**Всероссийский конкурс профессионального мастерства**

**«ПЕДАГОГ-ПСИХОЛОГ РОССИИ – 2021»**

**Защита реализуемой психолого-педагогической практики**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
|  |  |  |

**Методика проведения тренинга**

**«Родительское собрание: получаем позитив и учимся инструментам эффективного влияния»**

Конкурсант:

Горохова Юлия Владимировна,

педагог-психолог

МБОУ «Лицей №1 Брянского района»,

д.Добрунь, Брянский район

Брянская область

**Раздел 1. Общая информация о методике проведения тренинга**

**«Родительское собрание: получаем позитив и учимся инструментам эффективного влияния»**

***Направленность:*** психолого-просветительская работа с педагогами

# *Нормативно-правовое обеспечение:* работа в рамках осуществления трудовой функции «Психологическое просвещение субъектов образовательного процесса», код А/06.7, предусмотренной Профессиональным стандартом педагога-психолога (психолога в сфере образования), утвержденным [Приказом](#sub_0) Министерства труда и социальной защиты РФ от 24.07.2015 №514н.

***Информация о разработчике, участниках и месте реализации проекта:*** разработчик – Горохова Юлия Владимировна, педагог-психолог, участники тренинга – педагоги, назначенные классными руководителями и не имеющие опыта классного руководства, место реализации проекта (первоначально) – Муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение «Лицей №1 Брянского района», [www.lyc1-brr.edusite.ru](http://www.lyc1-brr.edusite.ru), e-mail:[lyc1-brr@yandex.ru](mailto:lyc1-brr@yandex.ru), тел./факс (4832) 923-038, 923-637, руководитель и контактное лицо – директор лицея Никитенко Людмила Васильевна.

***Цель:*** развить у участников тренинга уверенность в собственных силах, выработать позитивный настрой к проведению предстоящих родительских собраний.

***Задачи:***

1. Первичное знакомство с группой, отработка навыков самопрезентации.

2. Проработка опасений и страхов, связанных с проведением родительских собраний.

3. Выработка стратегий поведения в стрессовых ситуациях.

4. Овладение знаниями в области классификации видов влияния, использования различных механизмов влияния и механизмов противостояния влиянию.

5. Развитие умения цивилизованному противостоянию нападению и манипуляции. Овладение одной из техник психологической самообороны: техникой внешнего согласия.

6. Сосредоточение на позитивных моментах предстоящих родительских собраний: работа с ожиданиями и целями.

***Форма:*** тренинговое занятие

***Целевая аудитория:*** педагоги, не имеющие опыта классного руководства, назначенные классными руководителями. Социально-психологические особенности аудитории в том, что вновь назначенные классными руководителями педагоги с первого дня работы с классными коллективами имеют те же самые обязанности и несут ту же ответственность, что и классные руководители с многолетним стажем, а родители ожидают от них столь же безупречного мастерства. Одним из наиболее сложных, важных, ответственных направлений в работе классного руководителя является работа с родителями, особенно такая её форма, как групповая работа, то есть родительские собрания. Молодой классный руководитель, как правило, имеет достаточные знания по организации работы, однако, ещё не обрёл необходимый опыт. Предложенное тренинговое занятие позволяет будущим классным руководителям почувствовать себя в ситуации проведения родительского собрания, причем, собрания успешного.

***Основные этапы реализации проекта:***

1. Знакомство с группой

2. Визуализация страха

3. Выработка стратегий поведения в стрессовых ситуациях

4. Теоретическая часть в форме конструирования схемы видов и механизмов влияния

5. Овладение одной из техник психологической самообороны: техникой внешнего согласия

6. Формирование позитивного образа мероприятия «Родительское собрание»

7. Завершающий этап: отзывы и комментарии, критика и пожелания.

***Требования к ведущему:*** преимуществом будет наличие опыта тренинговой работы со взрослыми группами.

***Требования к помещению:*** помещение должно быть оснащено мультимедийным оборудованием, позволяющим вывести информацию на экран; площадь помещения должна позволить организовать круг из стульев по количеству участников + ведущий, свободный в центре.

***Оборудование и материалы:***

- папки-планшеты по количеству участников;

- бумага формата А4 для выполнения рисунков;

- акварельные карандаши/фломастеры разных цветов;

- разрезные карточки для составления интерактивной схемы видов и механизмов влияния;

- записки с примерами ситуаций-нападений (свернуты текстом внутрь, вложены в коробку);

- бланки с примерами незаконченных предложений.

