

**М. Ю. Чибисова**  
**СТРУКТУРА ПЕРВИЧНОЙ**  
**КОНСУЛЬТАЦИИ**  
**С РОДИТЕЛЯМИ**  
**УЧЕНИКОВ-МИГРАНТОВ**

В ходе первичной консультации с родителями ребенка-мигранта перед психологом стоят две важные задачи.

Во-первых, как в работе с любым родителем, необходимо установить контакт и способствовать установлению доверия с родителем. Необходимо понимать, что в том случае, когда родитель принадлежит к иной этнической культуре, решение данной задачи может усложниться. Родители-мигранты могут испытывать недоверие к школе в принципе: осознавая существование различия в образовательных задачах и ожиданиях, они могут опасаться, что ребенок научится в школе чему-то нежелательному, например, не будет слушаться старших или утратит уважение к родной культуре. Подобное недоверие может парадоксальным образом сочетаться со стремлением дать ребенку образование в новой стране и гордостью за то, что тот выучил язык и успешно учится в школе.

Культурные факторы оказывают также значительное влияние на процесс установления контакта психолога и клиента. Так, Дж.Соммерз-Фланаган указывает, что для представителей многих культур само обращение к психологу противоречит традиционным копинг-стратегиям, в результате чего клиенты могут испытывать исключительно высокий уровень тревоги в процессе общения с психологом (помимо самих проблем, ставших поводом для обращения). Более того, ожидания клиентов от консультирования могут не совпадать с возможностями или стилем работы консультанта. Поэтому следует уделять особое внимание установлению контакта и созданию доверия.

Во-вторых, важно собрать общую базовую информацию о семье. Д.Соммерз-Фланаган подчеркивает, что психолог работающий с культурно отличающимся клиентом, должен понимать важность культурного контекста: с одной стороны, существуют общие характеристики культурной группы, с другой – индивидуальная степень их выраженности крайне вариативна<sup>1</sup>. Родители-мигранты, даже принадлежащие к одной и той же культуре, отличаются друг от друга по целому ряду параметров: языковой компетентности, миграционной истории, культурной идентичности и т.п. Безусловно, для получения полной информации требуется определенный уровень доверия, на установление которого потребуется значительное время, и не на все вопросы родителю будет готов отвечать уже при первой встрече. Тем не менее, психологу важно иметь перед собой ориентиры, помогающие определить направление сбора информации и систематизировать ее, пусть даже на это потребуется несколько встреч.

Для решения первой задачи большое значение имеет поведение психолога. Важно познакомиться с родителем и постараться запомнить, как его зовут. Зачастую родители полагают, что их имена очень сложны для русскоязычных педагогов. Если психолог запоминает имя родителя и корректно его произносит, это важнейший шаг к установлению доверия. Очень важно подчеркивать полиэтничный состав школы и наличие у учителей большого опыта по обучению детей различного этнокультурного происхождения. Необходимо также формулировать общие с родителем цели и ценности, касающиеся ребенка («И для нас, и для вас важно, чтобы ребенок получил хорошее образование»).

Для решения второй задачи важно руководствоваться неким общим планом, позволяющим проанализировать различные аспекты жизни семьи.

Дж.Шварц-Кульштадт и У.Мартин определили основные аспекты сбора информации об инокультурном клиенте. Мы

---

<sup>1</sup> Sommers-Flanagan J., Sommers-Flanagan R. Clinical interweing. New Jersey, 2003. P.391

воспользуемся предложенной ими моделью для того, чтобы структурировать работу психолога с родителем-мигрантом.

Первый аспект данной структуры – **этнокультурная ориентация**, т.е. степень того, насколько клиент осознает свою сопричастность к культуре, из которой он происходит (culture of origin), и к доминирующей культуре, в которой он ныне проживает. Это понятие взаимосвязано с аккультурацией.

Обозначим основные рекомендации для оценки этнокультурной ориентации клиента:

1. Узнать, как складывалась миграционная история семьи. Можно спросить, где ребенок родился и вырос, когда семья переехала, ездит ли он на родину, как часто он это делает и т.д.

2. Прояснить, какие отношения существуют между семьей и другими представителями его культуры. Участвуют ли родители и ребенок в традиционных праздниках или обрядах? Являются ли традиции важной составляющей жизни семьи?

3. Поинтересоваться тем, как родители представляют свою жизнь в будущем. Важно ли для них, чтобы ребенок сохранил связь со страной исхода? С какой страной они связывают будущее семьи?

