

МЕНТОРИ

инициатива Рыбаков Фонда

Рабочая тетрадь

№ 2



ДОВЕРИЕ

Рабочие тетради наставника – это серия практических пособий программы наставничества «Плюс один» национального ресурсного центра «МЕНТОРИ».

В серии восемь тетрадей, предназначенных для самостоятельного обучения наставников и использования в работе с наставляемым подростком:

рабочая тетрадь №1 "Введение в наставничество";

рабочая тетрадь №2 "Доверие";

рабочая тетрадь №3 "Родитель";

рабочая тетрадь №4 "Наставнические встречи";

рабочая тетрадь №5 "Эмоции";

рабочая тетрадь №6 "Мечты";

рабочая тетрадь №7 "Цели";

рабочая тетрадь №8 "Планы".

Автор-разработчик серии – Людмила Кудрякова, психолог, психотерапевт, работает в системе транзактного анализа и детской гештальт-терапии (модель Вайолет Оклендер), действующий член Европейской ассоциации транзактного анализа (ЕАТА).

Тренинг “Рабочая тетрадь наставника: от доверия до мечты”

Дорогой наставник, рабочие тетради можно изучать самостоятельно, но для максимального погружения в материал и отработки навыков на практике ресурсный центр “МЕНТОРИ” приглашает Вас пройти регулярные тренинги по всей серии за два дня.

Чем мы будем заниматься на тренинге:

1. **Как строить отношения с подростком:** выстраиваем границы, понимаем позиции в общении, учимся слышать и слушать подростка;
2. **Как научиться мечтать:** развиваем креативность у наставника и подростка, учимся отличать личные мечты от навязанных обществом;
3. **Как ставить цели:** отрабатываем целеполагание по методике SMART, формируем карту поставленных целей
4. **Как добиваться поставленных целей:** декомпозируем цели, формируем план их достижений и план сопровождения подростка.

Интенсив “Конструктор системы наставничества”

Если же Вы являетесь руководителем образовательной организации, НКО или коммерческой организации и хотите запустить или поддержать проект по наставничеству, ресурсный центр “МЕНТОРИ” также приглашает на регулярный трехдневный интенсив по формированию модели наставничества именно под Ваши задачи.

На интенсиве Вы познакомитесь с технологией запуска программы наставничества, с кейсами проектов со всей России, а также проработаете навыки стратегического планирования, научитесь привлекать ресурсы и погрузитесь в психологию наставнических отношений.

По всем вопросам участия в предстоящем тренинге или интенсиве:

Ирина Пронькина, директор по развитию
I.Pronkina@mentori.ru
+7 (926) 907 1714

По вопросам организации корпоративного тренинга или интенсива:

Евгений Русинов, управляющий директор
E.Rusinov@rybakovfond.ru
+7 (915) 139 5581

Дорогой наставник!

Пришло время обсудить главную тему первого этапа программы взаимодействия наставника и подростка – доверие. Для того чтобы помочь подростку, необходимо, чтобы он позволил Вам это сделать. Многие из ребят не думают о том, что взрослый человек способен их выслушать, понять и помочь им. Этот блок направлен именно на то, чтобы обучить Вас выстраивать доверительные отношения.

Прежде чем Вы приступите к освоению принципов доверительных отношений, важно разобраться в том, что такое доверие, как Вы это понимаете и каким образом оно присутствует в Вашей жизни.

В этой главе Вы узнаете, какие существуют подходы к рассмотрению этой темы, выясните, что скрывается для Вас за этим объемным словом, а также поймете, как использовать навыки, которые у Вас уже есть, и совмещать их с теми, с которыми Вы познакомитесь далее.



ИНСТРУКЦИЯ

Тетрадь предполагает Ваше активное вовлечение в работу. Создавая ее, мы исходили из того, что наставничество для Вас – осознанное решение, поэтому Вы готовы вкладывать силы в результат.

В тетради много упражнений и мало теории. То, что Вас особо интересует, Вы сможете спросить при личной встрече с куратором, найти в интернете или обсудить с другими наставниками.

Упражнения можно применять на встречах с наставляемым, но прежде опробуйте их на себе, чтобы понимать, на что они рассчитаны, как устроены и какой результат могут принести. Кроме того, для Вас они будут полезны и потому, что позволят увеличить осознанность, спонтанность и уверенность при работе с наставляемым, что чрезвычайно важно для Вашего эффективного взаимодействия с подростком.

ЧТО ВАС ЖДЕТ В ЭТОЙ ТЕТРАДИ

I. ЧТО ТАКОЕ ДОВЕРИЕ	3
- Кому Вы доверяете?	6
- Кто доверяет Вам?	9
- Принципы построения доверия	13
II. КАК СТРОИТЬ ДОВЕРИТЕЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ	18
- Принятие и критика	20
- Теория поглаживаний	25
- Жизненные позиции по Э. Берну	41
- Активное слушание	45
- Позиции в общении	65
- Границы в отношениях	87
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	92

ВВЕДЕНИЕ

В прошлом блоке Вы выяснили для себя все, что важно знать и понимать о доверии как явлении, которое существует в любых взаимоотношениях в любых пропорциях.

Сейчас мы подробно обсудим практические инструменты, которые позволят осуществлять каждый из приведенных ранее принципов. Важно отметить, что эти навыки носят постоянный характер, то есть Вы можете использовать их абсолютно в любой ситуации с любым человеком. А в работе с подростками Вы будете опираться на них в течение всего года совместной работы.

Хотим обратить Ваше внимание на то, что эти навыки не представляют особой сложности, поэтому для их реализации Вам будет достаточно небольшого количества усилий и, главное, желания ими овладеть.

СЛОВА ВЕЛИКИХ

Взаимное доверие – основа дружбы.

Китайская поговорка

Вера и доверие связаны с открытостью. Если я потерял доверие к человеку, значит, я от него закрылся. Если я потерял доверие к человеку, я потерял и веру в человека.

Георгий Кочетков

Доверие – это мужество, верность – сила.

Мария фон Эбнер-Эшенбах

Должно хранить тайны своих друзей. Не хранящий тайну бесчестит свою совесть и посрамляет доверие к себе.

Иоанн Дамаскин



I.

ЧТО ТАКОЕ ДОВЕРИЕ

Что для Вас ЗНАЧИТ ДОВЕРИЕ?

Запишите слова, которые приходят Вам в голову,
когда Вы думаете о доверии.

Запишите свое определение слова «доверие».

Доверие - это...

Можно
использовать
в работе
с наставляемым

ДОВЕРИЕ - ЭТО...

Существует огромное количество определений слова «доверие» и различные подходы к его пониманию. Мы приводим то, которое, по нашему мнению, наиболее полно отражает суть этого понятия в контексте наставничества.

Доверие – это психологическое состояние, включающее в себя намерение принять собственную уязвимость и основанное на позитивных ожиданиях относительно намерений или поведения другого.

Д. Руссо, С. Ситкин, Р. Берт и К. Камерер

В доверительных отношениях с подростком важно, чтобы он мог открыться перед наставником, не боясь того, что тот может его отвергнуть.

КОМУ ВЫ ДОВЕРЯЕТЕ?

1.

Подумайте и **запишите** тех **людей**,
которым **Вы доверяете**.

2.

Посмотрите внимательно **на** свой
список. **Что** Вы **ощущаете**?

Можно
использовать
в работе
с наставляемым.

❶ КОМУ ВЫ ДОВЕРЯЕТЕ? ❷



Теперь запишите причины, по которым Вы доверяете этим людям. Это могут быть как рациональные причины, так и ощущения, которые Вы испытываете.

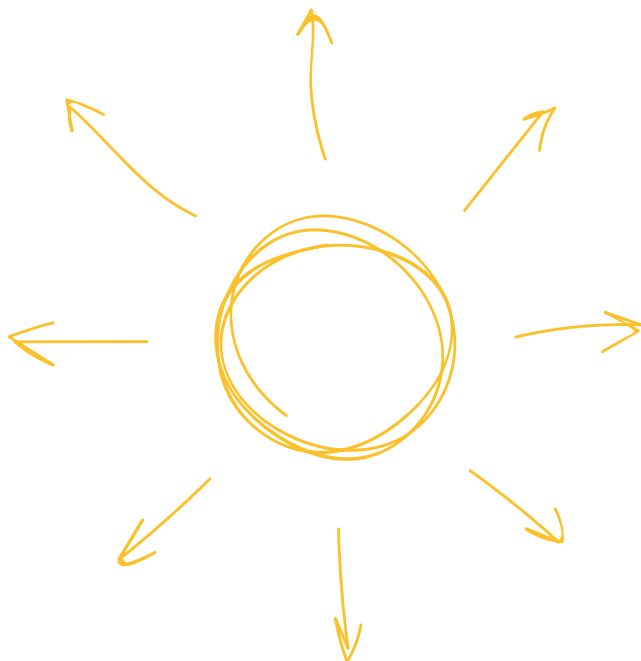


Какие выводы Вы можете сделать о том, как Вы доверяете?

