

KOPPELING

Praatjesmakers

Over gesprekken met kinderen

Tonnis Bolks

Bart klimt met veel moeite op de grote stoffen kubus. Zijn vriendje Peter zit al, met een brede grijns op zijn gezicht. Hij heeft er zin in. Lekker kletsen met die grappenmaker. Bart en Peter: twee jochies van een jaar of vijf. Ze doen mee aan een leuk en vrolijk televisieprogramma: ‘Praatjesmakers’. Jochem van Gelder voert in dat programma gesprekken met jonge kinderen. Het programma wordt (werd) uitgezonden op de avond, na negen uur. Niet bedoeld voor de kinderen zelf. Volwassenen mogen er plezier aan beleven. En ze kunnen er wat van leren. Want hoe krijg je kinderen zover dat ze zoveel praatjes maken?

De kinderen vertellen van alles en nog wat over de meest uiteenlopende onderwerpen. De ouders van deze prachtige kindertjes zitten in het publiek. Ze kijken soms verbaasd als ze hun kroost van alles horen vertellen. Blijkbaar vertellen ze dingen die ze als ouders nog nooit gehoord hebben. Jochem van Gelder is in staat om de gesprekken zó te voeren dat de kinderen heel open antwoorden en reageren. Mooi als je dat kunt. Want door te spreken met kinderen, leer je ze pas echt (of nog beter) kennen.

Ontwikkeling

Praatjes maken kunnen kinderen natuurlijk niet meteen. Wel kunnen ze al heel snel klanken laten horen en reageren op de stem van anderen. Er is al vroeg in de ontwikkeling sprake van communicatie. Volwassenen en kinderen reageren op elkaar: ze lachen naar elkaar of doen bijvoorbeeld spelletjes met geluiden.

Op een gegeven moment (ergens tussen de 15 en 24 maanden) ontdekt een kind dat taal meer is dan klanken en geluiden. Het is een systeem waarin mensen elkaar wat duidelijk kunnen maken. Woorden hebben betekenis. Je kunt er wat mee bereiken.

Via taal krijgt het kind een beeld van zichzelf en een beeld van de wereld om zich heen. Spreken is dus fundamenteel in de ontwikkeling van het kind. Zo heeft God dat in de schepping gelegd. Door taal krijgt alles betekenis. Spreken en kennisonwikkeling hebben op die manier invloed op elkaar.

Zelfbeeld en wereldbeeld

Ook heeft spreken alles te maken met de sociaal-emotionele ontwikkeling. Doordat het kind omgaat met anderen vormt het zich een beeld van zichzelf. Als een kind bijvoorbeeld vaak beloningen krijgt (‘Dat heb je goed gedaan!’), gaat het positiever over zichzelf denken. Het zelfvertrouwen wordt erdoor vergroot. En dat is weer belangrijk voor het gáán praten.

Een kind krijgt steeds meer behoefte om ervaringen te vertellen. Dat hangt wel af van hoe de omgeving ermee om gaat. Een accepterende houding van de opvoeder voor wat kinderen willen laten zien (horen) is belangrijk.

Natuurlijk moeten kinderen dan wel gelegenheid krijgen zelf ervaringen op te doen die zij nodig hebben voor het vormen van een zelfbeeld en van een wereldbeeld. Elke ervaring die een kind opdoet, zegt iets over hemzelf en over de wereld om hem heen. Er wordt iets van geleerd.

Invoelen en invullen

Het voeren van gesprekken met kinderen is niet zo eenvoudig als het lijkt. Een gesprek is altijd tweerichtingsverkeer. In het gesprek tussen een ouder en een kind zit een 'gezagsverschil'. Het kan daardoor makkelijk een eenrichtingsgesprek worden. Dan is het snel een 'gesloten' gesprek. (Soms moet dat, want kinderen vragen om duidelijkheid.) Daarin wordt iets opgedragen of iets meegedeeld. Dat duldt geen tegenspraak...

