

Семинар-практикум для классных руководителей "Психологические методы и приемы взаимодействия классного руководителя с родителями»

Цель: повышение профессиональной компетенции классных руководителей

ХОД СЕМИНАРА

1. Организация пространства

2. Приветствие. Введение в тему

Приветствие ведущего

Упражнение «Имя + настроение руками»

Ведущий предлагает педагогам назвать свое имя и показать свое настроение сейчас с помощью рук, без слов.

Упражнение «Продолжи предложение»

Участникам раздаются листы с началом фразы Родители - это...». Задание: быстро, не раздумывая продолжить фразу и передать ведущему.

Далее проводится обсуждение результатов выполнения данного задания и причин восприятия педагогами родителей .

3. Основная часть

1 блок

Упражнение «Солнце – воздух – вода» (деление на 3 подгруппы).

Ведущий просит участников разделиться на три подгруппы с помощью расчета

Упражнение «Ассоциации»

Каждая подгруппа придумывает свои ассоциации с родителями и записывает их на своем листе.

1 – ассоциация «растения» («Если бы родители были растениями, то это были бы...»)

2 – ассоциация «транспортное средство» («Если бы родители были бы транспортными средствами, то это были бы...»)

3 – ассоциация «животное» («Если бы родители были бы животными, то это были бы...»).

Время выполнения – 2 минуты.

Далее представитель каждой подгруппы рассказывает об ассоциациях участников (их может быть несколько) и кратко поясняет «почему» сравнили с тем или иным. Ведущий предлагает проанализировать участникам, ассоциаций какого плана было больше - негативных, позитивных, нейтральных- и почему.

Обобщение: все родители очень разные. Найти подход к каждому, установить контакт- наша задача .

Упражнение в парах «Чувства родителей при взаимодействии с классными руководителями, педагогами»

Приглашаются два педагога, распределяются роли: один – «классный руководитель», другой – «родитель». Дается карточка с ситуацией. Необходимо в парах согласно ролям проиграть предложенную ситуацию. Задача каждого: понять, какие чувства в данной ситуации испытывает родитель . (Предположить причину). Далее идет обмен ролями и проигрывание другой ситуации. Обсуждение: чувства родителей при общении с классным руководителем.

СИТУАЦИЯ 1. Классный руководитель после долгих попыток повлиять на поведение ребенка, который всегда пропускал первые два урока, на занятиях был невнимательным и шумным, домашние задания выполнял редко и небрежно, с одноклассниками ссорился, с учителями оговаривался, пригласил родителя ребенка из семьи «группы риска» на разговор.

СИТУАЦИЯ 2. Ребенок в данной школе – новичок. Из прежней школы в эту пришел по причине трудностей в обучении и конфликта с классным руководителем. Педагоги той школы сообщили классному руководителю, что семья этого школьника –

неблагополучная, стоит на учете во многих структурах, родители на контакт не идут. Классный руководитель решил пригласить родителя ребенка для знакомства с ним.

5. Основная часть

2 блок

Мини-лекция «Психологические методы и приемы эффективного взаимодействия классного руководителя с родителями».

Эффективное общение – это...

- Принятие того, что сообщает партнер по общению,
- Принятие его чувств,
- Отказ от осуждения партнера.
-

Мы должны показать собеседнику (в нашем случае – родителю), что понимаем его мысли и чувства. Мы можем и не согласиться с тем, что говорит или делает родитель, но мы в силах принять его чувства. Как? Принятие можно продемонстрировать невербально (мимика, жесты, поза, тон) и вербально (слова).

Как известно, этапы взаимодействия классного руководителя и родителя следующие:

1. Установление контакта.
 2. Прояснение предмета разговора.
 3. Обсуждение и принятие совместного решения с опорой на ресурсы родителя.
- Вопрос группе:

«КАКОЙ ИЗ ЭТИХ ЭТАПОВ ДЛЯ ПЕДАГОГА, КАК ПРАВИЛО, САМЫЙ СЛОЖНЫЙ?»

Как правило, встреча среднестатистического педагога и среднестатистического родителя выглядит примерно так (надеюсь, у вас по-другому): минуя установление контакта («чего это я перед ним буду прыгать?»), сразу к 2 этапу («Так, я вызвал(а) вас потому, что ваш ребенок опять не учится, плохо себя ведет, конфликтует с педагогами и вообще он какой-то стал неуправляемый, Что у вас дома происходит? Вы вообще занимаетесь его воспитанием?» и т.д. и т.п.)