Можно
использовать
в работе
с наставляемым

🕒 КОМУ ВЫ ДОВЕРЯЕТЕ? 🕒

*Составьте портрет человека, которому
Вы смогли бы довериться.*

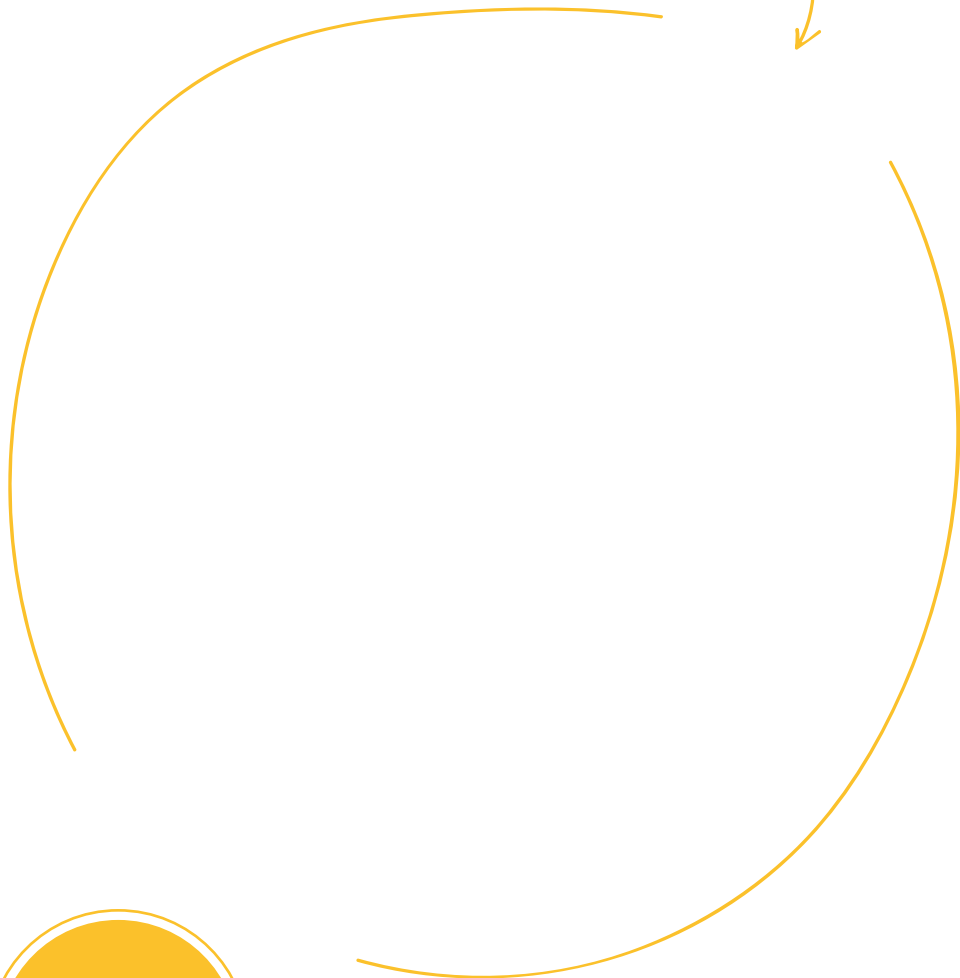


Можно
использовать
в работе
с наставляемым

КТО ДОВЕРЯЕТ ВАМ?



Подумайте, доверяют ли Вам эти люди
и по каким причинам они Вам доверяют.



Можно
использовать
в работе
с наставляемым

КТО ДОВЕРЯЕТ ВАМ?

*Запишите качества, которыми Вы обладаете
и которые позволяют другим людям доверять Вам.*

*Это качества, которые помогут Вам в построении
доверительных отношений с подростком.*

Можно
использовать
в работе
с наставляемым

Человек, которому МОЖНО ДОВЕРЯТЬ

Теперь объедините получившиеся результаты. Что у Вас получилось?

Что вы ощущаете, когда смотрите на результат?

Можно
использовать
в работе
с наставляемым

КРАТКО ОБ УПРАЖНЕНИЯХ

Вопросы-упражнения этой серии направлены на осознание качеств, помогающих построить доверительные отношения. Как только Вы начнете встречаться с подростком, Вам будет важно понять, как наставляемый воспринимает понятие «доверие» и на какие качества он опирается при построении доверительных отношений. Это может отличаться от Вашего представления, поэтому для эффективной работы нужно синхронизировать Ваше видение с видением подростка.

Помните, обсуждение - лучший способ понять друг друга!

ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ ДОВЕРИЯ

*Вы сформулировали качества, которые должны
быть в человеке, чтобы Вы могли ему доверять.
Какими принципами, по Вашему мнению, этот человек
руководствуется в общении с другими?*

ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ ДОВЕРИЯ

Вы записали принципы, которые Вам знакомы и которыми Вы умеете пользоваться. Ниже приведены принципы, которые будут необходимы Вам в работе с подростком. Они могут совпадать с теми, что Вы указали, и это хорошо :)

Принятие: я знаю, что меня не отругают и не накажут за то, какой я есть и что я делаю.

Умение слушать: я знаю, что если я буду говорить, то меня услышат.

Умение слышать: я знаю, что человек будет хотеть понять то, о чем я говорю.

Умение задавать вопросы: я знаю, что я интересен другому, его вопросы помогут нам обоим понять, что со мной происходит и чего я хочу.

Равенство: я знаю, что я имею тот же вес, что и человек напротив меня, я знаю, что никто из нас двоих не лучше и не хуже.

Честность и открытость: я знаю, что другой не будет обманывать меня.

Надежность: я могу рассказать абсолютно все без страха, что об этом все (особенно родители) узнают, и я знаю, что другой всегда придет на помощь.

Последовательность: я знаю, что будет происходить в ходе нашего общения и что другой не бросит меня.

ЭТАП «ДОВЕРИЕ»

Основные задачи:

- 1.** Узнавание подростка, его особенностей и пристрастий.
- 2.** Укрепление позитивных представлений подростка о наставнике.
- 3.** Построение доверительных отношений.
- 4.** Определение задач, которые стоят перед подростком (начиная с базовых потребностей и заканчивая основными).
- 5.** Диагностика способностей подростка мечтать, ставить цели и достигать их самостоятельно.

**Запишите основные идеи и мысли,
которые вы вынесли из этого
раздела.**

1

2

3

4

5

ЧТО ВАЖНОГО ВЫ УЗНАЛИ ДЛЯ СЕБЯ?

ВАШИ ВОПРОСЫ

Запишите вопросы, которые возникли у Вас в ходе изучения этого раздела.

1.

2.

3.

4.

5.



A large yellow circle with a hand-drawn, sketchy border. Inside the circle, the text is centered.

II.

КАК СТРОИТЬ

**ДОВЕРИТЕЛЬНЫЕ
ОТНОШЕНИЯ**

ВВЕДЕНИЕ

В прошлом блоке Вы выяснили все, что важно знать и понимать о доверии как о явлении, которое существует в любых взаимоотношениях.

Сейчас мы подробно рассмотрим практические инструменты, которые позволят Вам осуществлять каждый из приведенных ранее принципов.

Важно, что эти навыки носят постоянный характер, то есть Вы можете использовать их абсолютно в любой ситуации с любым человеком.

В работе с подростками Вы будете опираться на них в течение всего года.

Эти навыки не представляют особой сложности и не требуют больших усилий.

Главное – желание ими овладеть.

ПРИНЯТИЕ

Согласно различным психологическим теориям, база любых отношений – ощущение человеком, что его принимают таким, каков он есть, благодаря чему возможно не только быть собой, но и поверить в свои силы и двигаться вперед в том направлении, которое нравится и интересно.