***Целесообразность проведения – место в образовательном процессе:*** конец августа - перед началом учебного года и предстоящими первыми родительскими собраниями.

***Отведенное время:*** при количестве участников 12 человек общее время занятия составляет ориентировочно 1 час. При меньшем или большем количестве участников время проведения уменьшается/увеличивается пропорционально количеству участников.

***Ожидаемые результаты:*** повышение психолого-педагогической компетенции педагогов, исполняющих обязанности классных руководителей, повышение стрессоустойчивости, овладение конкретными приемами психологической защиты

***Факторы, влияющие на достижение результатов проекта:***

- Возраст и опыт педагогической работы участников тренинга. Частая тенденция: чем больше временнОй опыт педагогической работы, чем старше участники тренинга, тем больше психологическое сопротивление в процессе самого тренинга.

- Личная заинтересованность участников тренинга. Общая тенденция: чем выше личная заинтересованность и желание конструктивно проводить родительские собрания, тем меньше психологическое сопротивление в процессе самого тренинга.

***Сведения об апробации проекта:*** тренинговое занятие «Родительское собрание: получаем позитив и учимся инструментам эффективного влияния» проводилось в МБОУ «Лицей №1 Брянского района» (3 группы: две группы молодых педагогов Лицея №1 и группа завучей по воспитательной работе, проходящих повышение квалификации в ГАУ «Брянский институт повышения квалификации работников образования» в рамках выездного семинара на базе МБОУ «Лицей №1 Брянского района»), в МБОУ «Средняя школа №71 города Брянска» (группа молодых специалистов, принятых на работу после окончания педагогического университета), на Весенней школе психологии, организованной ГАУ «Центр ППМСП» Брянской области (разновозрастная группа педагогов).