Установление контакта – это так просто для педагога и так непросто для родителя.

Правило трех П: ПРИНИМАЕМ – ПОНИМАЕМ – ПОДДЕРЖИВАЕМ.

Как это делаем? Используя невербальные (мимика, жесты, поза, тон) и вербальные (слова) средства общения.

Методы и приемы:

- «Рефлексивное» и «активное слушание»,
- «Обратная связь»,
- «Я-сообщение»,
- приемы снижения эмоционального напряжения

Мы не можем посылать свои мысли и чувства прямо собеседнику. Мы пользуемся вербальными средствами общения. В качестве слушателя мы интерпретируем сообщение с большей или меньшей степенью точности. Для того, чтобы понять сообщение как можно точнее, полезно применить один из необходимых навыков – ОБРАТНУЮ СВЯЗЬ (сообщение о том, что именно вы слышали).

Вам известно, что существуют ЗАКРЫТЫЕ И ОТКРЫТЫЕ ВОПРОСЫ.

<i>ЗАКРЫТЫЕ</i>	<i>ОТКРЫТЫЕ</i>
Подразумевают однозначные ответы: «да», «нет»	Подтверждение, что вы услышали предыдущую информацию и проявление интереса к тому, что говорит родитель
Ограничивает общение	Стимулирует общение
«Вы сердитесь на учителя математики, потому что он не помогает вашему ребенку?»	«Какая, по-вашему, помощь нужна вашему ребенку по математике?»

Рефлексивное слушание требует от педагога понимания многообразия чувств родителя и способности установить с ним эмоциональный контакт. В результате родитель чувствует, что его слушают и стремится продолжить разговор.

ВАЖНО: желание выслушать родителя (его, может быть, больше и не кому выслушать), уделить ему достаточно времени + принятие как негативных, так и позитивных чувств родителя. Вербализация чувств: «Вы чувствуете..., потому что...», «Вы огорчены..., потому что...».

С чего обычно начинается общение двух людей. С приветствия, в нашем случае – со слова «Здравствуйте». И оно может происходить по разному и иметь в результате различный результат.

Упражнение «Здравствуйте!»

ПОДОЗРЕНИЕ	ЗЛОСТЬ	КРАЙНЯЯ УСТАЛОСТЬ	ИСТЕРИЯ
ГРУСТЬ	УВЕРЕННОСТЬ	ДОБРОЖЕЛАТЕЛЬНОСТЬ	ВРЕДНОСТЬ
ОТВРАЩЕНИЕ	СТРАХ	ПРЕВОСХОДСТВО	РАЗДРАЖЕНИЕ
ЯРОСТЬ	ОСТОРОЖНОСТЬ	САМОДОВОЛЬСТВО	ПОДАВЛЕННОСТЬ
СКУКА	УДИВЛЕНИЕ	БЕСПОКОЙСТВО, ТРЕВОГА	ПОНИМАНИЕ ЧУВСТВ ДРУГОГО
СОЧУВСТВИЕ	РАДОСТЬ	ОБИДА	ГНЕВ
ДОСАДА	ОБВИНЕНИЕ	СЕРДИТО	СТРОГО

Каждому участнику дается карточка с названием эмоции, которую может испытывать любой человек. Задача: не показывая карточку остальным участникам, произнести слово

«Здравствуйте», пытаюсь изобразить предложенную эмоцию. Задача остальных при этом: попробовать понять, какие чувства, эмоции вложил в это слово участник и назвать ее. Дополнительно: а что вы почувствовали в этот момент сами? Хочется ли дальше строить разговор?

Обобщение: все успешно справились с данным заданием, то есть понимание, «как надо» и «как не надо» у нас есть. Но не все так просто: порой мы настолько переполнены своими чувствами (чаще негативными) по поводу родителя, что, как бы мы не пытались соблюдать все необходимые рекомендации для эффективного общения, родитель (а он тоже человек!) в первые секунды «считывает» все наши эмоции и чувства на невербальном уровне, вне зависимости от того, какие бы «сладкие» речи мы не говорили при этом.

