

# 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).

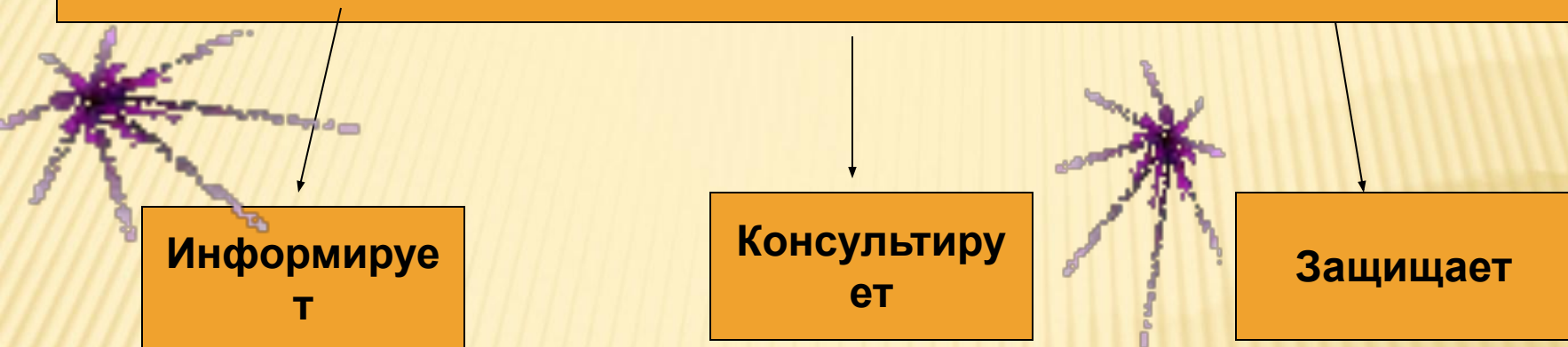
# ДЕТИ В СЕМЬЯХ СОЦИАЛЬНОГО РИСКА

- 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:

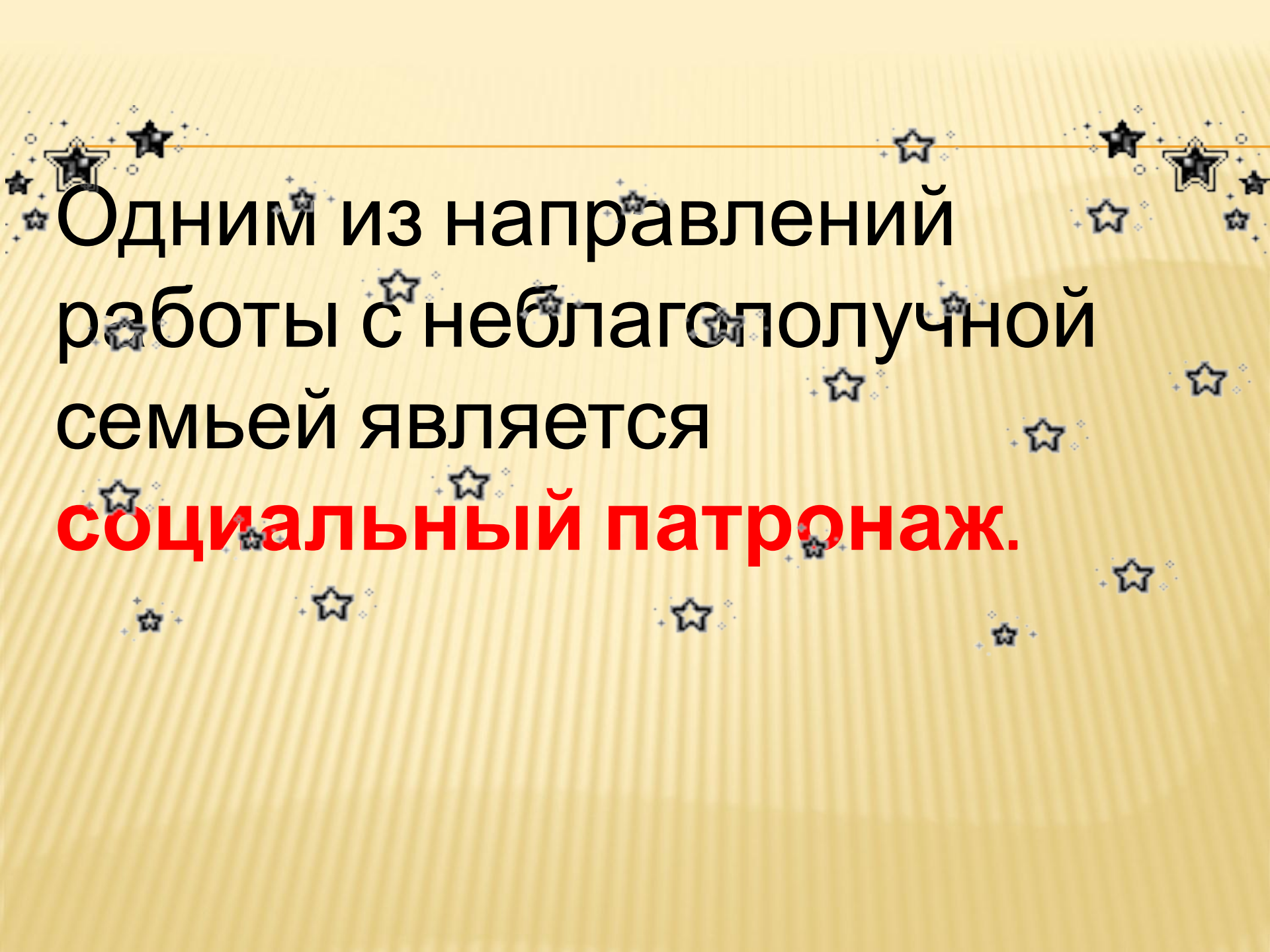


**Информирует** о необходимости благоприятного семейного климата для социализации и воспитания детей; разъясняет родителям способы создания условий, необходимых для нормального развития и воспитания ребенка в семье.

**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.



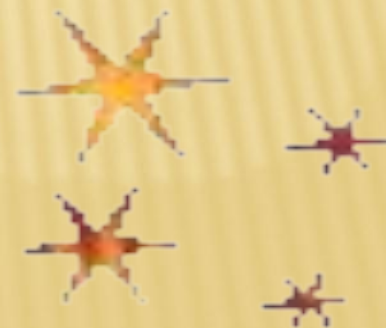


# Техника вербализации чувств.

---

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
<b>Пересказ</b>	<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>
<b>Уточнение (выяснение)</b>	<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>
<b>Отражение чувств</b>	<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>
<b>Проговаривание подтекста</b>	<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>
<b>Резюмирование</b>	<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?