**Раздел 2. Технологическая карта и сценарий проведения тренингового занятия**

**«Родительское собрание: получаем позитив и учимся инструментам эффективного влияния»**

***Ход занятия:***

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Этап занятия** | **Ориентировочное время** | **Цель** | **Деятельность ведущего** | **Деятельность группы** | **Примечания для ведущего** |
| **1. Знакомство с группой** | 10 мин | Снятие первичного напряжения у участников тренинга; объявление и принятие целей и задач, правил и норм работы в группе; первичное знакомство и представление себя | - Представление  - Пояснение кратко целей и задач занятия  - Введение правил и норм  - Формализованное знакомство по заданному плану  - Поддержка участников  - Обратная связь | - Принятие правил  - Самопрезентация каждого участника, начало работы над темой занятия: дать определение родительскому собранию с использованием Я-высказывания  - Обратная связь | Знакомство очень важно само по себе – и для работы в конкретной группе, и для дальнейшей деятельности в коллективе, если целевая аудитория – молодые педагоги, только принятые на работу. Нельзя произвести первое впечатление дважды. Также следует учесть, что у многих участником может отсутствовать опыт тренинговой работы и ведущему придётся преодолевать некоторое сопротивление участников. |
| **2.Визуализация страха** | 5 мин | Проработка опасений и страхов, связанных с родительским собранием | - Инструкция ведущего: нарисовать самый большой страх родительского собрания  - Напоминание участникам об отведенном времени при выполнении работы  - Инструкция ведущего: назвать свой рисунок одним словом, словосочетанием или предложением | - Выполнение рисунка  - Придумывание названия рисунку | Несмотря на кажущуюся примитивность данного упражнения, визуализация сама по себе помогает снять напряжение, поэтому обычно участники охотно выполняют предложенное задание.  Придумывание названия, в свою очередь, позволяет выразить вербально некоторую неопределенность чувств. Называя свой рисунок, участник как бы очерчивает основную проблему |
| **3. Выработка стратегий поведения в стрессовых ситуациях** | 10 мин | Выработка и обсуждение каждым участником группы стратегий поведения в нестандартных, «неловких», пугающих, конфликтных ситуациях, возможных на родительском собрании | - Инструкция участникам: представить, что ситуация, которую нарисовали, действительно случилась. Написать алгоритм Ваших действий.  - Организация обсуждения рисунков, их названий, алгоритмов действий  - Поддержка участников  - Обратная связь | - Работа по определению стратегии поведения в «своей» нарисованной ситуации, выработка краткого алгоритма действий  - Обсуждение рисунка: что нарисовали, как назвали, что самое волнующее в этой ситуации и каковы пути выхода из неё  - Обратная связь | В случае первичного замешательства участников и комментариев типа «Ну я не знаю, как с этой ситуацией справиться. Поэтому она меня и волнует» необходимо указать участникам, что сейчас на занятии есть время продумать алгоритм действий, в реальной жизни времени на обдумывание, как правило, бывает очень мало |
| **4.Теоретичес-кая часть в форме конструирова-ния схемы видов и механизмов влияния** | 12 мин | Формирование понятий о видах влияния, механизмах влияния и противостояния влиянию. Объяснение важности овладения инструментами эффективного влияния. | - Объяснение необходимости и важности влияния педагога на родителей во время родительского собрания  - Объяснение факта взаимного влияния педагога и родителей на родительском собрании  - Краткое, доступное, понятное объяснение механизмов влияния, их отличий по характеру воздействия на партнёра по общению и конструктивностью конечной цели  - Конструирование (собирание) схемы видов и механизмов влияния | - Включенное слушание объяснений ведущего  - Продумывание/соот-несение определения механизма влияния и типичных фраз с указанием (названием) самого механизма | Теоретическое знание, предложенное ведущим участникам группы вряд ли будет для каждого из них чем-то принципиально новым. Даже вводя новые термины, по сути каждый из участников понимает, о каком конкретно механизме влияния идёт речь и, как правило, легко включается в работу. На этом этапе сначала больше говорит ведущий. Затем каждый участник, получив карточку-определение или карточку-типичные фразы, активно задействован. Это и подготовка перед восприятием незнакомой участникам тренинга информации |
| **5. Овладение одной из техник психологичес-кой самообороны: техникой внешнего согласия** | 12 мин | Развитие компетенции в области психологической защиты, умения цивилизованного противостояния нападению и манипуляции с помощью техники внешнего согласия | - Рассказ ведущего о техниках противостояния влиянию, особое внимание – технике внешнего согласия  - Проработка техники внешнего согласия вместе с ведущим (два-три тренировочных примера)  - Предложение участникам самостоятельно «нападать» и «защищаться» с помощью предложенных ведущим вопросов-нападений  - Поддержка участников  - Обратная связь | - Включенность в диалог  - Проработка тренировочных примеров вместе с ведущим  - Отработка ситуаций психологического нападения и психологической самообороны с помощью техники внешнего согласия  - Обратная связь | Для успешного овладения техникой внешнего согласия, для конструктивного проведения занятия для ведущего крайне важно, чтобы все участники тренинга поняли теоретическую суть техники и были внимательны при обработке тренировочных примеров. |
| **6.Формирова-ние позитивно-го образа мероприятия «Родительское собрание»** | 7 мин | Настройка на позитивное восприятие и формирование положительной эмоциональной оценки предстоящих родительских собраний | - Инструкция участникам: представить себя в ситуации супер-успеха на родительском собрании и закончить предложения на бланках, которые раздаст ведущий  - Организация предложений участниками группы фраз-мотиваторов  - Поддержка участников  - Обратная связь | - Заполнение бланков с незаконченными предложениями  - Выбор самой сильной фразы-мотиватора  - Предложение своей мотивирующей фразы остальным участникам группы  - Обратная связь | Участники группы легко и с удовольствием соглашаются на такой вид работы; зачитывая свои фразы, каждый передает остальным участникам группы свой позитивный настрой. |
| **7. Завершаю-щий этап** | 4 мин | Выражение чувств, снятие усталости и напряжения | - Выражение благодарности участникам группы | - Выражение чувств  - Отзывы и комментарии  - Критика и пожелания | Этап важен для снятия возможного напряжения и усталости участников; для ведущего крайне важен в плане дальнейшего совершенствования занятия с учетом критики и пожеланий участников. |

Для составления теоретической части занятия, включения тренировочных примеров и некоторых предлагаемых для отработки во время занятия ситуаций-нападений использована ***литература:***

Сидоренко Е.В. Тренинг влияния и противостояния влиянию. – Спб.: Речь, 2002. – 256 с. ISBN 5-9268-0069-2.

***Сценарий тренинга (для ведущего)***

1. **Знакомство с группой.**

Представиться по имени.