Упражнение-эксперимент «Уважаемая, Мария Ивановна»

ТЕКСТ:

« УВАЖАЕМАЯ, МАРИЯ ИВАНОВНА. Я ОЧЕНЬ РАД(А) ВИДЕТЬ ВАС В ШКОЛЕ. ТЕПЕРЬ ВМЕСТЕ С ВАМИ МЫ СМОЖЕМ ПОМОЧЬ ВАШЕМУ СЫНУ СПРАВИТЬСЯ СО ВСЕМИ ТРУДНОСТЯМИ. ВЕДЬ Я ЗНАЮ ВАС, КАК ЧЕЛОВЕКА УМНОГО, НЕРАВНОДУШНОГО, УМЕЮЩЕГО ПОНИМАТЬ РЕБЕНКА. Я ПРЕДЛАГАЮ НАМ СЕЙЧАС ПОГОВОРИТЬ О ТОМ, ЧТО МЫ БУДЕМ С ВАМИ ДЕЛАТЬ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ЭТИХ ТРУДНОСТЕЙ».

(ДОБРОЖЕЛАТЕЛЬНАЯ ИНТОНАЦИЯ
РУКИ, СКРЕЩЕННЫ НА ГРУДИ,
ТЕЛО НЕСКОЛЬКО ОТВЕРНУТО ОТ РОДИТЕЛЯ,
СТАРАЕМСЯ НЕ СМОТРЕТЬ В ГЛАЗА РОДИТЕЛЮ)

ТЕКСТ:

« УВАЖАЕМАЯ, МАРИЯ ИВАНОВНА. Я ОЧЕНЬ РАД(А) ВИДЕТЬ ВАС В ШКОЛЕ. ТЕПЕРЬ ВМЕСТЕ С ВАМИ МЫ СМОЖЕМ ПОМОЧЬ ВАШЕМУ СЫНУ СПРАВИТЬСЯ СО ВСЕМИ ТРУДНОСТЯМИ. ВЕДЬ Я ЗНАЮ ВАС, КАК ЧЕЛОВЕКА УМНОГО, НЕРАВНОДУШНОГО, УМЕЮЩЕГО ПОНИМАТЬ РЕБЕНКА. Я ПРЕДЛАГАЮ НАМ СЕЙЧАС ПОГОВОРИТЬ О ТОМ, ЧТО МЫ БУДЕМ С ВАМИ ДЕЛАТЬ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ЭТИХ ТРУДНОСТЕЙ».

(ДОБРОЖЕЛАТЕЛЬНАЯ ИНТОНАЦИЯ
РОДИТЕЛЬ СИДИТ, ВЫ – СТОИТЕ И ВРЕМЯ ОТ ВРЕМЕНИ ПРОХАЖИВАЕТЕСЬ ПО КАБИНЕТУ,
РУКИ, СЦЕПЛЕННЫ ЗА СПИНОЙ,,
СВЕРЛИМ ГЛАЗАМИ РОДИТЕЛЯ)

ТЕКСТ:

« УВАЖАЕМАЯ, МАРИЯ ИВАНОВНА. Я ОЧЕНЬ РАД(А) ВИДЕТЬ ВАС В ШКОЛЕ. ТЕПЕРЬ ВМЕСТЕ С ВАМИ МЫ СМОЖЕМ ПОМОЧЬ ВАШЕМУ СЫНУ СПРАВИТЬСЯ СО ВСЕМИ ТРУДНОСТЯМИ. ВЕДЬ Я ЗНАЮ ВАС, КАК ЧЕЛОВЕКА УМНОГО, НЕРАВНОДУШНОГО, УМЕЮЩЕГО ПОНИМАТЬ РЕБЕНКА. Я ПРЕДЛАГАЮ НАМ СЕЙЧАС ПОГОВОРИТЬ О ТОМ, ЧТО МЫ БУДЕМ С ВАМИ ДЕЛАТЬ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ЭТИХ ТРУДНОСТЕЙ».