Wil je meer over je kinderen te weten komen, dan is een 'open' gesprek nodig.

Dat vraagt veel van het invoelend vermogen van de volwassene. De belevingswereld van kinderen is anders dan die van volwassenen. Wat voelt het kind op dit moment? Dat is een lastige vraag. Het invullen voor de ander is zo gebeurd. Vooral bij kinderen die niet zoveel vertellen. 'Dus jij vindt het wel leuk, Jeroen?'

Omdat dat invullen nog wel 's fout gaat, voelt het kind zich niet altijd begrepen. Eigenlijk vindt Jeroen het helemaal niet leuk. Zo'n inschattingfout bevordert de motivatie tot een volgend gesprek natuurlijk niet. Op deze manier wordt er helemaal voorbij gegaan aan wat het kind eigenlijk wilde vertellen.

Tijdsgebrek

Bij invullen legt de ouder zijn denken op aan het kind. Onbewust gebeurt dat vaak. Dat komt nogal 's voor als een ouder het tempo in het gesprek wil houden. Als er eigenlijk geen tijd is voor een echt gesprek. Ouders hebben dan niet zoveel geduld. Dat komt vaak voor bij kinderen die moeite hebben met het onder woorden brengen van gedachten en gevoelens. Er wordt dan ingevuld om het gesprek op gang te houden. En kinderen hebben nu eenmaal de neiging zich aan te passen aan de volwassene. Daarom zal het kind niet gauw zeggen dat het niet klopt.

De tijd speelt op dat moment een grote rol. Kinderen hebben tijd nodig om hun verhaal kwijt te kunnen. In korte tijd lukt dat meestal niet. De ouder krijgt dan niet de informatie die het graag wil. De openheid is niet op gang gekomen.

Gesloten en open

Uit de manier waarop gereageerd wordt op kinderen blijkt de openheid.

Een voorbeeld: Jeroen komt huilend en boos binnen. Moeders reactie zou kunnen zijn: 'Je hebt weer ruzie gemaakt!' Dit is een vaststelling en er valt door Jeroen weinig tegen in te brengen. De opmerking is 'gesloten'. Jeroen wordt niet uitgenodigd om erop te reageren. 'Je bent nogal boos. Je hebt zeker ruzie gehad?' In deze zin zit een conclusie. Misschien klopt het (niet). Door het woordje 'zeker' kan de jongen erop reageren.

Als de zin vanuit de moeder bekeken wordt gezegd (als ik-boodschap) dan is het duidelijk dat ze dat persoonlijk vindt. Er kan dan op ingegaan worden. Uitwisseling van gedachten wordt daarmee gestimuleerd. 'Ik zie je huilen en boos kijken. Heb je ruzie gehad?' Het blijft een 'gesloten' vraag: een ja of nee als antwoord kan er volgen. Dat kán het verdere gesprek afkappen.

'Ik merk dat er wat aan de hand is...', als opmerking of alleen een vragende blik zonder woorden is een opener manier. Daar volgt vast wel een reactie op...

Een vragende blik zonder woorden is namelijk ook heel effectief. Dat is het gebruik maken van non-verbale communicatie. Hoe je je voelt, kun je vaak beter laten zien dan verwoorden. De gezichtsuitdrukking, de houding enzovoorts stuurt het gesprek veel sterker dan de inhoud. Dat geldt voor volwassenen en voor kinderen. Vooral jonge kinderen zijn met woorden nog niet zo vlot in het uitdrukken van gedachten en gevoelens. Zij moeten de mogelijkheid hebben te laten zien wat ze voelen en denken. Een gapend kind heeft genoeg gezegd... Een kindertekening spreekt vaak ook voor zichzelf. Daar valt heel wat aan af te lezen!

Een goed gesprek

Openheid betekent onder andere aansluiten bij het kind. Dat is een belangrijke voorwaarde voor een goed gesprek. Kinderen motiveren tot communiceren en tot het geven van informatie; daar gaat het om. Maar wat kun je daaraan doen?