Для того чтобы другой чувствовал себя принятым, необходимо выполнение трех условий:

- 1) отсутствие критики по отношению к другому;
- 2) поддержка другого;
- 3) нормализация другого через подтверждение его видения мира.

Далее мы рассмотрим способы осуществления этих задач.



КРИТИКА - СПОСОБ ПОМОЧЬ ИЛИ НАВРЕДИТЬ?

Критика стала естественной частью нашей жизни.

Она запоминается гораздо ярче, чем похвала.

И основной вопрос заключается в том, помогает критика человеку или, наоборот, лишает его сил и возможности что-то делать.

Представьте себе следующую ситуацию. Ребенок 4-5 лет учится рисовать. Ему нравится взаимодействовать с разными материалами, красками, карандашами.

Он активно экспериментирует. Завершив рисунок, ребенок с удовольствием несет маме показать то, что у него получилось.

Как вы думаете, чего ожидает ребенок?

КРИТИКА - СПОСОБ ПОМОЧЬ ИЛИ НАВРЕДИТЬ?

*Теперь представьте, что мама говорит ребенку:
«Ой, как мило! Но почему у тебя домик такой кривой?
Смотри, здесь нужно было нарисовать два окошка,
так бы смотрелось гораздо лучше! Ты молодец,
но цвет мог бы выбрать и поярче».*

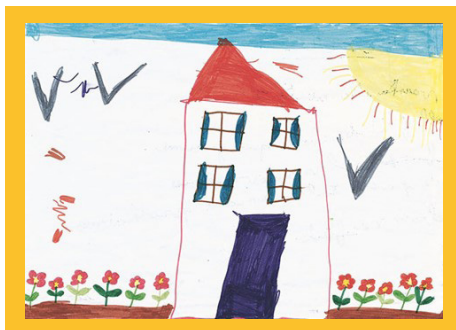
**Как Вы думаете, что почувствует ребенок
в этот момент?**

**Как Вы считаете, захочет ли ребенок рисовать
дальше?**

Можно
использовать
в работе
с наставляемым

КРИТИКА - СПОСОБ ПОМОЧЬ ИЛИ НАВРЕДИТЬ?

Подумайте и напишите вариант, при котором ребенок с удовольствием продолжит исследовать рисование и будет чувствовать поддержку и принятие со стороны матери.



Можно
использовать
в работе
с наставляемым

КРИТИКА -

СПОСОБ ПОМОЧЬ ИЛИ НАВРЕДИТЬ?

Вспомните, как Вы недавно критиковали кого-то из родных или коллег, и переделайте свои фразы в поддерживающие.

Фраза №1

Фраза №2

Фраза №3

Можно
использовать
в работе
с наставляемым

*Почему человеку важно,
чтобы его хвалили?*

ТЕОРИЯ ПОГЛАЖИВАНИЙ

Потребность в признании является базовой для человека, ведь мы социальные по своей природе. Если я получаю внимание, то значит, я выживу и буду существовать. Согласно Э. Берну, единицей внимания можно считать поглаживание. Для ребенка оно реально, так как мать постоянно прикасается к нему. С течением времени физические поглаживания переходят в иной план – эмоциональный.

Так как без внимания ребенку грозит смерть, он старается получить его любой ценой. И часто он готов не только на позитивное внимание (приятные слова и ласку), но и на негативное (шлепки или укоры).

Если ребенок чаще получает негативные «поглаживания» от своих родителей, то он привыкает получать только их, что сильно влияет на его дальнейшую жизнь. Вернемся к примеру с рисунком: ребенок может выучиться рисовать «некрасивые» рисунки, чтобы получить от мамы хоть какое-то внимание, так как ей гораздо легче критиковать, чем хвалить.

ПРОФИЛЬ «ПОГЛАЖИВАНИЙ»:

как я раздаю «поглаживания» и прошу о них?

Перед Вами профиль «поглаживаний». Заполнив его внимательно, Вы сможете проанализировать, как Вы обходитесь с «поглаживаниями».

Оценка частоты события	Как часто Вы даете положительные «поглаживания»?	Как часто Вы принимаете положительные «поглаживания»?	Как часто Вы просите других о желаемых позитивных «поглаживаниях»?	Как часто Вы отказываете другим в положительных «поглаживаниях»?
Всегда				
Очень часто				
Довольно часто				
Часто				
Редко				
Никогда				
	ДАВАТЬ	ПРИНИМАТЬ	ПРОСИТЬ	ОТКАЗЫВАТЬ
Никогда				
Редко				
Часто				
Довольно часто				
Очень часто				
Всегда				
	Как часто Вы даете негативные «поглаживания»?	Как часто Вы принимаете негативные «поглаживания»?	Как часто Вы просите других о желаемых негативных «поглаживаниях»?	Как часто Вы отказываете другим в негативных «поглаживаниях»?

ПРОФИЛЬ «ПОГЛАЖИВАНИЙ»

Давайте разберемся с тем, как запомнить этот профиль.

Оценка частоты события
Всегда
Очень часто
Довольно часто
Часто
Редко
Ниогда
Никогда
Редко
Часто
Довольно часто
Очень часто
Всегда

Первая колонка («Оценка частоты события») необходима Вам для того, чтобы понять, как часто Вы что-то делаете с позитивными и негативными «поглаживаниями». Остальные колонки помогут Вам разобраться с «поглаживаниями» разных типов и видов, а также увидеть, как часто Вы прибегаете к ним в обычной жизни.

Помните, что Вы заполняете профиль, опираясь на собственные ощущения. Здесь нет правильного ответа. Постарайтесь быть честным с собой. В первую очередь эти результаты будут полезны Вам.

Можно
использовать
в работе
с наставляемым

ПРОФИЛЬ «ПОГЛАЖИВАНИЙ»

Оценка частоты события	Как часто Вы даете положительные «поглаживания»?
Всегда	
Очень часто	
Довольно часто	
Часто	
Редко	
Ниогда	
	ДАВАТЬ
Никогда	
Редко	
Часто	
Довольно часто	
Очень часто	
Всегда	
	Как часто Вы да-ете негативные «поглаживания»?

Рассмотрим колонку «Давать». Сверху от слова «Давать» отметьте частоту того, как Вы даете другим позитивные «поглаживания». Например: «Какая у тебя сегодня красивая кофта!», «Как быстро ты справился с заданием!» или «Ты прекрасный человек, я горжусь знакомством с тобой».

Снизу от слова «Давать» отметьте частоту того, как Вы даете людям негативные «поглаживания». Например: «У тебя сегодня неопрятный вид», «Красивое платье! Ты его на распродаже купила?» или «Ты гадкий человек», «Мне стыдно за тебя».

Можно использовать в работе с наставляемым

ПРОФИЛЬ «ПОГЛАЖИВАНИЙ»

Оценка частоты события	Как часто Вы принимаете положительные «поглаживания»?
Всегда	
Очень часто	
Довольно часто	
Часто	
Редко	
Ниогда	
	ПРИНИМАТЬ
Никогда	
Редко	
Часто	
Довольно часто	
Очень часто	
Всегда	
	Как часто Вы принимаете негативные «поглаживания»?

Можно использовать в работе с наставляемым.

Следующая колонка позволит Вам понять, как часто Вы разрешаете другим людям говорить Вам приятные или неприятные слова.

Сверху от слова «Принимать» отметьте частоту того, как Вы реагируете на позитивные «поглаживания». Например: «Спасибо, мне очень приятно, что Вы так обо мне думаете» или «Ой, да ладно, я это платье на распродаже купила». Отметьте, как часто Вы разрешаете себе или не разрешаете (как во втором случае) принимать приятные слова, которые Вам говорят.

Снизу от слова «Принимать» отметьте частоту того, как Вы реагируете на негативные «поглаживания». Например: «Спасибо, Ваша критика так полезна для меня» или «Спасибо, конечно, но это не то, что я бы хотел услышать».

ПРОФИЛЬ «ПОГЛАЖИВАНИЙ»

Оценка частоты события	Как часто Вы просите других о желаемых позитивных «поглаживаниях»?
Всегда	
Очень часто	
Довольно часто	
Часто	
Редко	
Ниогда	
	ПРОСИТЬ
Никогда	
Редко	
Часто	
Довольно часто	
Очень часто	
Всегда	
	Как часто Вы просите других о желаемых негативных «поглаживаниях»?

