

Беседа с малышами

<https://summercamp.ru/Техника индивидуальной беседы с ребенком>

Младший ребенок живёт в отношениях преимущественно эмоциональных, до конца неосознаваемых переживаний. Если отношения богаты, разнообразны, наполнены положительными эмоциями, то ребёнок полноценно развивается: он весел, активен, открыт, добр, незлобен. Если же отношения неполноценны и он чувствует отчуждение окружающих: его бранят, им недовольны, его не ласкают, и ребёнок, как цветок без влаги и солнечного тепла, сохнет, увядает, сжимается. В нём растут обида, боль, которые рано или поздно перейдут в злобность, агрессию, на первый взгляд — немотивированную.

Бесполезно давать многочисленные советы — малыш их не запомнит. Необходимо одно: медленно, терпеливо менять отношение ребёнка к самому себе — поднимать его самооценку, внушать ощущение силы, повышать уверенность в себе и одновременно — учить нужному, конструктивному способу поведения.

Инструмент «воздействия» при этом — внушение. Упражнения (тренировка) с дальнейшей постоянной поддержкой. Примерный алгоритм действий таков:

- Выявите проблемы ребёнка, его скрытые психические защиты. Безответственность, неуравновешенность нервной системы. Потребуется как можно тщательнее изучить условия воспитания в семье, стереотипы поведения, состояние здоровья.
- Выявите препятствие (чаще всего оно связано с заниженной самооценкой) и начинайте корректировать самоотношение, внушать необходимую модель поведения.
- Организуйте изменение отношения окружающих. У ребенка появились товарищи, ребята взяли его в свою команду.
- Поддерживайте конструктивное поведение: похвалите в нужное время, зафиксируйте внимание сверстников на успехе, пусть и незначительном. Вовлекайте в процесс товарищей по комнате, отряду.
- Давайте индивидуальные поручения, которые ребёнку посильны и которые отвечают его способностям, интересам, склонностям (это хорошая тренировка конструктивного поведения). «Организируйте успех» в сложном для ребёнка деле. Особенно - в его деятельности в лагере.
- Для «страховки» вовлекайте его в деятельность в лагере, в кружки, где бы успех и умение закрепились.

Беседа с младшим подростком

В подростковом возрасте этап семейного развития пройден, поле социального самоутверждения расширяется, семейные ценности, формы самоутверждения подвергаются переоценке. Новые способы поведения приходится осваивать «на ходу», в победах и поражениях. Подросток — экспериментатор поневоле. Синяки и шишки (в том числе душевные) постоянны, и хотя не видны, но очень болезненны. Подросток часто ощущает себя ни на что не годным, беспомощным и одиноким.

Референтной группой, эталоном самоидентификации становятся сверстники — мир беспощадный и жестокий, отличный от семьи, с её любовью и поддержкой родителей. Здесь признание необходимо завоёвывать самому. Нужны воля, знания, физическая сила, а их не хватает. Понаблюдайте младших подростков в игре, как ожесточённо они спорят, кричат, обвиняют друг друга. Они всё время состязаются, пробуя друг друга «на прочность». Развитие идёт трудно, болезненно. В подростке рождается субъектность, формируется «Я-концепция», самосознание. Значит, возникают собственные оценки, нормы, критерии, эталоны и образцы.

Развитие переходит в стадию саморазвития, воспитание — в процесс самовоспитания. И это нормально, эти изменения необходимо поддерживать и стимулировать. В этом возрасте особенно недопустимо унижать, оскорблять, подрывать самооценку подростка: в нём вызревает чувство собственного достоинства, которое можно назвать совестью, честью, духовностью, что составляет стержень личности, её нравственность, социальную ценность. Такова общая закономерность развития подростка, которая указывает тактику поведения вожакого.