(УЛЫБКА, НО ТОН ОЧЕНЬ СТРОГИЙ,
ЖЕСТИКУЛИРУЕМ ПОЧТИ НА КАЖДОМ СЛОВЕ ЛАДОНЬЮ «ВВЕРХ-ВНИЗ»,
ВТОРАЯ РУКА НА ПОЯСЕ,
ТЕЛО НЕСКОЛЬКО ОТВЕРНУТО ОТ РОДИТЕЛЯ,
СТАРАЕМСЯ НЕ СМОТРЕТЬ В ГЛАЗА РОДИТЕЛЮ)

ТЕКСТ:

« УВАЖАЕМАЯ, МАРИЯ ИВАНОВНА. Я ОЧЕНЬ РАД(А) ВИДЕТЬ ВАС В ШКОЛЕ. ТЕПЕРЬ ВМЕСТЕ С ВАМИ МЫ СМОЖЕМ ПОМОЧЬ ВАШЕМУ СЫНУ СПРАВИТЬСЯ СО ВСЕМИ ТРУДНОСТЯМИ. ВЕДЬ Я ЗНАЮ ВАС, КАК ЧЕЛОВЕКА УМНОГО, НЕРАВНОДУШНОГО, УМЕЮЩЕГО ПОНИМАТЬ РЕБЕНКА. Я ПРЕДЛАГАЮ НАМ СЕЙЧАС ПОГОВОРИТЬ О ТОМ, ЧТО МЫ БУДЕМ С ВАМИ ДЕЛАТЬ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ЭТИХ ТРУДНОСТЕЙ».

(ДОБРОЖЕЛАТЕЛЬНАЯ ИНТОНАЦИЯ
РУКИ, ПОВЕРНУТЫ ЛАДОНЯМИ К РОДИТЕЛЮ,
ТЕЛО ПОВЕРНУТО В СТОРОНУ РОДИТЕЛЯ,
СТАРАЕМСЯ СМОТРЕТЬ В ГЛАЗА РОДИТЕЛЮ)

ТЕКСТ:

« УВАЖАЕМАЯ, МАРИЯ ИВАНОВНА. Я ОЧЕНЬ РАД(А) ВИДЕТЬ ВАС В ШКОЛЕ. ТЕПЕРЬ ВМЕСТЕ С ВАМИ МЫ СМОЖЕМ ПОМОЧЬ ВАШЕМУ СЫНУ СПРАВИТЬСЯ СО ВСЕМИ ТРУДНОСТЯМИ. ВЕДЬ Я ЗНАЮ ВАС, КАК ЧЕЛОВЕКА УМНОГО, НЕРАВНОДУШНОГО, УМЕЮЩЕГО ПОНИМАТЬ РЕБЕНКА. Я ПРЕДЛАГАЮ НАМ СЕЙЧАС ПОГОВОРИТЬ О ТОМ, ЧТО МЫ БУДЕМ С ВАМИ ДЕЛАТЬ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ЭТИХ ТРУДНОСТЕЙ».

(ДОБРОЖЕЛАТЕЛЬНАЯ ИНТОНАЦИЯ
СТОИМ ЗА СТОЛОМ, ОПЕРШИСЬ ОБЕИМИ РУКАМИ НА СТОЛ,
РОДИТЕЛЬ СИДИТ,
ТЕЛО НЕСКОЛЬКО НАКЛОНЕНО НАД РОДИТЕЛЕМ,
СТАРАЕМСЯ НЕ СМОТРЕТЬ В ГЛАЗА РОДИТЕЛЮ, СМОТРИМ МИМО ЧЕРЕЗ ПЛЕЧО РОДИТЕЛЯ)

Среди участников выбирается 5 человек, которые будут «классными руководителями» и произносить предложенную фразу так, как написано у них в карточке. Задача еще 5-ых - они «родители»: отслеживать свои эмоции и чувства и проговаривать их после каждого произнесения фразы.

Обобщение: ЧУВСТВА РОДИТЕЛЯ И ЕГО НАСТРОЙ В ОБЩЕНИИ С КЛ. РУКОВОДИТЕЛЕМ, ОЧЕНЬ ЗАВИСИТ ОТ НАШЕГО НАСТРОЯ (ПРИНЯТИЕ – ПОНИМАНИЕ-ПОДДЕРЖКА), НЕВЕРБАЛЬНОГО И ВЕРБАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ.