Следующая колонка позволит Вам понять, как часто Вы запрашиваете у других «поглаживания».

Сверху от слова «Просить» отметьте частоту того, как Вы просите других людей о позитивных «поглаживаниях». Например: «Скажи, что я молодец!» или «Могли бы Вы назвать плюсы моего проекта?».

Снизу от слова «Просить» отметьте частоту того, как Вы просите других людей о негативных «поглаживаниях». Например: «Скажи, что я опять сделал не так?» или «Могли бы Вы дать критику моей работе?». Вариант второго предложения, который можно часто встретить в обычной жизни: «Могли бы Вы дать мне конструктивную обратную связь?»

Можно использовать в работе с наставляемым

ПРОФИЛЬ «ПОГЛАЖИВАНИЙ»

Оценка частоты события	Как часто Вы отказываете другим в положительных «поглаживаниях»?
Всегда	
Очень часто	
Довольно часто	
Часто	
Редко	
Ниогда	
	ОТКАЗЫВАТЬ
Никогда	
Редко	
Часто	
Довольно часто	
Очень часто	
Всегда	
	Как часто Вы отказываете другим в негативных «поглаживаниях»?

Можно использовать в работе с наставляемым

Последняя колонка позволит Вам понять, как часто Вы отказываете другим в «поглаживаниях».

Сверху от слова «Отказывать» отметьте частоту того, как Вы отказываете другим в позитивных «поглаживаниях». Например, ребенок говорит: «Мама, а ты правда меня любишь?» И мама отвечает: «Не лезь ко мне». Это отказ в позитивном «поглаживании».

Снизу от слова «Отказывать» отметьте частоту того, как Вы отказываете другим в негативных «поглаживаниях». Например, подросток говорит подруге: «Фу, я такая страшная, правда?» И та отвечает: «Нет, ты красивая, не говори так про себя». Это самый настоящий отказ в негативном «поглаживании».

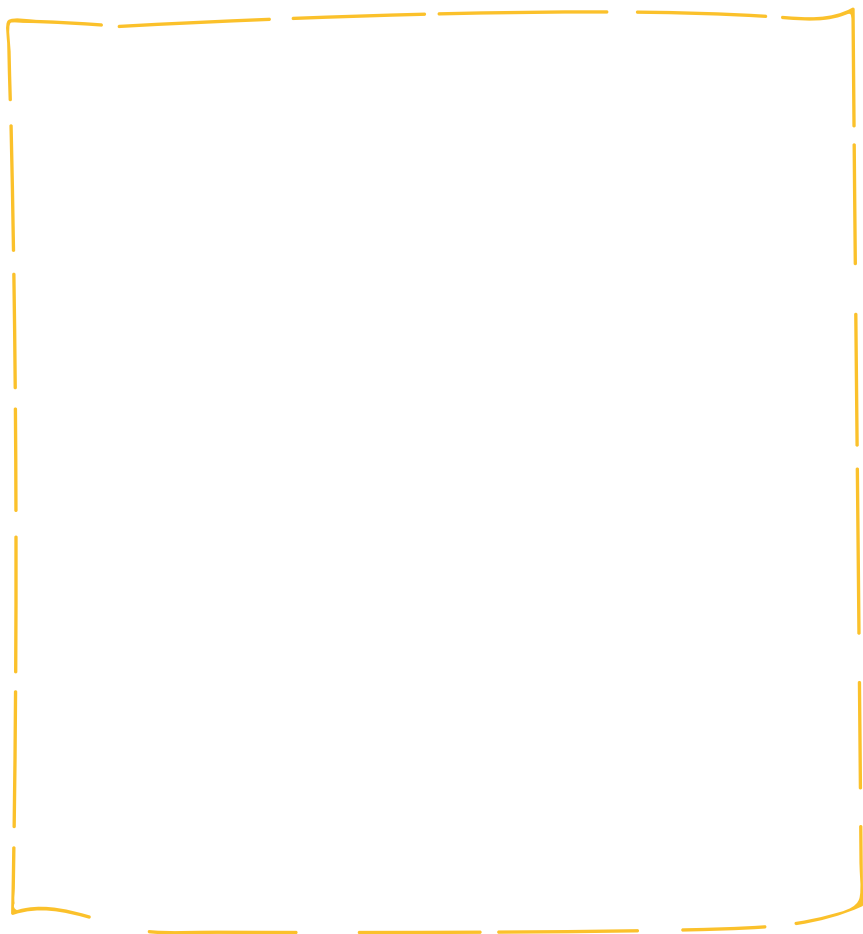
ПРОФИЛЬ «ПОГЛАЖИВАНИЙ»

Перед Вами пример запомненного профиля. Чуть дальше мы проанализируем его.

Оценка частоты события	Как часто Вы даете положительные «поглаживания»?	Как часто Вы принимаете положительные «поглаживания»?	Как часто Вы просите других о желаемых позитивных «поглаживаниях»?	Как часто Вы отказываете другим в положительных «поглаживаниях»?
Всегда				
Очень часто				
Довольно часто				
Часто				
Редко				
Никогда				
	ДАВАТЬ	ПРИНИМАТЬ	ПРОСИТЬ	ОТКАЗЫВАТЬ
Никогда				
Редко				
Часто				
Довольно часто				
Очень часто				
Всегда				
<div style="border: 2px solid orange; border-radius: 50%; padding: 10px; display: inline-block;"> Можно использовать в работе с наставляемым </div>	Как часто Вы даете негативные «поглаживания»?	Как часто Вы принимаете негативные «поглаживания»?	Как часто Вы просите других о желаемых негативных «поглаживаниях»?	Как часто Вы отказываете другим в негативных «поглаживаниях»?

ПРОФИЛЬ «ПОГЛАЖИВАНИЙ»

Попробуйте проанализировать профиль, который мы продемонстрировали, и сделать выводы на его основании.



Можно
использовать
в работе
с наставляемым

ПРОФИЛЬ «ПОГЛАЖИВАНИЙ»

*Предлагаем Вам вариант анализа профиля.
Обратите внимание, что анализ – вещь субъективная,
поэтому готовый профиль всегда нужно обсудить с тем,
кто его заполнял.*

1. Из этого графика видно, что человек больше использует в своей жизни негативные «поглаживания».
2. Согласно графику, человек, его заполнявший, довольно активно использует «поглаживания» и вполне легко их просит. Можно сделать вывод, что это довольно открытый человек, готовый общаться.
3. При этом человек не принимает позитивные «поглаживания» – похвалу, зато легко принимает негативные «поглаживания» – критику. Это может говорить о невысокой самооценке.
4. У этого человека могут возникать трудности в коммуникации, так как он довольно часто критикует других.
5. Для сбалансирования графика человеку необходимо обратить внимание на критику, которую он дает другим, научиться принимать комплименты и говорить «нет» негативным «поглаживаниям», меньше запрашивать негативные «поглаживания» в свой адрес.

ПРОФИЛЬ «ПОГЛАЖИВАНИЙ»:

заполните Ваш профиль

Оценка частоты события	Как часто Вы даете положительные «поглаживания»?	Как часто Вы принимаете положительные «поглаживания»?	Как часто Вы просите других о желаемых позитивных «поглаживаниях»?	Как часто Вы отказываете другим в положительных «поглаживаниях»?
Всегда				
Очень часто				
Довольно часто				
Часто				
Редко				
Никогда				
	ДАВАТЬ	ПРИНИМАТЬ	ПРОСИТЬ	ОТКАЗЫВАТЬ
Никогда				
Редко				
Часто				
Довольно часто				
Очень часто				
Всегда				
 <p>Можно использовать в работе с наставляемым</p>	Как часто Вы даете негативные «поглаживания»?	Как часто Вы принимаете негативные «поглаживания»?	Как часто Вы просите других о желаемых негативных «поглаживаниях»?	Как часто Вы отказываете другим в негативных «поглаживаниях»?

ПРОФИЛЬ «ПОГЛАЖИВАНИЙ»

Запишите выводы, которые Вы можете сделать по результатам заполнения профиля «поглаживаний».

1.

2.

3.

4.

5.

Напишите, как Вы можете сбалансировать свой профиль «поглаживаний».

