

## **КАК ОБЩАТЬСЯ С РЕБЕНКОМ В МЕДИАТИВНОМ ПОДХОДЕ**

Начиная общение с ребенком в медиативном подходе, мы должны помнить о том, что *ребенка мы не ругаем, не обвиняем, не предъявляем ему претензий, не наказываем, не указываем, что ему следует делать для исправления ситуации, не «навешиваем ярлыков».*

1. **Задаем вопрос:** «Расскажи о том, что тебя волнует (беспокоит)» или «Как ты относишься к сложившейся ситуации?» или «Что ты думаешь о сложившейся ситуации?».

### **2. Применяем технику «Пассивное слушание истории»**

Техника пассивного слушания заключается в том, что мы выслушиваем ребенка все время молча, не перебивая. Важно сохранять контакт глаз, кивать головой, тем самым показывая, что вы внимательно слушаете. При пассивном слушании сохраняется доброжелательное внимание к человеку (в том числе в позе, жестах, расположении в пространстве, интонации и прочее).

### **3. Когда ребенок замолчит, переходим к технике «Конкретизация»**

**Конкретизация.** Данный прием в ходе задавания уточняющих вопросов помогает прояснить видение человеком ситуации, его позиции и понимание последствий ситуации. Следует ребенка внимательно слушать и задавать конкретизирующие вопросы открытого типа (не предполагающими ответ да или нет) по поводу того, что непонятно или не очень понятно и вызывает интерес.

### **4. Получив ответы на 2-3 вопроса применяем технику «Перефразирование»**

**Перефразирование.** Перефразировать – значит сказать ту же мысль собеседника, но своими словами. Этот прием помогает удостовериться насколько точно мы расшифровали слова собеседника, и продолжить общение дальше с полной уверенностью, что до сих пор все понято правильно. Перефразирование уместно, когда говорящий сделал паузу и собирается с мыслями, думает, о чем говорить дальше. Наше повторение его слов в такой ситуации не только не собьет его с толку, но, наоборот, послужит фундаментом, от которого он сможет оттолкнуться, чтобы двигаться дальше.

Перефразирование можно начать следующими фразами:

- Правильно ли я тебя понял, что...
- Если я правильно тебя понял, ты ...
- То есть ты считаешь, что...
- Верно ли я тебя услышал, что...
- Другими словами, ты считаете, что... и т.д.

### **5. По ходу прояснения ситуации применяем технику «Отражение состояния людей»**

**Техника отражения состояния** – это отражение и словесное обозначение выраженных человеком эмоций (произошедших в прошлом, переживаемых в настоящий момент или предполагаемых в будущем), чтобы облегчить их проживание и осмысление. Отражение чувств поощряет их прямое выражение.

Помогает человеку войти в более полный контакт с тем, что он говорит и чувствует в данный момент. При отражении основное внимание уделяется не содержанию сообщения. А чувствам, эмоциональной составляющей его высказываний.

Этот прием используется в работе с сильными эмоциональными состояниями людей в следующем порядке:

- Выслушивание человека;
- Реконструкция состояния;
- Словесное выражение (отражение) состояния.

Не рекомендуется использовать категоричное суждение: «Я знаю, что ты чувствуешь».

Предлагается использовать фразы, отражающие состояния людей:

- «Ты чувствуешь себя раздраженным, обиженным, оскорбленным и т.д....»;
- «Мне кажется, что ты испытываешь...»;
- «Вероятно, тебя это очень расстроило...».

### **6. *Прояснив ситуацию до конца применяем технику «Резюмирование»***

Резюмирование происходит, когда слушающий разделяет рассказываемое ему на содержательные блоки и в конце каждого блока проверяет свое понимание посредством пересказа говорящему и начинает свой рассказ с вопроса «Правильно ли я понял, что...».

### **7. *Прояснение стратегических приоритетов в ситуации (ценностей, целей, интересов) и проблем, ее вызвавших***

Здесь слушающий доброжелательно и безоценочно спрашивает, к каким последствиям приведет (привели, еще могут привести) те или иные действия, устраивает ли это собеседника с точки зрения его ценностей и «стратегических ориентиров» (ценности, интересы, цели, проблемы). Происходит прояснение интересов, позиций, проблем, целей говорящего.

Вопросы на прояснение интересов:

- Почему этот для тебя так важно?
- Что побуждает тебя выдвинуть такие предложения?
- Чего ты хочешь достичь в будущем за счет этого?
- Что для тебя важно в отношениях с твоими друзьями, одноклассниками, педагогами, близкими и т.д.?

### **8. *Поиск решения***

Не навязывая собственное решение, поощряем ребенка к поиску вариантов решений. Важно задавать ребенку вопросы на: последствия решений, варианты решений, реализуемость решений.

### **9. *Задаем вопрос «Что следует сделать, чтобы в будущем подобная ситуация с тобой не повторилась?»***