

**Техники консультирования  
семьи, воспитывающей  
ребенка раннего возраста с  
особенностями  
психофизического развития**

**Филипович Инна Владимировна,**  
доцент кафедры логопедии Института инклюзивного образования учреждения  
образования «Белорусский государственный педагогический университет имени  
Максима Танка», кандидат педагогических наук, доцент

# ***Ситуация консультирования***

- *совместно в ребенком – учитываем МВД (место – время – действие)*
- *консультант и семья – консультант в меньшинстве*
- *напряжение – общение незнакомых людей*
- *ожидание – на понимание с обеих сторон*
- *цель – оказание/получение помощи*
- *средства – техники консультирования*

# Поведение и роли в консультировании

## консультант (специалист)

- советчик, помощник, эксперт (В. В. Столин)
- Родитель – Дитя – Взрослый (Э. Берн)
- демократичный – либеральный – авторитарный (К. Левин)

## консультируемый (родитель)

- «деловой» адекватный (заинтересованный) или неадекватный (незаинтересованный)
- «рантье» – ждущий или требующий немедленной отдачи от общения
- «манипулятор» – играющий роли

Игры в консультировании

# Для чего нужны техники?

*это средства профессионального и продуктивного общения*

## **положительное**

- позволяют быстро реагировать на ситуацию
- контролируют (отстраивают) эмоции специалиста
- препятствуют раннему профессиональному выгоранию

## **отрицательное**

- больше воздействие, чем взаимодействие
- манипулирование

# Какие техники?

## *невербальные*

- *вхождения в контакт*
- *подстройка*
- *ведение*
- *отчуждение*

## *вербальные*

- *три «да»*
- *Я-высказывание*
- *правило Франклина*
- *аргументация Гомера*

# **Техника три «да» (легкая суггестия)**

*Задаем родителю вопросы, на которые он обязательно ответит «да»:*

- Вы очень переживаете по поводу развития малыша?*
- И хотите сделать для него все возможное?*
- Вам хочется узнать о перспективах его развития?*

*Далее задаем «неудобные» вопросы, на которые хотим получить положительный ответ:*

- Понимаете ли Вы...?*

**Задание:** сформулировать такой вопрос

# **Техника Я-высказывание (безоценочное суждение)**

## **Алгоритм:**

1. Описание чувств, переживаний, эмоций
2. Безоценочная характеристика поведения в безличной форме
3. Причины возникновения аффективных реакций
4. Возможные следствия и результаты, в том числе порицание

**Задание:** сформулировать такое высказывание на заданную ситуацию

Описываем высказыванием ситуацию не заостряя на поведении родителя и не «выкая»

# **Правило Б. Франклина**

- 1) *ответ всегда следует начинать со слова «да»*
- 2) *дать позитивную оценку идее собеседника и, более того, объяснить, чем именно она хороша, интересна, выгодна и т.д.*
- 3) *описание условий, в которых предложенное решение было бы наилучшим*
- 4) *описание реальных условий*
- 5) *предложение нового, измененного решения в конкретных, только что описанных реальных условиях.*

**Задание:** *сформулировать такое высказывание на заданную ситуацию: «Мы хотим отдать ребенка в обычный детский сад, чтобы он был вместе со всеми детьми и никто его не выделял как какого-то инвалида...»*

# Аргументация Гомера

Как и в правиле трех «да» аргументация подается не менее трех раз – до 5 – 6 фраз, где:

- 1) **формальная фраза:** предлагаем...
- 2) **сильный аргумент:** это рекомендация специалистов, которые знают свое дело, но Вы можете сделать по-своему и принять ответственность на себя
- 3) **сильный аргумент:** однако это государственная система и ее невозможно игнорировать
- 4) **слабый аргумент:** так будет лучше...
- 5) **средний аргумент:** это в интересах ребенка...
- 6) **сильный аргумент:** так мы сделаем все необходимое из возможного: Вы – как родители, мы – как специалисты

**Задание:** аргументировать решение о рекомендации посещения ребенком совместно с родителем (значимым взрослым) отделения ранней помощи в ЦКРОиР

## **Правило ситуации (от нежелательного)**

- *не говорить с плачущим или разгневанным человеком – невозможно судить об адекватности*
- *не говорить второпях – можно сказать не то*
- *или вдогонку – не услышат или услышат неправильно*
- *не допускать эмоциональной привязанности – это не родственные отношения*
- *не бояться сказать «Я затрудняюсь» и осознать предел компетентности – оградить себя от ошибки*

# Как незаметно влиять на собеседника

1. Медленно и мягко сменить позицию рук и ног (через смягчение к расслаблению)
2. Постепенно изменить темп речи и тембр голоса от подстраивания (отзеркаленного) к необходимому
3. Задать желательный ритм (синхронизация)
4. Добиться согласованности всех составляющих вашего поведения: мимика, слова, поза (конгруэнтность)
5. Подключиться на волну ведущей модальности собеседника

***Слушаем собеседника***

РЕЗЮМИТОРИЙ БГПУ

# 1. Правило очередности говорения

- *дайте возможность проговорить, выговорить, договорить...*
- *отложите/прервите свои занятия, угомоните суету*
- *сложите руки ладонями вверх*
- *проявите свою широту взглядов и толерантность и примите отличное от вашего иное мнение*
- *демонстрируйте терпеливость, не перебивайте*
- *избегайте поспешного суждения и азарта*

## **2. Правило аутентичности и эмпатии**

- *позиция – лицом к лицу*
- *демонстрируем симпатию*
- *смотрим в глаза*
- *реагируем на невербальное поведение*
- *отражаем состояние, со-чувствуем (взглядом/бровками, голосом, дыханием...)*

# 3. Правило динамики и завершения

- *подталкиваем продолжение монолога (Ииии... И дальше...)*
- *задаем уточняющие вопросы М-В-Д (место – время – действие)*
- *помогаем говорению через уточнение информации о состоянии (Я правильно услышал, это было очень сложно?)*
- *резюмируем и подводим итог (Вот теперь все ясно...)*

## 4. Правило резюмирования (правило черты)

- кратко перефразируем тезис говорящего
- даем гарантию понятости (Я понимаю Вас...)
- предлагаем перспективу (Я вижу в этом возможность...)
- выражаем свое отношение через Я-высказывание с учетом чувств говорящего (Мне искренне жаль...)
- высказываем аргументированное и четко оформленное сомнение/возражение/поддержку лучше через список: 1, 2, 3...