

Установление «партнерских» взаимоотношений с семьями социального риска





Семья социального риска – это не только семья, материальная жизнь которой далека от нормальной, но и та семья, которая **утратила веру в возможность изменения своей жизни в лучшую сторону** и продолжает направленно идти к полному краху.

Факторы социального риска в семье:

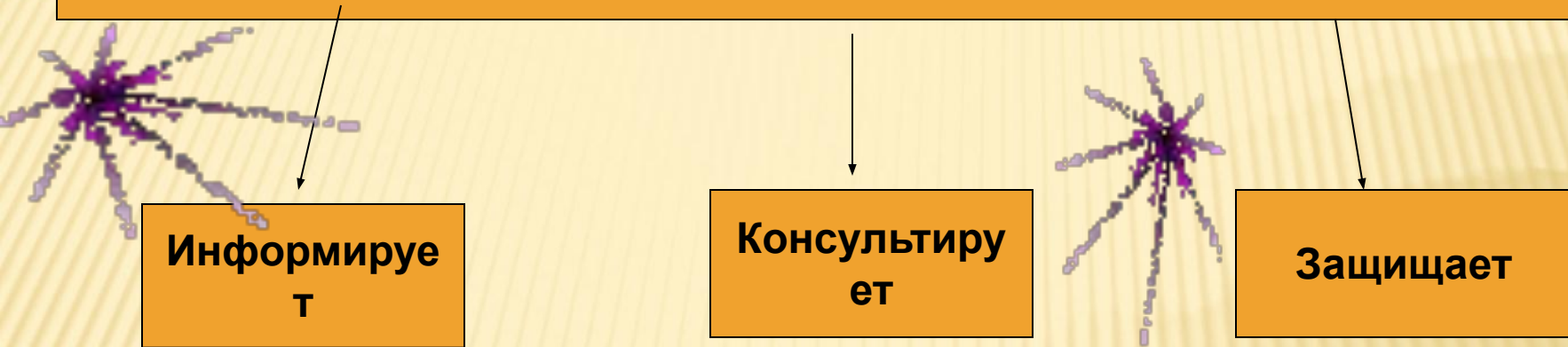
- **социально-экономические** (низкий материальный уровень жизни, нерегулярные доходы, плохие жилищные условия, сверхвысокие доходы также являются фактором риска);
- **медико-социальные** (инвалидность или хронические заболевания членов семьи, вредные условия работы родителей – особенно матери, пренебрежение санитарно-гигиеническими нормами);
- **социально-демографические** (неполная, многодетная семья, семьи с повторными браками и сводными детьми, семьи с несовершеннолетними и престарелыми родителями);
- **социально-психологические** (семьи с эмоционально-конфликтными отношениями супругов, родителей и детей, деформированными ценностными ориентациями);
- **психолого-педагогические** (семьи с низким общеобразовательным уровнем, педагогически некомпетентные родители);
- **криминальные** (алкоголизм, наркомания, аморальный образ жизни, семейное насилие, наличие судимых членов семьи, разделяющих традиции и нормы преступной субкультуры).

ДЕТИ В СЕМЬЯХ СОЦИАЛЬНОГО РИСКА

- оказываются жертвами двойного стандарта, становятся замкнутыми, живут в состоянии секретности, уверток и обмана;
- ощущают бессилие и отсутствие выхода из создавшейся ситуации;
- испытывают амбивалентное отношение к родителям;
- являются свидетелями семейных конфликтов и ссор;
- испытывают разочарования – родители не выполняют своих обещаний, дети не доверяют им;
- слишком быстро взрослеют – старшие дети вынуждены брать на себя заботу о младших и о пьющих родителях;
- испытывают оскорбления и унижения, насилие;
- заброшенность – дети предоставлены сами себе, что приводит к безнадзорности;
- пониженная самооценка, недостаток самоуважения.



РАБОТА С СЕМЬЕЙ СОЦИАЛЬНОГО РИСКА ВОСПИТАТЕЛЬ:

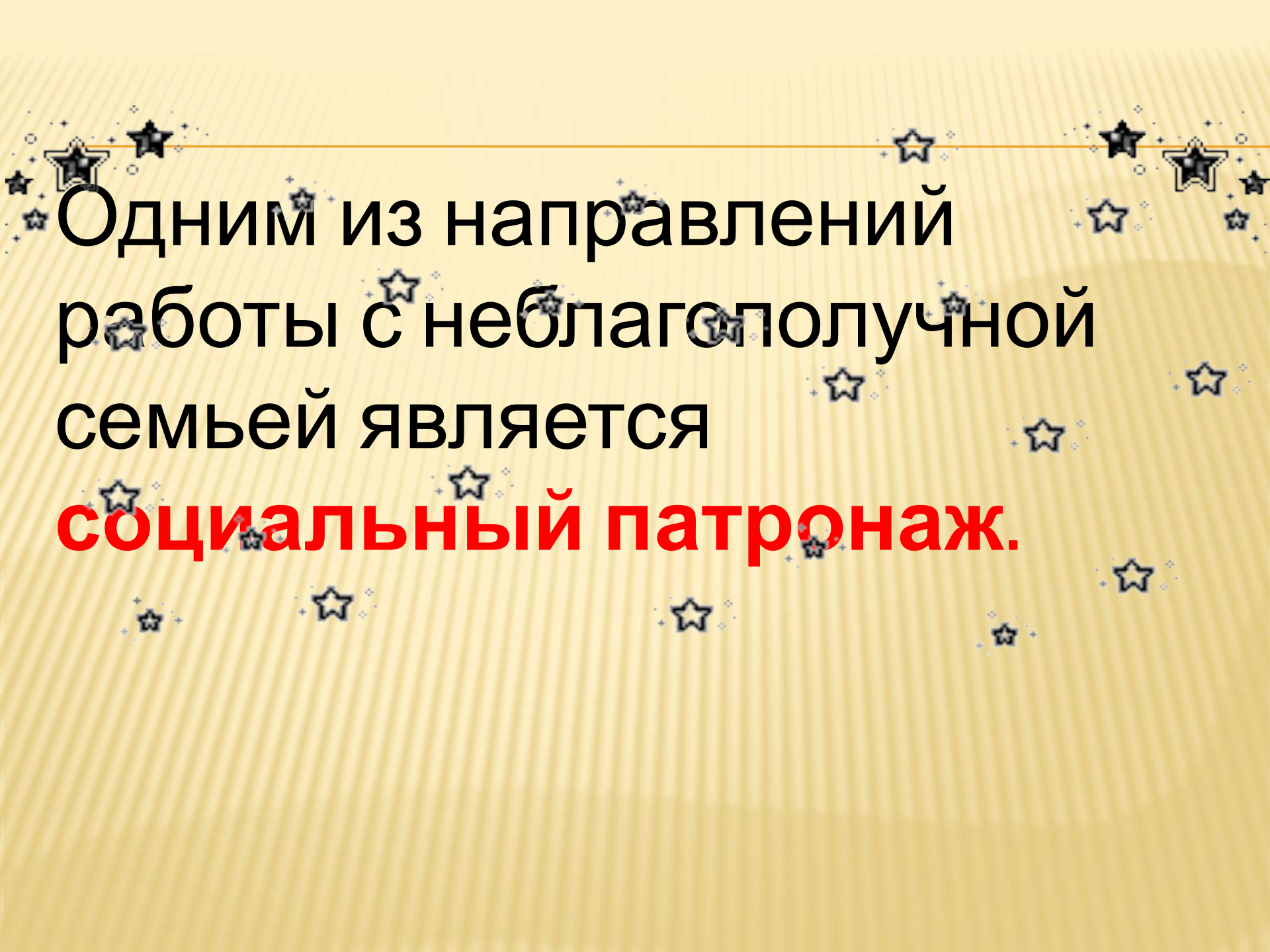


Информирует о необходимости благоприятного семейного климата для социализации и воспитания детей; разъясняет родителям способы создания условий, необходимых для нормального развития и воспитания ребенка в семье.

Консультирует по вопросам семейного законодательства; предупреждает о последствиях аморального образа жизни родителей (лишение, ограничение родительских прав).

Защищает права ребенка в случае, когда приходится сталкиваться с полной деградацией личности родителей и вытекающими из этого проблемами.



The background is a light yellow color with a subtle pattern of small, dark stars and dots scattered across it. A thin, horizontal orange line runs across the upper portion of the image. The text is centered and reads:

Одним из направлений
работы с неблагополучной
семьей является

социальный патронаж.

Цель патронажа состоит в том, чтобы организовать и реализовать сотрудничество с семьей для поиска внешних и внутренних ресурсов для необходимых преобразований в семье.



Основные шаги социального патронажа:

1. Сбор информации о семье от других субъектов (например, дети посещают дошкольное учреждение или школу, наблюдаются в поликлинике), получение первичной информации о семье и об отношении к воспитанию.

2. Работа над мотивацией по принятию семьей помощи.

3. Установка договорных отношений с семьей.