Знакомство с памятками

ПАМЯТКА « ТЕХНИКИ И ПРИЕМЫ УСТАНОВЛЕНИЯ И ПОДДЕРЖАНИЯ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО КОНТАКТА С СОБЕСЕДНИКОМ»

1. Приветствие: улыбка, обращение по имени.
2. Установление контакта глаз.
3. Сообщение о вашем восприятии собеседника, его чувств, установок, эмоционального состояния. Примеры: «Мне кажется, что Вы чувствуете...»; «Не чувствуете ли Вы себя несколько...»; «Вы несколько расстроены...».
4. Сообщение о своем эмоциональном состоянии (в данный момент).
 1. Сокращение дистанции (социальной и физической).
 2. Проявление дружеского расположения.
 3. Предоставление возможности выговориться.
 4. Сохранение самообладания.
 5. Подчеркивание значимости собеседника для вас.
 6. Подчеркивание общности с собеседником (сходство интересов, мнений и т.д.).

7. Проявление интереса, сочувствия к проблемам собеседника.
8. Уважение мнения, точки зрения собеседника.
9. Обращение к социально одобряемым мотивам поступков.
10. Предоставление собеседнику возможности почувствовать свое превосходство над вами.
11. Признание перед собеседником своей неправоты раньше его.
12. Не замыкание в беседе на себя, на свое состояние, свои мысли; попытка мысленно встать на место партнера и понять, какие события привели его в это состояние, попытка почувствовать, а каково было бы самому в этом состоянии.
13. Осуществление наблюдения за собеседником, обращение особого внимания на невербальные средства общения: выражение лица, визуальный контакт, интонацию и тембр голоса, позы и жесты, дистанцию между собеседниками.
14. Использование «языка» собеседника при передаче ему информации, ясность изложения.
15. Передача своей информации в сжатой форме.

ПАМЯТКА « ТЕХНИКИ И ПРИЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ВНИМАНИЯ, ПРОБУЖДЕНИЯ ИНТЕРЕСА»

1. Метод «зацепки»: кратко излагается небольшое событие, личные впечатления как исходная точка для беседы.
2. Стимулирование игры воображения: в начале беседы ставятся вопросы по ряду проблем, которые должны в ней рассматриваться.
3. Прямой подход. Краткое сообщение причин, по которым была назначена беседа.
4. Подчеркивание положительного вклада партнера в предстоящее решение проблемы.
5. Подчеркивание положительных последствий успешного решения проблемы для дел и для собеседника лично.
6. Объяснение того, что собеседник не пострадает в результате совместной работы или что риск не велик, как ему кажется.
7. Снятие напряженности: теплые слова, шутка и т.д.
8. Определенная доза юмора.
9. Временный уход от решения проблем до более благоприятного момента.

ПАМЯТКА « ТЕХНИКИ И ПРИЕМЫ, СПОСОБСТВУЮЩИЕ ОРИЕНТАЦИИ В ПРОБЛЕМАХ, ИНТЕРЕСАХ, МОТИВАХ И ПОЗИЦИЯХ СОБЕСЕДНИКА»

1. Выяснение (расспрашивание) заключается в обращении к говорящему за уточнениями.
 - А) открытые вопросы требуют дополнительной информации к первоначальному сообщению. Пример: «Я не совсем понимаю, что вы имеете в виду».
 - Б) закрытые вопросы требуют ответов в форме «да» или «нет». Пример: «Вы предлагаете оставить все, как сейчас?».
2. Перефразирование (вербализация) состоит в передаче говорящему его сообщения словами слушающего.
 - А) собственная формулировка сообщения говорящего в деталях, подробная. Примеры: «Как я понял вас»; «По вашему мнению...»; «Другими словами, вы считаете...».
 - Б) собственная формулировка сообщения говорящего в сокращенном, обобщенном виде; выбирается только существенное, главные моменты сообщения. Примеры: «Если теперь подытожить сказанное вами, то...»; «Таким образом...».
3. Развитие мыслей собеседника. Это могут быть:
 - а) логические следствия сообщения собеседника,

б) интерпретация слов собеседника: выдвигаются предположения относительно причин высказываний собеседника. Пример: «Если исходить из того, что вы сказали, то выходит, что...».