Второй аспект взаимодействия культуры и контекста, который выделяют Дж.Шварц-Кульштадт и У.Мартин, – **семейное окружение**. Поскольку общение в семье – основной механизм трансмиссии культуры, а также важный источник поддержки, необходимо получить информацию о семейной динамике.

Дж.Соммерз-Фланаган рекомендует прояснить следующие аспекты:

1. Каков общий характер семейного окружения? Это нуклеарная или расширенная семья? Для этого могут помочь

2. следующие вопросы: «Расскажите о своей семье. Кто входит в вашу семью? Чем занимаются члены вашей семьи? Как часто ваша семья собирается вместе?»

3. Насколько от ребенка ожидается (явно или неявно) согласие с семейными ценностями и убеждениями? Насколько значимо для родителя, чтобы ребенок соответствовал семейным ожиданиям? Это можно прояснить, например, следующим образом: «Какой жизни вы бы хотели для своих детей? Было ли такое, что ваш ребенок спорит с вами и если да, то по каким поводам?»

4. Чем отличаются требования, предъявляемые семьей, и требования, предъявляемые школой?

Следующий аспект сбора информации – **социальное окружение**, а именно структурные особенности сообщества, в котором живет клиент (географическое местоположение, система социальной поддержки, условия труда, социополитическая ситуация и т.д.).

Дж. Соммерз-Фланаган предлагает следующие направления обсуждения социального окружения с клиентом:

1. С кем общается семья? Есть ли там люди сходного этнокультурного происхождения? С кем дружит ребенок, общается ли он преимущественно с детьми той же этнической группы или у него есть русские друзья?

2. Насколько новое место проживания отличается от прежнего? В чем заключаются эти различия?

3. Кем работают родители? Каков их социально-экономический статус?

4. Какие слои социума играют для семьи поддерживающую роль? Как он воспринимает социальные институты, например, правительство, систему образования и т.п. Важно спросить, к примеру: «К кому вы обращаетесь, если вам нужна помощь?»

Наконец, четвертый аспект взаимодействия культуры и контекста – **языковые особенности**. Высокий уровень владения языком во многом является предиктором успешной адаптации. Поэтому важно отслеживать не только то, на каком языке говорит клиент, но и уровень его владения этим языком.

Необходимо, по Дж.Соммерз-Фланагану, обратить внимание на следующие моменты:

1. На каком языке предпочитают говорить в семье? (При этом необходимо помнить, что прямой вопрос об уровне владения языком – не лучший способ оценки языковой компетентности).

2. Говорят ли дома на русском языке? Насколько хорошо он владеет данным языком?

Дж.Соммерз-Фланаган предлагает общие рекомендации для начального этапа работы с культурно отличающимися клиентами<sup>2</sup>

*Общая информация:*

1. Расспрашивайте об этнических, культурных, племенных и прочих различиях, которые очевидны или становятся очевидными по итогам информации, полученной от клиента

2. Не настаивайте на более глубоком исследовании этих различий, чем то, что было предложено

3. Осознайте, что культурная идентичность и степень аккультурации гибки и изменчивы.

4. Не считайте само собой разумеющимся, что члены одной и той же семьи или пары имеют одинаковый уровень идентификации с культурой или одинаковый опыт взаимодействия с доминирующей культурой.

*Семья:*

1. Признайте, что во многих культурах семья играет центральную роль, поэтому обходитесь с семейными темами с особым вниманием и чувствительностью.

2. Не навязывайте клиенту свое собственное определение семьи или определение, которое вы прочитали применительно к культуре клиента. Будьте открыты тому, как клиент сам воспринимает свою семью.

---

<sup>2</sup> Sommers-Flanagan J., Sommers-Flanagan R. Clinical interweing. New Jersay, 2003. P.396

3. Позвольте нескольким членам семьи прийти на первичную встречу, если они настаивают на этом.

*Коммуникативный стиль*

1. Помните, что паттерны визуального контакта, прямая вербализация проблемы, ведение записей и др. детерминируются культурными нормами, которые весьма разнообразны

2. Не демонстрируйте чрезмерно фамильярный стиль общения, даже если обычно ведете себя таким образом. Стремитесь проявить уважение к клиенту

3. Проясняйте, если что-то непонятно

4. Не проясняйте таким образом, чтобы недостаток ясности казался проблемой клиента