

МЕТОДЫ ПРОВЕДЕНИЯ СОБЕСЕДОВАНИЯ. ТАБЛИЦА А

| СТРАТЕГИЯ | ЦЕЛЬ | ПРЕИМУЩЕСТВА | НЕДОСТАТКИ |
|---|---|--------------|------------|
| Закрытые вопросы Наводящие вопросы Альтернативные вопросы | <ul style="list-style-type: none"> • Получение фактических сведений в конкретной содержательной области • Получение ответов на конкретные вопросы | | |
| Открытые вопросы | <ul style="list-style-type: none"> • Получение большого объема информации по широкому кругу тем • Исследование восприятия ситуации клиентом | | |
| Поощрительные реплики Активное слушание | <ul style="list-style-type: none"> • Налаживание общения и демонстрация заинтересованности и озабоченности со стороны социального работника • Налаживание позитивных рабочих отношений с клиентом | | |
| Уточнение | <ul style="list-style-type: none"> • Оказание клиенту помощи в осознании своих собственных действий с целью добиться позитивных перемен и обеспечить его активное участие в процессе • Лучшее понимание социальным работником динамики семейных отношений, потребностей семьи и стоящих перед ней проблем | | |
| Обобщение Перенацеливание | <ul style="list-style-type: none"> • Фокусирование клиента на теме собеседования, пресечение его попыток ухода от темы • Оказание клиенту помощи в организации предоставляемой ему информации | | |
| Формулирование вариантов, рекомендаций, предложений | <ul style="list-style-type: none"> • Предложение клиенту нескольких альтернативных вариантов решения проблемы • Нацеливание клиента на позитивное действие | | |
| Конфронтация | <ul style="list-style-type: none"> • Подталкивание клиента к признанию своих проблем, чувств, действий в ситуациях, когда более мягкие формы воздействия оказались неэффективными | | |