1

2

3

4

5

Можно
использовать
в работе
с наставляемым

«САМОПОГЛАЖИВАНИЯ»

У нас не всегда есть возможность попросить у кого-то «поглаживание», когда оно нам необходимо. Поэтому уметь давать себе «поглаживания» – полезный навык, который поднимает самооценку и помогает справляться со сложными ситуациями.

Напишите 20 «поглаживаний» себе.

**Помните, что «поглаживания» – это только похвала.
Никакой критики!**

- | | |
|-----|-----|
| 1. | 11. |
| 2. | 12. |
| 3. | 13. |
| 4. | 14. |
| 5. | 15. |
| 6. | 16. |
| 7. | 17. |
| 8. | 18. |
| 9. | 19. |
| 10. | 20. |

Можно
использовать
в работе
с наставляемым

«САМОПОГЛАЖИВАНИЯ»

Для того чтобы помочь наставляемому научиться не критиковать себя, а поддерживать, Вы можете предложить ему задание.

«Купи себе красивую тетрадку и ручку, такие, чтобы нравились очень-очень. И каждый вечер перед сном записывай туда пять «поглаживаний» себе: почему ты сегодня молодец, что ты сделал, подумал, почувствовал, понял про себя, за что ты себя можешь похвалить».

На встречах Вы можете обсуждать эти «поглаживания» с наставляемым, делиться с ним своей похвалой. Похвала будет хорошим индикатором прогресса в Вашей работе.

Можно
использовать
в работе
с наставляемым

КРАТКО ОБ УПРАЖНЕНИЯХ

В работе с наставляемым Вы можете обратить внимание на то, как подросток себя критикует.

Он не сам этому научился. Как видно из примера, такому отношению к себе его обучили родители. Однако у взрослого есть выбор, как к себе относиться. И этап взросления – осознание своей ценности.

Помогите наставляемому ощутить свою ценность, увидеть, насколько важно уметь поддерживать себя. И важно осознать, что это касается и других людей тоже. Выполните с подростком приведенные ранее упражнения, расскажите ему историю о критике, обсудите, как он критикует себя и других, помогите ему найти иные способы взаимодействия с собой и другими.

Профиль «поглаживаний» Вы можете использовать на протяжении всей работы с подростком, периодически к нему возвращаясь и обсуждая изменения, которые произошли в этой сфере.

Лучшая критика - сказать другому, в чем он молодец!

ЖИЗНЕННЫЕ ПОЗИЦИИ

Согласно Э. Берну, существуют 4 основные жизненные позиции:

- 1. Я - ОК, ты - ОК**
- 2. Я - ОК, ты - не ОК**
- 3. Я - не ОК, ты - ОК**
- 4. Я - не ОК, ты - не ОК**

Исходя из того, как взрослые общаются с подростком, какие позиции в общении они чаще всего занимают по отношению к нему, как часто дают позитивные «поглаживания», насколько корректно и понятно высказывают свое мнение о чувствах, мыслях и действиях ребенка, тот принимает решение о том, какую позицию в жизни он занимает.

Эта позиция сопровождает его на протяжении всей жизни. Задача наставника – распознать позицию наставляемого и приложить усилия для того, чтобы скорректировать ее с помощью открытого обсуждения того, что происходит в жизни ребенка, с позиции поддержки и помощи.

КАЖДОМУ ВАЖНО БЫТЬ ОК!

Говорите своим близким, друзьям и знакомым это почаще. А уж наставляемому – постоянно. В психологии этот прием называется нормализацией клиента.

ЖИЗНЕННЫЕ ПОЗИЦИИ

Я тебя устраиваю

Я не устраиваю самого себя

<p>Я – не О'Кей Ты – О'Кей</p> <p>Позиция «ступенькой ниже»</p> <ul style="list-style-type: none">- Уйти от- Беспомощная	<p>Я – О'Кей Ты – О'Кей</p> <p>Здоровая позиция</p> <ul style="list-style-type: none">- Находим общий язык- Счастливая
<p>Я – не О'Кей Ты – не О'Кей</p> <p>Безнадежная позиция</p> <ul style="list-style-type: none">- Нет выхода из- Безнадежная	<p>Я – О'Кей Ты – не О'Кей</p> <p>Позиция «ступенькой выше»</p> <ul style="list-style-type: none">- Избавиться от- Гневная

Я устраиваю самого себя

Я тебя не устраиваю

ЖИЗНЕННЫЕ ПОЗИЦИИ

Как Вы думаете, как Ваше поведение может помочь подростку попасть в тот квадрат, где каждая сторона – ОК? Запишите свои идеи.

1.

2.

3.

4.

5.

ВАШИ ВОПРОСЫ

Запишите вопросы, которые возникли у Вас в ходе изучения этого раздела.

1.

2.

3.

4.

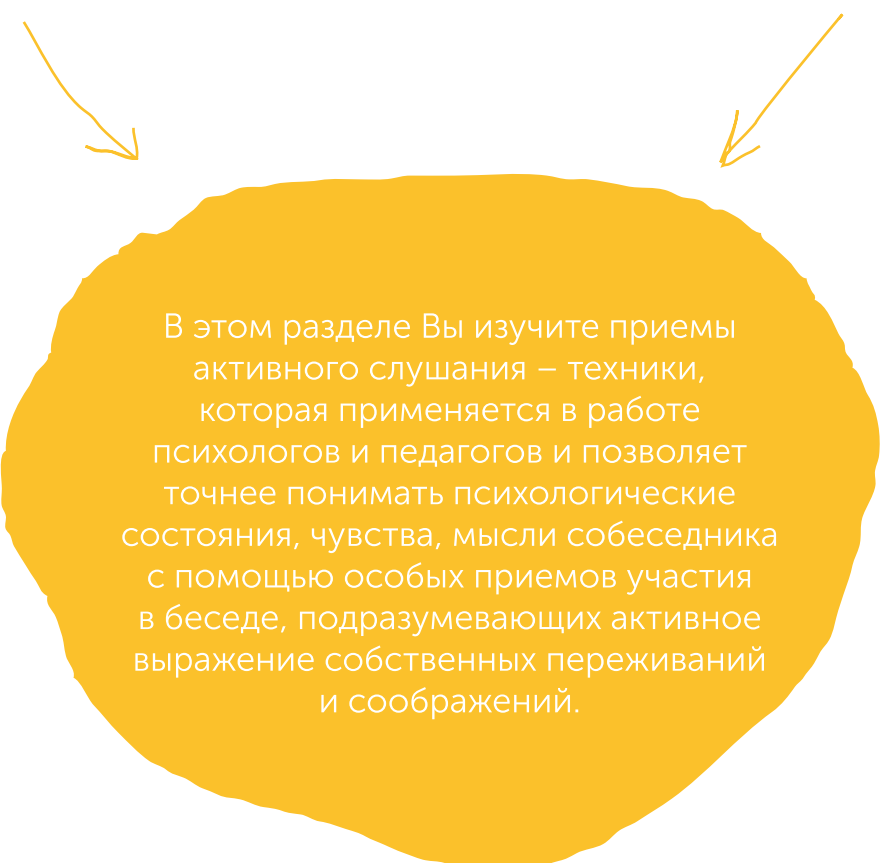
5.



АКТИВНОЕ СЛУШАНИЕ

УМЕНИЕ СЛЫШАТЬ И СЛУШАТЬ

Это навыки, которые полезны как в работе с подростком, так и в любом другом важном для Вас общении.



В этом разделе Вы изучите приемы активного слушания – техники, которая применяется в работе психологов и педагогов и позволяет точнее понимать психологические состояния, чувства, мысли собеседника с помощью особых приемов участия в беседе, подразумевающих активное выражение собственных переживаний и соображений.

ПАРАФРАЗ, или Уточнение

Эта техника направлена на то, чтобы пересказать своими словами то, что Вам только что сказал подросток. Бывает, что он говорит сбивчиво, долго, прыгая с мысли на мысль. Вам важно уловить суть, которую он хотел передать, и переспросить его о том, верно ли Вы его поняли.

Предлагаем несколько фраз, которые помогут Вам в этом:

1. *Правильно ли я тебя понял...*
2. *Могу ли я уточнить...*
3. *Такими образом, ты считаешь, что...*
4. *Так ли я тебя услышал...*
5. *Я слышу, что ты говоришь о...*

Можно
использовать
в работе
с наставляемым

ПАРАФРАЗ, или Уточнение

Потренируйтесь здесь, а также мы рекомендуем Вам тренироваться постоянно в живом общении с другими людьми.