Начало разговора с младшим подростком сразу же должно снять смысловой барьер, установить доверие. Здесь ни в коем случае не должно быть угроз, обвинений. Выражение вашего лица, тон, первые фразы должны рассеять страх, напряжение. Дайте ребенку понять, что отношение ваше к нему не изменилось в худшую сторону. Первыми словами могут быть: *«Я тебя понимаю, ты защищал своё достоинство перед друзьями», «Ты правильно сделал, что не трусил, не промолчал, стал действовать...», «Со мной был аналогичный случай...»*

Слова могут быть другими, но за ними всегда должна стоять ваша вера в добрые намерения ребенка: *«Я знаю, ты хотел справедливости...»*

Постарайтесь, чтобы подросток рассказал вам о событии. В процессе рассказа задайте уточняющие вопросы, чтобы ребенок назвал подлинные свои действия: «ударил», «взял без спросу (украл)», «ответил грубо, неуважительно» и т.д. Добиться такого рассказа — честными и прямыми словами передать случившееся, — это значит, что ребенок оценил себя, наказал себя, признал вину. Это уже самовоспитание. Спросите: как ребенок сам оценивает своё поведение? Вы идёте

дальше — добивайтесь честной, объективной оценки — важнейшего смысла и цели беседы.

После этого перескажите события. Говорите спокойно, бесстрастно, называя вещи своими именами: «развязал драку», «сорвал мероприятие», «оскорбил водителя» и т.д. Затем дайте свою оценку случившемуся. Вплоть до перечисления статей Уголовного кодекса, под которые подпадает проступок ребенка, если бы он был совершеннолетним.

Сопоставьте две оценки, ребенка и вашу, что поможет окончательно выяснить суть дела. В этой части беседы ребенок должен признать свою вину. Если же он не виноват и водитель неправ, признайте свою вину, иначе беседа не имеет смысла, а то и отрицательно скажется на ваших отношениях с ребёнком.

Может быть, самый важный этап беседы — поиск вместе с ребенком социально приемлемых моделей поведения. На этом этапе идёт обучение самоанализу, поиск оптимального поведения. И хоть это совместное действие, важно, чтобы подросток принял решение сам. А водителю останется похвалить его за мудрость и здравомыслие, дать поведенческую установку на будущее.

Как итог беседы — подчеркните ум, взрослость, подростка, выскажите уверенность в том, что в следующий раз он не совершит ошибки, ибо впредь будет думать, прежде чем что-нибудь предпринять.

Произнесите ключевую фразу: «Верю, что впредь подобного ты не допустишь и такого разговора больше не понадобится. Забудем о нём». Всё. Ваши отношения не разрушены, вы дали подростку возможность сохранить свой имидж, высокую самооценку, чувство собственного достоинства. А это уже путь к созидательному, конструктивному поведению, образу жизни.

Беседа со старшим подростком

Ведущая потребность старшего подросткового возраста — в смыслах жизни. Молодой человек ищет высшие ценности бытия: цели, идеалы, эталоны существования. Как жить? Для чего? Каким быть? Вот вопросы, на которые

сознательно или неосознанно молодой человек ищет ответы. Перед собственным «Я» и перед людьми он должен сделать свой выбор.

Разговоры «про жизнь» хорошо вести со старшими подростками в походе, у костра, по поводу умного кинофильма или книги. Взрослым они могут показаться абстрактными и ненужными, но молодым людям они нужны, как воздух.

По каким же правилам строить беседу со старшим подростком?

Главная цель — привести собеседника к искреннему пересмотру тех целей и ценностей, ради которых было совершено действие. Доказательства искренности: переживание, раскаяние, слова извинения. Как всегда, беседу начните с признания достоинства, выражения доверия: *«Я знаю, что ты искал справедливость, правду...»*, *«Верю, что ты стремился действовать честно...»*, *«Я благодарю тебя, что ты откровенно высказал то, что думаешь...»*, *«Возможно, я бы на твоём месте действовал так же...»*

Очень важно услышать от подростка слова: «Да», «Да, это правда», «Да, я хотел, как лучше». Это уже — точки соприкосновения, помогающие снять защитную реакцию.

Используйте и такой приём, как апелляцию к мнению окружающих.

Привлеките к беседе значимых для молодого человека лиц.