**Знакомство с памяткой «Методы и приемы снижения эмоционального напряжения»
«ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ И ПРИЕМЫ СНИЖЕНИЯ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО
НАПРЯЖЕНИЯ ПАРТНЕРА ПО ОБЩЕНИЮ»**

<i>Перечень методов и приемов, СНИЖАЮЩИХ напряжение</i>	<i>Перечень методов и приемов, ПОВЫШАЮЩИХ напряжение</i>
1. Предоставление партнеру возможности выговориться.	1. Перебивание партнера.
2. Вербализация эмоционального состояния : а) своего, б) партнера.	2. Игнорирование эмоционального состояния: а) своего, б) партнера
3. Подчеркивание общности с партнером (сходство интересов, мнений, единство цели и др.)	3. Подчеркивание различий между собой и партнером, преуменьшение вклада партнера в общее дело и преувеличение своего.
4. Проявление интереса к проблемам партнера.	4. Демонстрация не заинтересованности в проблеме партнера.
5. Подчеркивание значимости партнера, его мнения в ваших глазах.	5. Принижение партнера, негативная оценка его личности.
6. В случае вашей неправоты – немедленное признание ее.	6. Оттягивание момента признания своей неправоты или отрицание ее.
7. Предложение конкретного выхода из сложившейся ситуации.	7. Поиск виноватых и обвинение партнера.
8. Обращение к фактам.	8. Переход «на личности».
9. Спокойный и уверенный темп речи.	9. Резкое убыстрение темпа речи.
10. Поддержание оптимальной дистанции, угла поворота и наклона тела.	10. Избегание пространственной близости, контакта глаз.

Предлагаю проработать некоторые приемы снятия напряжения.

Упражнение «Нас с тобой объединяет» + «Подчеркивание значимости»

Каждый участник обращается к соседу, находит общее между собой и тем человеком, к которому он обращается, заканчивая следующее предложение «Нас с тобой объединяет...» «Мне нравится в тебе...»

Мини-тест «Умеем ли мы слушать»

Опросник «Умеем ли мы слушать?»

Инструкция: «Обведите в кружок номера тех утверждений, в которых описаны ситуации, вызывающие у Вас неудовлетворение, досаду или раздражение при беседе с любым человеком».

<i>№</i>	<i>Утверждение</i>
1.	Собеседник не дает мне шанса высказаться. У меня есть, что сказать, но нет возможности вставить слово.
2.	Собеседник постоянно прерывает меня во время беседы.
3.	Собеседник никогда не смотрит в лицо во время беседы, и я не уверен, слушает ли он меня.

4.	Разговор с таким партнером (см. №3) часто вызывает чувство пустой траты времени.
5.	Собеседник постоянно суетится: карандаш и бумага занимает его больше, чем мои слова.
6.	Собеседник никогда не улыбается. У меня возникает чувство неловкости и тревоги.
7.	Собеседник постоянно отвлекает меня своими вопросами и комментариями.
8.	Что бы я ни сказал, собеседник всегда охлаждает мой пыл.
9.	Собеседник постоянно пытается опровергнуть меня.
10.	Собеседник «передергивает» смысл моих слов и вкладывает в них иное содержание.
11.	Когда я задаю вопрос, собеседник заставляет меня защищаться.
12.	Иногда собеседник переспрашивает меня, делая вид, что не расслышал.
13.	Собеседник, не дослушав до конца, перебивает меня лишь затем, чтобы согласиться.
14.	Собеседник при разговоре сосредоточенно занимается посторонними делами: играет ручкой, протирает стекла очков и т.д. и я твердо уверен, что он при этом невнимателен.
15.	Собеседник делает выводы за меня.
16.	Собеседник всегда пытается вставить слово в мое повествование.
17.	Собеседник смотрит на меня очень внимательно, не мигая.
18.	Собеседник смотрит на меня, как бы оценивая. Это беспокоит.
19.	Когда я предлагаю что-нибудь новое, собеседник говорит, что он думает так же.
20.	Собеседник переигрывает, показывая, что интересуется беседой, слишком часто кивает головой, ахает и поддакивает.
21.	Когда я говорю о серьезном, собеседник вставляет различные истории, шуточки и анекдоты.
22.	Собеседник часто смотрит на часы во время разговора.
23.	Когда я обращаюсь к нему при встрече, он бросает все дела и смотрит внимательно на меня.
24.	Собеседник ведет себя так, словно я мешаю ему делать что-то очень важное.
25.	Собеседник требует, чтобы все соглашались с ним. Любое высказывание завершается вопросом: «Вы тоже так думаете?» или «Вы не согласны?»

А теперь проанализируйте, не делаете ли Вы сами таких (отмеченных Вами) ошибок, при общении с людьми.

Подведение итога: подсчитать число отмеченных ситуаций в процентах от общего числа.