Подросток: «Я устал от школы, от своих друзей. Знаете, иногда Ваня берет и говорит мне, что я вообще полный дебил. И учителя задабали. Я ненавижу уже их всех, скорее бы стать взрослым и уехать от всех. Мама все время заходит ко мне в комнату, орет на меня. Нигде нет покоя».

Наставник:

ПАРАФРАЗ, или Уточнение

Подросток: «Когда дома начинается крик, хочется провалиться сквозь землю. Только когда включаешь музыку, забываешь о происходящем. Обожаю «Нирвану». Знаете такую группу? Она старинная, но очень крутая».

Наставник:

ЭХО

Это похожая техника, только Вы не пересказываете своими словами, а повторяете точь-в-точь то, что сказал подросток. Иногда другому полезно услышать, как со стороны звучат его слова. Вы можете изменить интонацию, голос, но не добавляйте ничего от себя.

Этот навык Вы отрабатываете вместе с другими наставниками на интервизии, а также на встрече с куратором. Вы можете потренироваться самостоятельно в общении с другим человеком.



Невербальное сопровождение



Демонстрируйте подростку свою заинтересованность через позу, жесты, интонации и голос. Вы смотрите на ребенка, Ваша поза выражает внимание, Вы готовы записывать и фиксировать самые важные моменты беседы, киваете головой и выражаете одобрение («ага», «угу»).

Можно повторять жесты и позы ребенка. Это сблизит Вас, позволит лучше понять, что чувствует наставляемый, так как поза есть прямое отражение наших ощущений.





МОЛЧАНИЕ

Многими из нас молчание воспринимается как нечто плохое, как показатель того, что с другим скучно. Однако, как показывает практика, человеку порой нужно больше пространства для того, чтобы сказать или подумать. В обычной жизни такая возможность предоставляется очень редко.

Попробуйте помолчать в диалоге с кем-то, и Вы увидите, насколько больше он будет готов рассказать о себе.



САМОРАСКРЫТИЕ

Иногда Вы можете услышать то, что похоже на Вашу жизнь и ощущения. Вы всегда можете поделиться личным опытом с подростком, только не забудьте его спросить о том, готов ли он Вас услышать.

Возможно, сейчас ему важно что-то другое.

Потренируйтесь.

«Я не чувствую, что меня слышат дома».

Вспомните, как Вы ощущали, что Вас не слышат близкие люди:

«Я боюсь сделать неправильный выбор вуза и не оправдать надежды родителей».

РЕЗЮМИРОВАНИЕ

Важно подытожить то, что было сказано подростком, чтобы сложилась общая картина, которую Вы оба понимаете однозначно. Помните, что у подростка всегда есть право Вас поправить, ведь все-таки это он думает и чувствует, а значит, лучше знает, что с ним происходит.

Фразы, которые Вам пригодятся:

- 1. Давай подведем итоги сказанного...*
- 2. Опираясь на твои слова, можно сказать, что...*
- 3. Резюмируя все сказанное тобой, можно сказать...*
- 4. Главное, о чем ты сказал, - это...*

В конце каждой встречи важно подводить итоги. Вы можете задать подростку два простых вопроса:

- 1. Что для тебя сегодня было важно?*
- 2. Чего тебе сегодня не хватило?*

ВАШИ ВОПРОСЫ

Запишите вопросы, которые возникли у Вас в ходе изучения этого раздела.

1.

2.

3.

4.

5.



УМЕНИЕ ЗАДАВАТЬ ВОПРОСЫ

Этот навык будет полезен в любой сфере, так как позволяет максимально точно прояснить ситуацию, а также мнение другого человека по тому или иному вопросу.

Часто мы додумываем за другого то, что он хотел сказать, и часто оказывается, что мы неправильно его поняли. Поэтому задавать вопросы – ключевой навык для любого человека.

Для того чтобы научиться это делать, мы предлагаем Вам разобраться с тем, какие вопросы бывают, как они строятся и на что можно опираться при задавании вопросов другому.

ЗАКРЫТЫЕ ВОПРОСЫ

Вопрос, на который собеседник может ответить только односложными «да» или «нет», называют закрытым, потому что он приводит к завершению разговора, то есть не создает предпосылок для его продолжения.

Примеры:

Ты сегодня завтракал?

Ты пришел, чтобы обсудить свои планы на будущее?

Тебя били дома?

Напишите несколько примеров закрытых вопросов, которые Вы можете задать подростку на первой встрече.

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

ЗАКРЫТЫЕ

ВОПРОСЫ

Такие вопросы целесообразно задавать, если Вы:

- хотите получить лишь краткий однозначный ответ;
- имеете дело с исключительно неразговорчивым собеседником;
- хотите быстро проверить, правильно ли Вы поняли слова своего собеседника.

Эти вопросы полезны в тех случаях, когда Вам нужно оперативно собрать информацию о подростке. Вы можете использовать их на первой встрече. Информацию об этом Вы найдете чуть дальше – в разделе «Первая встреча».

ОТКРЫТЫЕ ВОПРОСЫ

Открытые вопросы называются так потому, что они позволяют завязать разговор, так как собеседник не может ответить на них односложно, сказав только «да» или «нет». Открытые вопросы, как правило, начинаются с вопросительных слов: «кто», «что», «где», «когда», «зачем», «почему», «сколько», «кому», «как», «чем».

Примеры:

Что ты сегодня ел на обед?

Когда последний раз ты получал удовольствие?

Кем ты восхищаешься?

Напишите несколько примеров открытых вопросов, которые Вы можете задать подростку на первой встрече.

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

ОТКРЫТЫЕ

ВОПРОСЫ

Такие вопросы целесообразно задавать:

- для начала разговора;
- для перехода к следующим этапам делового разговора;
- если Вы хотите заставить собеседника подумать;
- если Вы хотите выяснить его интересы и позиции;
- если Вы хотите понять причины его страхов, тревог, сомнений и отказов.

В большинстве случаев во время работы с подростком Вам пригодятся именно открытые вопросы.

Потренируйтесь с близкими и коллегами, задавайте им как можно больше открытых вопросов, поддерживайте логику, направляйте другого вопросами.

В этом деле главное - тренировка!

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ВОПРОСЫ

Альтернативный вопрос дает собеседнику возможность сделать выбор из двух (или более) предложений и помогает принять решение.

Примеры:

Ты хочешь сейчас обсудить то, о чем мы говорили в прошлый раз, или у тебя есть более важная тема для разговора?

Что бы ты выбрал: встретаться в кафе или в школе?

Какая идея тебе нравится больше...

Напишите несколько примеров альтернативных вопросов, которые Вы можете задать подростку на первой встрече.

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ

ВОПРОСЫ

Такие вопросы целесообразно задавать, если Вы:

- хотите помочь собеседнику сделать выбор;
- хотите предоставить собеседнику инициативу;
- хотите согласовать какие-то моменты вашего взаимодействия.

Альтернативные вопросы помогут Вам встать в позицию «на равных» и предоставить подростку право выражать свое мнение и желания. Этот навык пригодится Вам на втором этапе совместной годовой работы – «Мечты».

ВАШИ ВОПРОСЫ

Запишите вопросы, которые возникли у Вас в ходе изучения этого раздела.

1.

2.

3.

4.

5.



РАВЕНСТВО

Важно признать право другого, равное своему. Только благодаря этому Вы сможете понять и позволить быть тому, что происходит с другим человеком.

Для того чтобы научиться воспринимать подростка наравне с собой, необходимо разобраться с тем, как в рамках общения осуществляется этот принцип, какие есть инструменты общения на равных и как их использовать.

В соблюдении этого принципа Вам также поможет то, чему Вы уже научились:

- отсутствие критики;
- жизненные позиции по Э. Берну.

Реальная ситуация

в жизни подростка

Родитель заставляет ребенка поступать на тот факультет, который считает более подходящим подростку.

В свою очередь, подросток не может сделать самостоятельный выбор и соглашается на то, что предлагает ему родитель, хотя понимает, что данная сфера ему не очень интересна.

Как Вы можете описать позицию родителя в отношении ребенка?

Как Вы можете описать позицию ребенка в отношении родителя?

Можно
использовать
в работе
с наставляемым

🕒 ПОЗИЦИИ В ОБЩЕНИИ 🕒

Каждый день мы взаимодействуем с другими людьми и не задумываемся о том, как мы это делаем.