Диалог в беседе со старшим подростком постарайтесь выстроить логично, аргументированно, вещи называть своими именами: подлость — подлостью, кражу — кражей. Постарайтесь добиться, чтобы юноша прямо и недвусмысленно оценил свой поступок. Честное признание и раскаяние — шаг к исправлению. Если молодой человек уклоняется от честной самооценки, то вожатый сам должен прямо и недвусмысленно дать нравственную и общественную характеристику поступка. Это не значит, что после этого должно обязательно последовать наказание. Напротив, после столь напряжённой и трудной беседы необходима апелляция к разуму воспитанника: *«Подумай на досуге...»*

Иногда достаточно одного эмоционального аргумента. От этого зависит и продолжительность беседы, и количество слов.

Очень важно, как закончить беседу. Самое главное — дать молодому человеку возможность «сохранить лицо», имидж среди друзей, значимых взрослых и в своих глазах. Нельзя, чтобы школьник чувствовал себя «побитым». Прозрение, очищение, торжество преодоления себя — вот состояние, которое должен ощущать ваш собеседник. Следуя советам Д. Карнеги, вожатому следует всеми силами достигать того, чтобы юный воспитанник был рад делать то, что вы ему предлагаете, то, о чём вместе договорились делать.

Достижение выразительности педагогической техники — лишь одна из ступеней к педагогическому мастерству. Техника без осознания задач педагогического действия, без понимания мотивов деятельности детей, истинной сути результатов взаимодействия останется пустой формой, бессодержательным непрофессиональным действием. А овладение её приёмами может осуществляться в контексте повышения общей педагогической культуры вожакого.

Правила общения

Правила убеждения

В индивидуальной беседе с ребенком используйте следующие правила убеждения

- Очередность приводимых аргументов влияет на их убедительность. Наиболее убедителен следующий порядок: сильные – средние – самый сильный. (Гомер).
- Для получения положительного решения по важному для Вас вопросу поставьте его на третье место, предпослав ему два коротких, простых для собеседника вопроса, на которые он без затруднения ответит «да». (Сократ).
- Не загоняйте собеседника в угол. Дайте ему возможность сохранить «лицо» (Паскаль).
- Убедительность аргументов в значительной степени зависит от имиджа / статуса убеждающего.
- Не загоняйте себя в угол, не понижайте свой статус. Не принижайте статус собеседника.
- К аргументам приятного нам собеседника мы относимся снисходительно, а к аргументам неприятного – с предубеждением.
- Желая переубедить, начинайте не с разделяющих Вас моментов, а с того, в чем Вы согласны с оппонентом.
- Проявите эмпатию.
- Будьте хорошим слушателем.
- Проверяйте, правильно ли Вы понимаете собеседника.
- Избегайте конфликтогенов.
- Следите за мимикой, жестами и позами – своими и собеседника.
- Покажите, что предлагаемое Вами удовлетворяет какую-то из потребностей собеседника.

Я-заявление

Я чувствую...

- Используйте слова, которые точно описывают ваши чувства.
- Не преувеличивайте чувств.
- Не используйте жертвенных слов.

Когда (я)...

- Описывайте поведение точно (поведение – это то, что видно и слышно, а не то, что вам кажется).
- Не используйте обидных слов.

Потому что (я)...

- Будьте максимально конкретны.
- Делайте упор на то, как это влияет на вас.
- Не преувеличивайте эффекта, так как это вызывает защитную или скептическую реакцию.
- Не используйте слов, которые хорошо звучат, но не являются правдой.

Если мы рассержены или расстроены, то обычно в первую очередь обвиняем окружающих во всем, что произошло.

«Ты-заявление» (оно названо так потому, что, применяя его, человек лишь обвиняет оппонента) очень редко бывает эффективным, и не помогает людям, решившим заняться разрешением возникшего конфликта. Можно добиться гораздо большего эффекта, используя «Я-заявление». Применяя «Я-заявление», говорящий описывает свои чувства, возникшие у него по той или иной причине, и поясняет, что именно его задело.

«Я-заявление» и «Ты-заявление» имеют абсолютно разное воздействие на слушателя. «Ты-заявление» может вызывать у слушающего ощущение, что его осуждают, обвиняют и вообще считают недостойным человеком. Обвиняемый может так увлечься обороной, что у него даже не будет возможности понять позицию оппонента и задуматься о том, какой урок можно извлечь из произошедшего. Так как «Я-заявление» базируется на желаниях, потребностях и заботах говорящего, слушающий будет чувствовать себя несправедливо обвиненным гораздо в меньшей степени. Благодаря этому, у него будет возможность про-анализировать то, что ему говорят.