Если результат колеблется в пределах от 70 до 100% (18 и более утверждений) – Вы не очень хороший собеседник. Вам необходимо работать над собой и учиться слушать.

40 – 70% (10-17) – Вам присущи некоторые недостатки. Вы критически относитесь к высказываниям собеседника, и Вам не хватает некоторых достоинств хорошего слушателя: избегайте поспешных выводов, не заостряйте внимание на манере говорить, не притворяйтесь, не ищите скрытый смысл сказанного, не монополизируйте разговор.

10 – 40% (4-9) – Вас можно считать хорошим собеседником, но иногда Вы отказываете партнеру в полном понимании. Повторяйте вежливо его высказывание, дайте ему раскрыть свою мысль полностью, приспособливайте свой темп мышления к его речи и можете быть уверены, что общаться с вами будет еще приятнее.

0 – 10% (до 3) – Вы отличный собеседник, Вы умеете слушать, Ваш стиль общения может стать примером для окружающих.

Многие педагоги говорят: «Чувства родителя, эмоции родителя... А у меня тоже есть чувства и хорошо бы, чтобы родитель тоже знал о них!».

Сообщать родителю о чувствах, испытываемых педагогом, можно как эффективно, так и не эффективно. Различие станет понятным, если уяснить разницу между конструкциями: «ТЫ-сообщение», «Я-сообщение».

Формула «Я-сообщение» оказывается более эффективной, поскольку она реализует доверие и уважение, давая родителю возможность сохранить хорошее самочувствие и желание и дальше взаимодействовать с педагогом.

ВАЖНО! ПОКАЗ ВЕРЫ В РОДИТЕЛЯ!!!

- забыть о прошлых неудачах родителя,
- помочь родителю обрести уверенность в том, что он справится с данной задачей,
- позволить родителю начать с нуля, опираясь на то, что педагог верит в него, в его способность достичь успеха,
- помнить о прошлых удачах и возвращаться к ним, а не к ошибкам.

6. Завершение

Взаимодействие с родителями сложно. Психологических сил педагога тратится больше. В связи с этим необходимо владеть приемами «психологической самоочистки».

– приемы отреагирования – рассказать о ситуации другому человеку, сделать физическое упражнение,

– ритуалы самоочистки – сменить одежду, умыться, «стряхнуть грязь» с рук, смотреть на горящую свечу, «сжигающую» психические загрязнения и т.д.

Упражнение «Солнце: лучики резерва»

Каждый участник получает карточку с изображением солнца. Задание: в кружочке написать свое имя, а на лучиках – свои качества и умения, которые помогают/помогут вам эффективно взаимодействовать при общении с родителями.

Заполнение анкет обратной связи

АНКЕТА ПОДВЕДЕНИЯ ИТОГОВ СЕМИНАРА

1. По 7-бальной системе оцените, пожалуйста следующее (обведите в кружок):

* насколько Вы удовлетворены семинаром в целом: 1 2 3 4 5 6 7

* насколько Вы удовлетворены своей работой на семинаре: 1 2 3 4 5 6 7

2. Что в содержании семинара Вам понравилось? _____

3. Что хотелось бы изменить в проведении семинара? _____

4. Продолжите, пожалуйста, предложения (первое, что придет в голову – самое верное!):

* Самым важным в семинаре для меня было... _____

* Считаю, что семинар помог мне... _____

* Перед началом семинара я ... _____

* Сейчас, после завершения семинара я ... _____

* Считаю, что при общении классного руководителя с родителем важно... _____

* Для меня является важным, чтобы родитель ... _____

* Своим «плюсом» при общении с родителями считаю... _____

* При взаимодействии с родителем мне хотелось бы, чтобы я... _____

5. Какие психологические вопросы вам хотелось бы обсудить в дальнейшем?

Ритуал завершения – упражнение «Спасибо за общение»

Первый участник подходит к любому из остальных, пожимает ему руку со словами: «Спасибо тебе за сегодняшнее общение». Затем второй участник вместе с первым (за руку) подходит к любому из остальных и тоже пожимает руку с теми же словами и так далее, пока все участники группы не окажутся «связанными» рукопожатиями. В завершении ведущий благодарит всех педагогов за работу и предлагает всем вместе крикнуть во весь голос что-то ободряющее и сплывающее классных руководителей, например: «Вместе мы – сила!».