И это удобно, когда общение складывается.

Но когда возникают трудности, нам необходимы инструменты, чтобы их преодолеть.

Как Вы думаете, с какими трудностями столкнулся подросток в приведенном ранее примере?

Как Вы думаете, с какими трудностями столкнулся родитель в приведенном ранее примере?

🕒 ПОЗИЦИИ В ОБЩЕНИИ 🕒

Для того чтобы найти выход из трудностей, необходимо понимать, что происходит во время того, как два человека разговаривают друг с другом.

Согласно Л.С. Выготскому, ребенок в течение своей жизни учится общаться с другими, осваивая разные позиции в общении:

1. Позиция «ПРА-МЫ» (от 0 до 1 года).
2. Позиция «НАД» (от 3 до 5 лет).
3. Позиция «ПОД» (осознанное обучение происходит в возрасте 5 лет).
4. Позиция «НА РАВНЫХ» (от 5 лет).
5. Позиция **ДЕМОНСТРАТИВНО-ОТСТРАНЕННАЯ**.

Эти позиции мы также активно используем уже во взрослом возрасте, и в зависимости от того, как проходило их формирование, мы можем столкнуться с теми или иными трудностями.

Пример: женщина никогда не может сказать своему мужу «нет», то есть муж постоянно находится в позиции «НАД» по отношению к своей жене, а та, в свою очередь, находится в позиции «ПОД».

ПРА-МЫ

Это базовая позиция, которая отвечает за ощущение безопасности мира. Она необходима любому человеку в любом возрасте.



Это позиция принятия ребенка в любом виде и состоянии. Это основа полноценного ощущения себя в этом мире.



Это позиция единения ребенка и матери, формирование интимности в общении и безусловности этого общения.



Это позиция со-деятельности – выполнения одной и той же деятельности вместе. За счет этого ребенок получает психологическую поддержку и защиту.



Пример: «Мы преодолели это вместе», «Я буду рядом с тобой в этой ситуации», «Я пройду это вместе с тобой».

ПРА-МЫ

Приведите 2–3 примера проявления позиции «ПРА-МЫ» из Вашей повседневной жизни.



1.

2.

ПРА-МЫ

Запишите, как Вы можете использовать эту позицию в общении с наставляемым и для чего.

A large, empty rectangular area with a wavy yellow border, intended for writing. The border is composed of a vertical wavy line on the left side and a horizontal wavy line at the bottom, meeting at a corner. The rest of the area is blank white space.

- НАД -

Это позиция, позволяющая сформировать свою самость, отделиться от взрослого и почувствовать свою силу и возможности.

Это позиция «учителя», позволяющая передавать знания и контролировать ситуацию.

Это позиция, которая полезна в меру. Не стоит от нее полностью отказываться.

Важно дать ребенку возможность быть в позиции «НАД» для того, чтобы он смог быть активным, целеустремленным и понимать свои желания и потребности.

Важно быть в позиции «НАД» по отношению к ребенку для того, чтобы задать рамки безопасности и очертить собственные границы.

Пример: «Это необходимо делать так», «Повторяй за мной», «Я решаю, где мы будем встречаться».



ПОД

Это позиция, которая дополняет «НАД», она позволяет расслабиться, попросить или принять помощь от другого.



Это позиция, позволяющая забывать о чем-то своем ради общего.



Это позиция, которая реализуется взрослым через предоставление ребенку выбора. Она очень важна в общении с подростками, которые пассивны и согласны на все, так как позиция «ПОД» подталкивает другого взять инициативу.



В общении с подростками необходимо иногда занимать позицию «ПОД», так как им важно в этом возрасте почувствовать себя сильными и способными нести ответственность.



*Пример: «Я не знаю, реши, пожалуйста, сам»,
«А ты как хочешь?», «Я сделаю так, как ты скажешь».*

НАД - ПОД

*Понаблюдайте, в каких ситуациях в обычной жизни
Вы чаще занимаете позицию «НАД»,
а в каких - позицию «ПОД».
Опишите эти ситуации.*

**Как вы думаете, насколько эффективно вы используете
эти позиции?**

НАД

ПОД

Запишите, как Вы можете использовать эти позиции
в общении с наставляемым и для чего.

1.

2.

3.

НА РАВНЫХ

Это партнерская позиция, предполагающая равные возможности партнеров по отношению друг к другу.



Для реализации этой позиции партнеры по общению должны уметь слушать и ясно, четко формулировать свои мысли.



В позиции «НА РАВНЫХ» подросток учится согласовывать свои действия с действиями другого.



Это позиция, которая осуществляется за счет быстрого переключения позиций «НАД» и «ПОД» во время одного и того же диалога.



Пример: «Я слышу твои слова, я думаю, что...», «Я предлагаю тебе заняться вот этим, а я сделаю вот это», «Я думаю, что в твоих словах есть то, что важно для тебя».

НА РАВНЫХ

Как Вы умеете занимать позицию «НА РАВНЫХ»?
Напишите 2–3 примера из Вашей жизни,
где Вы держитесь в этой позиции.

На равных

*Запишите, как Вы можете использовать эту позицию
в общении с наставляемыми и для чего.*

❶ ДЕМОНСТРАТИВНО-ОТСТРАНЕННАЯ ❷

Это позиция доброжелательного присутствия и неучастия в происходящем. Это позиция наблюдателя, который в любой момент может прийти на помощь.

Взрослый, находясь в этой позиции, говорит подростку: «Да, я понимаю, что ты взрослый, что ты экспериментируешь с собой, со своим телом, со своим образом. Я принимаю то, что ты делаешь, я тебе верю и доверяю. Но если тебе понадобится моя помощь, я окажусь рядом».

Для наставника принципиально уметь удерживать себя в этой позиции в том случае, когда ситуация не опасна для жизни и здоровья.

🕒 **ДЕМОНСТРАТИВНО-ОТСТРАНЕННАЯ** 🕒

Как Вы думаете, как может выглядеть такая позиция в Вашей обычной жизни?

Напишите несколько примеров.

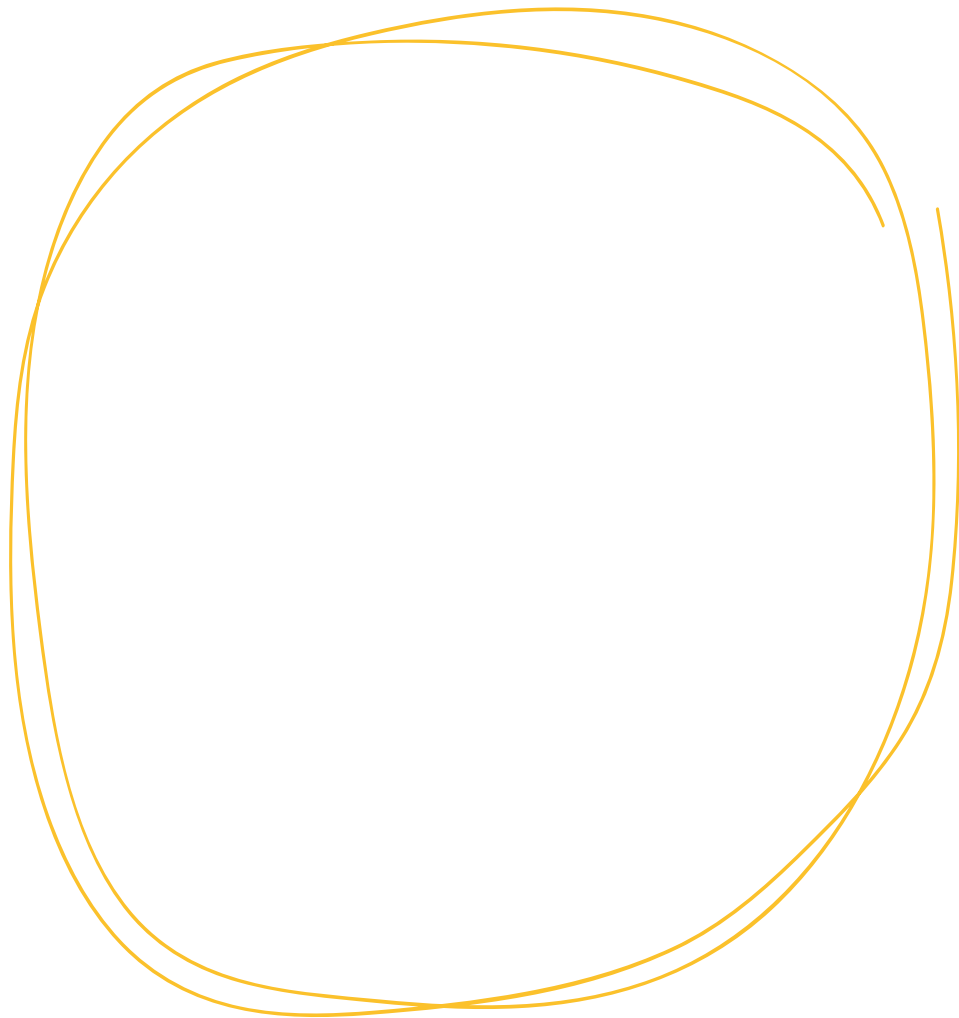
1.