Первый шаг

является очень важным при работе с неблагополучной семьей.

Специалисту приходится осуществлять интервенцию.

Цель интервенции войти в семью, расположить к себе, чтобы найти предпосылки для продуктивной работы.



Как правильно осуществлять интервенцию? Как пересечь «границы» семьи?

Идти в семью нужно с добрыми намерениями, не обучать с порога, не обличать, помнить, что для семьи - это норма существования, завоевать доверие (стать приятным этой семье).



Техники, позволяющие установить «партнерские» взаимоотношения с семьей.

1. Техника малого разговора.
2. Техника вербализации чувств.
3. Техника «Тотальное ДА».
4. Техника «Активное слушание».
5. Техника «Я – высказывания».
6. Техника вопросов.



Техника малого разговора.

Цель малого разговора: создать (или восстановить) благоприятную психологическую атмосферу, заложить фундамент взаимной симпатии и доверия (или восстановить их).

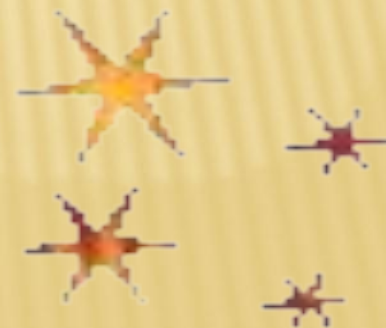
1. Увидеть позитивные моменты.
2. Похвалить.
3. Подметить зону компетенции семьи.



Техника вербализации чувств.

Техника непосредственной вербализации эмоций и чувств состоит в прямом информировании клиента о собственном эмоциональном состоянии («Меня взволновало...», «Меня тревожит...», «Меня беспокоит...», «Меня радует...») или вербализации переживаемых клиентом эмоций и чувств («Вас беспокоит...», «Вас тревожит...», «Вас удивляет...»).

Непосредственная вербализация позволяет несколько снизить напряженный психоэмоциональный фон межличностной коммуникации собеседников.



Техника «Тотальное ДА».

Тотальное ДА - коммуникативный прием, запрещающий использование возражающего "Нет" и предписывающий искать разумные варианты согласия с собеседником. В режиме естественного общения - стремление уйти от противостояния и поиск возможности с собеседником согласиться.

Когда вы ищите и говорите в первую очередь «Да» всему, с чем согласиться возможно, вы создаете условия достичь своих целей в общении самым безболезненным (для обеих сторон) способом.

Тотальное ДА - не бездумное соглашательство. В таком подходе вы принимаете, что собеседник — не враг и не дурак, что в его словах есть какой-то здравый смысл и вы готовы его слышать.





Например, человек вам что-то утверждает, даже самое нелепое, ваша задача согласиться, но как, и с чем вот тут самое главное, в этом суть техники.

Пример: Все помним песенку «В лесу родилась ёлочка», бывает в жизни всякое и ваш собеседник вдруг утверждает, что не в лесу она родилась, а в пустыне. А вам нужно согласиться с разумным, чтобы наладить контакт. Ваши варианты? Очень просто согласиться с тем разумным, что есть во фразе человека. «Да, действительно ёлки сначала рождаются и потом растут».

Техника «Активное слушание».



Приемы	Реализация	Примеры
Пересказ	<p>Повторяйте основные мысли собеседника, подчеркивая важные факты.</p> <p>Пересказ - это своеобразная обратная связь собеседнику: «Я тебя слышу, и понимаю.</p> <p>Подтверди, что я правильно тебя понял».</p>	<p>«Если Я правильно понимаю, Вы считаете...»</p> <p>«Другими словами, Вы решили...»</p> <p>«Ты говоришь...»</p> <p>«Как я понимаю...»</p>
Уточнение (выяснение)	<p>Уточнение может быть направленным на конкретизацию и выяснение чего-либо.</p>	<p>«Ты сказал, что это происходит давно. Как давно это происходит?»</p>
	<p>Уточнение также может относиться ко всему высказыванию другого человека.</p>	<p>«Объясни, пожалуйста, что это значит? Не повторишь ли еще раз? Может быть, расскажешь про это поподробнее?»</p>
Отражение чувств	<p>Проговаривание чувств, которые, как вы сумели понять, испытывает другой человек.</p> <p>Лучше называть чувства в утвердительной форме, так как вопрос в меньшей степени выражает сочувствие.</p>	<p>«Мне кажется, ты обижен»</p> <p>«Вероятно, ты чувствуешь себя расстроенным»</p>
Проговаривание подтекста	<p>Вербализация (проговаривание) своего понимания того, о чем хотел бы сказать собеседник, дальнейшее развитие его мыслей.</p>	<p>«Если я правильно понимаю, Вы испытываете по этому поводу...»</p>
Резюмирование	<p>Обобщение основных мыслей и чувств собеседника.</p>	<p>«Итак, мы договорились с тобой, что...»</p> <p>«Твоими основными идеями являются...»</p> <p>«Похоже, из того, что Вы сказали, самое главное...»</p>

Техника «Я – высказывания».



