

# Секретное оружие медиатора

Приемы ведения беседы

# Повторение последних слов / словосочетания

**Участник конфликта:** Он меня  
ненавидит.

**Медиатор:** Ты думаешь, он тебя  
ненавидит.

# Открытые вопросы (фраза- «паровоз» + открытый вопрос)

Расскажи, пожалуйста, подробнее о...

Любопытно узнать твое мнение о...

Интересно узнать, что ты думаешь по поводу...

Разреши спросить...

# Уточнение

**(помогает избежать неправильного «перевода» слов собеседника, получить больше информации, подтвердить сказанное ранее)**

**Правильно ли я тебя понял (а), что....?**

**Правильно ли я услышал (а), что ты...?**

**Уточни, пожалуйста, по каким причинам ты это сделал...?**

# Распаковка

**(Выяснение что конкретно имеет в виду собеседник)**

**Поясни, пожалуйста, что означает твоя фраза...?**

**Что ты имеешь в виду, когда говоришь, что она постоянно придирается к тебе?**

**А что с твоей точки зрения считается предательством?**

# Перепаразирование

**(короткий пересказ мысли собеседника своими словами – помогает превратиться в «своего» и убедиться, что ты правильно понимаешь собеседника)**

**То есть, другими словами, ты хочешь сказать, что...**

**Если я тебя правильно понял(а), то...**

**Поправь меня, пожалуйста, если я понял(а) тебя неправильно, мне кажется, что ты имел в виду**

# Отражение чувств собеседника

(сообщение ему о том, что его слышат и понимают)

**Ты очень переживаешь из-за того, что...**

**Ты чувствуешь обиду, так как...**

**Я понимаю, что ты испытываешь сейчас  
сложные чувства...**

**Сейчас тебя раздражают подобные ситуации,  
потому что.....**

# Техника ухода от манипуляций

Я вполне понимаю, что ты чувствуешь свою правоту, НО ситуация неприятна обеим сторонам.

Я понимаю, что у тебя были причины так поступить, НО пора сказать о них другой стороне.

# Резюмирование

**(для проведения промежуточных итогов)**

**Если обобщить все вышесказанное тобой,  
то...**

**Итак, ситуация заключается в том, что...**

**Давайте подведем итог всему сказанному...**