Формально «Я-заявление» состоит из 4-х частей:

- *«Я чувствую...»* [Описывайте ваши чувства]
- *«когда (я)...»* [Описывайте конкретную ситуацию]
- *«потому что (я)...»* [Описывайте эффект, произведенный на вас произошедшим]

- *«в следующий раз я бы хотел...»* [Скажите, что бы вы сделали для улучшения ситуации для вас в будущем]

На практике «Я-заявление» составляется в зависимости от ситуации: в случае необходимости можно изменять порядок частей или включать не все части. Однако очень важно помнить, что «Я-заявление» всегда сфокусировано на говорящем, а не на слушающем, и должно отражать чувства говорящего, а не обвинять слушающего.

Возможно наиболее трудный момент в использовании «Я-заявления» заключается в том, чтобы собственно помнить о его существовании. На пике эмоций большинство из нас склонно обвинять и осуждать оппонента, прежде чем приходит осознание необходимости отказаться от восприятия лишь собственных чувств и потребностей. Помните, что в начале всем необходима практика в использовании данного инструмента, прежде чем вы автоматически станете применять «Я-заявление» в конфликтной ситуации.

Техника активного слушания

ДЕЙСТВИЕ	ЦЕЛИ	КАК ЭТО СДЕЛАТЬ	ПРИМЕР
Поддержка	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Проявить интерес; ▪ Помочь собеседнику продолжать говорить. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Воздерживайтесь от выражения согласия или несогласия; ▪ Используйте нейтральные слова; ▪ Используйте спокойные интонации; ▪ Используйте невербальное общение. 	«Ты не мог бы мне чуть больше рассказать об этом?»
Прояснение	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Яснее понять, о чем идет речь; ▪ Получить больше информации; ▪ Помочь говорящему увидеть другие точки зрения. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Задавайте вопросы; ▪ Формулируйте не совсем точно ваше понимание сказанного, чтобы заставить говорящего продолжать объяснения. 	«Когда это произошло?»
Выражение понимания идей	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Показать, что вы слушаете то, о чем идет речь. ▪ Показать, насколько верно вы понимаете основные мысли собеседника. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Выделяйте основные идеи и факты; ▪ Перефразируйте собеседника. 	«Значит, ты хочешь, чтобы она тебя больше не подводила?»
Выражение понимания чувств	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Показать, что вы понимаете, что чувствует человек; ▪ Дать человеку возможность переоценить свои чувства, после того, как он услышит их от другого. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Выделяйте основные чувства говорящего; ▪ Перефразируйте собеседника. 	«Мне кажется, тебя это очень огорчает».
Обобщение	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Собрать воедино все главные идеи, факты, чувства; ▪ Создать базу для дальнейшей дискуссии. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Повторите главные идеи и чувства. 	«По-моему, главное из того, что я услышал, это...»
Заключение	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Продемонстрировать уважение к собеседнику. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Выразите уважение к чувствам и мыслям собеседника. 	«Я очень ценю твое желание разрешить этот вопрос».

Приемы привлечения и удерживания внимания

В разговоре возможно есть смысл по ходу использовать следующие приемы привлечения и удерживания внимания

1. Голосовая и эмоциональная модуляция (изменение тембра, высоты и громкости звучания речи)
2. Модуляция темпа речи (паузы, изменение скорости)
3. Прерывание речи, использование антиципации (догадки)
4. "Провалы памяти" (якобы забывание очевидных понятий)
5. Жестикуляция (ладони открыты, жесты широкие, свободные, эмоциональные)
6. Риторические вопросы.
7. Контрольные вопросы (сразу после объяснения момента)
8. Наводящие вопросы (содержащие подсказки к ответу)
9. Уточняющие вопросы.
10. Тренировка слуховой памяти "Эхо" (просьба повторить дословно последнее предложение)
11. Экстрараздражители (световые или звуковые сигналы, не связанные с содержанием разговора, вызывают ориентировочную реакцию и активизируют внимание. Условие - внезапность: уронить стул, книгу, включить свет, ...)