Объективно описать событие (ситуацию) без эмоционально окрашенных выражений и без своего истолкования: «Когда на меня поднимают голос...», а не «Когда ты на меня орешь...» или «Когда ты хочешь меня унижить...»

Описать свою реакцию (когда мы говорим «Я», мы находимся на безопасной почве):

Эмоциональная реакция: «Я обижена», «Я рассержена», «Я чувствую себя забытой».

Описание поведения: «Я уйду в себя», «Я решаю все делать сам», «Я начинаю кричать на тебя».

Реакция, которой вы сопротивляетесь: «У меня появляется желание избегать тебя», «Мне хочется просто выйти», «Мне хочется бросить все это».

Неправильно осуждать других: «Я из-за тебя это уронил», «Ты меня расстроил».



Высказывать свои пожелания: «Мне хотелось бы...» - не формулировать их как требования. Когда мы говорим другим, что они должны сделать что-то, они зачастую противятся этому. Если они не чувствуют свободы выбора, они могут сопротивляться нашим предложениям. Однако мы уведомили их о нашей позиции.

Техника вопросов.



Как показывает опыт, внимание человека ослабевает уже на пятом предложении повествования, поэтому в контакте с членами семьи следует **остерегаться ухода в монолог.**

Для получения информации о семье, используйте **открытые вступительные вопросы.** Открытые вопросы отличаются от закрытых тем, что на них трудно ответить односложным “да” или “нет”. Именно такие вопросы позволяют семье раскрыться и заговорить .

Ключевое правило техники вопросов – **дослушивать ответ собеседника до конца**, иначе заданный вопрос выглядит как простая формальность, а диалог приобретает форму допроса.

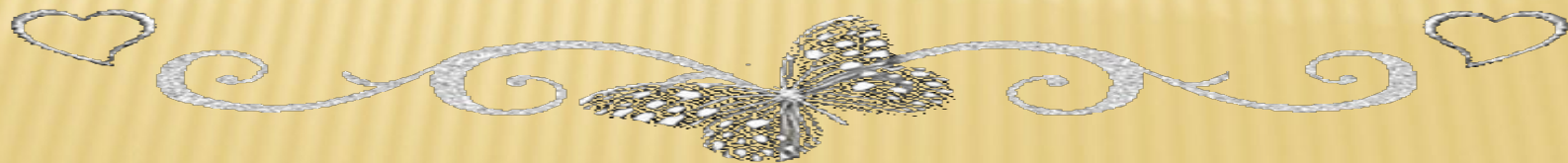
Вопросы-связки – это вопросы с хвостиком вроде “верно, не так ли, правда, так ведь, согласны и пр.”. Они позволяют постоянно поддерживать контакт с собеседником. Плюс техники таких вопросов в том, что на них редко отвечают отрицательно, а согласие со стороны членов семьи – залог успешного сотрудничества.

Контрольные вопросы позволяют выяснить, слушает Вас собеседник или занят собственными мыслями. Реакция собеседника подскажет Вам, можно ли двигаться дальше или следует немного вернуться назад.

Что Вы думаете на этот счет?

Вы со мной согласны?

Что скажете, стоящее предложение, не так ли?



Вопросы для ориентации нужны для того, чтобы выяснить, понимает ли собеседник то, что Вы хотите до него донести, придерживается ли он ранее высказанного мнения.

- Возможно, Вы хотите у меня что-то спросить?

Подтверждающие вопросы нужны для того, чтобы наладить взаимопонимание с клиентом. Такие вопросы помогают найти точки соприкосновения, а единство мнений способствует мотивации на сотрудничество.

- Полагаю, что Вы придерживаетесь того мнения, что...?

- Уверен, что Вас также радует, когда...?

- Наверняка, для Вас тоже важно, чтобы...?

Закрывающие вопросы помогают завершить разговор и обозначить дальнейшие этапы сотрудничества. Такие вопросы в идеале задавать после подтверждающих вопросов.

— Удалось ли мне убедить Вас, что очное консультирование с психологом будет полезно для вашего ребенка?

