné, kdy se s ní začíná.

Tento způsob vytváření dohod je pro nás přínosný především tím, že umožňuje projektovat **prostředí**, kde jsou **všichni vítězové**. V komunikaci nejen s pubertáky by to měl být náš prvotní záměr. Protože win-win strategie se bude líbit každému, každý se v ní najde a každý z ní něco získá. A proto není důvod, aby se jí nedržel.

Přeji Vám co nejvíce účinných SMART dohod s Vašimi pubertáky!