2.

3.

ДЕМОНСТРАТИВНО- ОТСТРАНЕННАЯ

Запишите, как Вы можете использовать эту позицию
в общении с наставляемым и для чего.



УПРАЖНЕНИЕ-КЕЙС

Проанализируйте приведенную ниже ситуацию и запишите под каждым высказыванием, какой позиции в общении оно соответствует, и обоснование, почему Вы сделали такой выбор.

СИТУАЦИЯ 1

Мать обсуждает с дочерью-подростком ее друга:

– Прекрати общаться с Андреем. Он мне не нравится.

– Но он такой милый, я бы хотела с ним дальше дружить...

– Ты что, сумасшедшая? Я тебе говорю, что он плохой и не надо даже смотреть в его сторону.

УПРАЖНЕНИЕ-КЕЙС

Проанализируйте приведенную ниже ситуацию и запишите под каждым высказыванием, какой позиции в общении оно соответствует, и обоснование, почему Вы сделали такой выбор.

СИТУАЦИЯ 2

Два подростка обсуждают предстоящий концерт:

– Господи, скорее бы уже пятница, я так хочу пойти в клуб и уже оторваться наконец – то по полной. Учеба достала!

– И не говори, лично я больше всего хочу с кем-нибудь клевыми там познакомиться.

– Ой, да ну. Меня это интересует гораздо меньше, чем сама музыка.

УПРАЖНЕНИЕ-КЕЙС

Проанализируйте приведенную ниже ситуацию и запишите под каждым высказыванием, какой позиции в общении оно соответствует, и обоснование, почему Вы сделали такой выбор.

СИТУАЦИЯ 3

Наставник рассказывает подростку о том, как ставить перед собой цели:

– Есть прекрасный инструмент, который позволяет правильно распределить свои силы в достижении той цели, которую ты бы хотел достичь.

– У меня вообще нет цели. Зачем мне этот инструмент?

– Ты даже не стал меня слушать. Я говорю правильные вещи, и надо меня слушать сейчас!

Подросток перестает разговаривать.

КРАТКО ОБ УПРАЖНЕНИЯХ

Эту информацию Вы можете рассказать подростку, обсудить с ним, как это происходит в его жизни, в каких ситуациях и в каких отношениях каждая из позиций применима.

Кроме того, Вы можете попросить подростка привести несколько кейсов как пример и помочь ему подробнее разобраться с тем, в какой позиции он находится чаще всего, что он может изменить и как это сделать. Будет полезно, если Вы предложите наставляемому написать 5 шагов, которые помогут ему изменить позицию в общении.

Помните, что подросток не всегда будет готов меняться, поэтому не стоит на него давить. Иногда достаточно просто дать знания о том, что так может быть. Настанет момент, и наставляемый поймет, что хочет попробовать по-другому. И тогда Вы окажете ему помощь в этом.

ВАШИ ВОПРОСЫ

Запишите вопросы, которые возникли у Вас в ходе изучения этого раздела.

1.

2.

3.

4.

5.



ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ

Часто человек говорит одно, а делает совершенно другое. Возьмите себе за правило соблюдать те слова, которые Вы сказали, и делать те действия, которые Вы обещали.

Для осуществления этого принципа мы предлагаем простое и эффективное упражнение, которое работает только в паре или группе, ведь нужны наблюдатели.

Запишите, что Вы готовы сделать для другого, если Вы оказываетесь непоследовательным.

Запишите, что бы Вы хотели, чтобы сделал подросток, если он оказывается непоследовательным.

Обсудите это с подростком и помогайте друг другу быть последовательными



Надежность

Надежность в наставнических отношениях приравнивается к конфиденциальности и соблюдению тех правил, о которых Вы договоритесь с подростком. Это часть, которая называется составлением контракта между наставником и наставляемым.

О том, как его составлять и какие ресурсы могут Вам помочь в этом, пойдет речь далее.

Помните, что административный контракт составляется на первой встрече и к нему можно возвращаться не раз в ходе всей работы. Вы можете его пересматривать совместно с подростком, добавлять в него важные для Вас и ребенка пункты, отменять те, что уже не актуальны и т. д.

ПРАВИЛА ОБЩЕНИЯ

Прежде чем спрашивать что-то о своем оппоненте, важно установить границы вашего общения – заключить административный контракт. Административный контракт – это соглашение между наставником и наставляемым, позволяющее обеспечить безопасность этого взаимодействия.

1. Конфиденциальность: наставляемый имеет право на конфиденциальность той информации, которую он сообщает наставнику, за исключением случаев, угрожающих безопасности кого-либо.

2. Время встреч: наставник сообщает, сколько по времени продлится данная встреча.

3. Комфорт: наставник сообщает наставляемому, что тот имеет право на полный комфорт, что включает в себя возможность задавать любые вопросы наставнику, возможность не отвечать на вопросы наставника, возможность поменять место встречи, тайминг и пр.

4. Сознательность: наставник и наставляемый договариваются, что во время встречи они не находятся под воздействием любых веществ, меняющих сознание.

5. Общение между встречами: наставник обозначает границы, которые комфортны в первую очередь ему. Сообщите наставляемому, готовы ли Вы общаться между встречами и в каком объеме.

Кроме того, можно обсудить перенос встреч и их количество.

ПРАВИЛА ОБЩЕНИЯ

*Что еще лично для себя Вы бы включили
в административный контракт?*

ПРАВИЛА ОБЩЕНИЯ

Как обозначить свои границы подростку?

Соблюдение границ – условие, которое позволяет получить результат. Границы определяются каждым человеком самостоятельно на основании того, что и как ему комфортно или дискомфортно.

Соблюдение границ позволяет выстраивать взаимоотношения на равных.

Давайте рассмотрим на примере, как можно обозначить свои границы в рамках административного контракта:

«Давай договоримся с тобой о том, как мы будем сотрудничать. Я предложу тебе свой вариант, который мне комфортен, а ты мне скажешь, насколько он комфортен тебе. Я готов встречаться с тобой раз в неделю и поддерживать общение через мессенджеры между встречами. Я готов отвечать тебе на сообщения ровно тогда, когда у меня есть на это возможность. Давай сразу договоримся, что время, в которое ты будешь мне писать, – с 10 утра до 9 вечера. В это время я с радостью буду с тобой общаться. Позже – мое время, в которое я отдыхаю, восстанавливаюсь и общаюсь с близкими. А у тебя есть такое время? Во сколько оно?»

В примере видно, как наставник в позиции взрослого обозначает свои границы. Это поможет подростку почувствовать свои границы и научиться соблюдать границы другого.

**Запишите основные идеи и мысли,
которые вы вынесли из этого
раздела.**

1

2

3

4

5

ЧТО ВАЖНОГО ВЫ УЗНАЛИ ДЛЯ СЕБЯ?

ВАШИ ВОПРОСЫ

Запишите вопросы, которые возникли у Вас в ходе изучения этого раздела.

1.

2.

3.

4.

5.



ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Теперь Вы подкованы в том, что касается построения отношений с подростком. Это большая работа, и она требует терпения, времени и внимания. И главное, что отношения нужно постоянно поддерживать. Возвращайтесь к этой тетради на протяжении всей работы с подростком.

Дальше Вы научитесь работать с мечтами и целями подростка, а также превращать их в конкретные действия.

Желаем вам удачи!



Национальный ресурсный центр наставничества «МЕНТОРИ»

При поддержке «Рыбаков Фонда»

2018