Jochem van Gelder weet hoe hij het moet aanpakken. De kinderen met wie hij praat, zitten op een hoge 'zetel' op ooghoogte met de presentator. Jochem vraagt van alles en gebruikt vooral open vragen: 'Vertel 's!' 'Waardoor kwam het...?' 'Dat is leuk, en hoe ging het verder...?' En de presentator vraagt door: 'Ik begrijp je niet; bedoel je...?' Het is duidelijk dat Jochem en de kinderen zich op hun gemak voelen. Jochem kijkt de kinderen aan en hij luistert echt naar de kinderen. Hij maakt grapjes tussendoor. Hij doet 's wat voor en gebruikt soms uitgebreide gebaren. En hij neemt er, zo te zien, de tijd voor (voor zover dat kan in een televisieprogramma).

Aandachtspunten

In 'Praatjesmakers' krijgen we dus een mooi voorbeeld. Wat is nu belangrijk in de communicatie met kinderen?

Voorop staat dat de gesprekspartners zich op hun gemak voelen en bereid zijn tot het voeren van een gesprek. Met een open houding en door het stellen van open vragen kan er een goed gesprek ontstaan waarin het kind kan zeggen wat het voelt of vindt. Dan geeft het kind echte informatie. Dan zegt het niet iets waarvan het denkt dat het op dat moment gezegd moet worden.

Er zijn, samenvattend, meer aandachtspunten te noemen:

- Zorg dat je op dezelfde ooghoogte zit als het kind. Verschil in lengte kan ook verschil in macht uitstralen. Dat heeft effect op de communicatie. De grootste is de baas. De kleinste luistert en wacht af. Kinderen zijn ondergeschikt. Als we boos zijn op een kind, kunnen we beter blijven staan. Willen we een gesprek voeren, dan kunnen we beter gaan zitten.
- Kijk elkaar aan als je spreekt. Als je wilt zien wat er leeft bij een kind, dan moet je dat afleiden uit de gezichtsuitdrukking. Een kind kan 'ja' zeggen, maar 'nee' laten zien. Aan het kind is ook te zien of het het gesprek nog wel wil voeren. Zit het te luisteren, heeft het een toegewende houding, kijkt het vrolijk en geïnteresseerd? Kinderen kunnen liegen, fantaseren of angstig zijn. Ook dat is op te merken.
- Luister naar wat een kind zegt. Een kind heeft een eigen verhaal. Als de ouder het initiatief neemt tot een gesprek, is de kans groot dat het verhaal niet gehoord wordt. Kinderen kunnen dan afhaken. Dat is te zien doordat het kind doet alsof het je niet hoort, bezig gaat met iets anders, een afwachtende houding aanneemt, niet meer actief meedoet, kort antwoord geeft, wegstijgt of zelfs wegloopt. Daarmee is het gesprek afgelopen. De motivatie is weg bij het kind. Let op de signalen en op wat daarachter ligt.
- Probeer spelen en praten te combineren. Kinderen hebben veel energie en kunnen meerdere dingen tegelijk. Ze willen voor een gesprek vaak niet eens rustig gaan zitten. Spelen heeft ook als voordeel dat er een prettige sfeer ontstaat. Spelen en spanning gaan niet samen.
- Humor werkt altijd goed en zeker als er spanning in het gesprek zit.

Contact

Gesprekken met kinderen voeren heeft altijd te maken met het hebben van contact.

Door gesprekken met de kinderen leer je hen kennen, leren de kinderen zichzelf kennen en leren de kinderen de anderen en de wereld kennen. Dat biedt openingen om verder te gaan. Kinderen kunnen zich ontwikkelen, op alle gebieden.

Vroeg beginnen met contact maken door middel van gesprekken legt ook de basis voor de geloofsopvoeding (zie het artikel over jeugdpastoraat).

Praatjes maken (gesprekken voeren) is van groot belang, voor de kinderen en voor de ouders.
Zo leer je nog 's wat!