Пояснить участникам кратко цели и задачи тренинга. *Мы сегодня собрались здесь, чтобы развить уверенность в собственных силах, выработать позитивный настрой к проведению предстоящих родительских собраний. Это цель нашего тренинга.* Объявить задачи.

Ввести правила и нормы:

- норму психологического равенства, следовательно, обращаемся по имени;

- норму активности, следовательно, включаемся и работаем;

- норму уважительного отношения друг к другу, следовательно, мы не перебиваем друг друга, не выкрикиваем, не даем оценок высказываниям других участников;

- норма «здесь и сейчас». *Давайте договоримся, что здесь у нас формируется определенное закрытое сообщество. Мы все будем экспериментировать. Предлагаю не выносить на обсуждение за пределы этой комнаты высказывания и действия участников группы. Например, не стоит рассказывать кому-то: «А знаешь, у нас на тренинге Мария Васильевна из 3-Б так переживала…» Согласны ли вы, что мы выносим из этой комнаты только новые знания и умения, а не личную информацию друг о друге?*

Формализованное знакомство по плану: назвать имя, какой предмет будете преподавать, дать определение родительскому собранию Я-высказыванием, используя выражения: «Я думаю, что родительское собрание это…», «Для меня родительское собрание – это…». Например,

*Меня зовут Юлия. Я психолог. Для меня родительское собрание – это…(возможность заручиться поддержкой родителей, а также способ почувствовать собственную компетентность).*

Выполнение упражнения каждым участником по кругу.

**Поддержка участников.**

**Обратная связь.** Вопрос группе: кому сложно было называть себя по имени?

**10 минут**

1. **Рисунок страха.**

*Сейчас каждый из нас подумает минуту и постарается нарисовать свой самый большой страх родительского собрания. Что, на ваш взгляд, самое ужасное, из того, что может произойти на родительском собрании? Чего вы больше всего боитесь? Что заставляет вас волноваться при мысли о родительском собрании? Может, какая-то нелепая или нестандартная ситуация. Думаем минуту и рисуем. На эту работу у нас три минуты.* (Ведущий раздает планшеты и фломастеры, дает возможность выбрать цвет).

**Напоминать участникам о времени.**

Когда время вышло, группа справилась, инструкция: а теперь подпишите свой рисунок одним словом, словосочетанием или одним предложением.

**5 минут**

1. **Выработка стратегий поведения в стрессовых ситуациях**

Когда рисунки подписаны: *теперь предлагаю вам перевернуть лист и написать такую фразу: И что с этим делать? Представьте, что ситуация, которую вы нарисовали, действительно случилась. Вот так: произошло именно то, чего Вы боялись. И что с этим делать. Напишите, пожалуйста, краткий алгоритм ваших действий. Два-три предложения.* **Участники пишут.**

*Имейте ввиду, сейчас у Вас есть время подумать и проиграть оптимальный выход из сложившейся неприятной ситуации, в реальной жизни времени, как правило, не бывает и принимать решение нужно очень быстро.*

Инструкция, когда закончили писать: *а сейчас кто готов рассказать про свои страхи и получить поддержку от нашей группы? Пожалуйста, давайте начнет …* (указать конкретного участника)*. Что вы нарисовали? Как назвали ваш рисунок? Какой выход из ситуации?* Тренеру необходимо задействовать возможно большее количество участников.

**Поддержка участников.**

**Обратная связь.** Вопрос группе: что самое сложное было в этом упражнении? Рисовать, придумать название, алгоритм выхода или рассказать об этом группе?

**10 минут**

1. **Теоретическая часть в форме конструирования схемы видов и механизмов влияния.** Несколько слов тренера о необходимости умения педагога влиять на родителей, в том числе на *группы* родителей, для решения образовательных, воспитательных и развивающих задач, поставленных школой. Рассказ о видах и механизмах влияния и противостояния влиянию (можно отдельные слайды из презентации). *Итак, в процессе общения, в том числе на родительском собрании, мы, чтобы удовлетворить свои потребности, влияем на людей, а также испытываем их влияние, потому что у других людей тоже есть свои личные потребности. Это взаимное влияние. Все механизмы влияния можно условно разделить на три группы: варварское или нецивилизованное влияние и влияние цивилизованное, а также формы, переходные от варварских к цивилизованным. Чем они отличаются? В первую очередь характером нашего воздействия на партнера по общению и конструктивностью конечной цели. Цивилизованное влияние, которое производится через такие механизмы как аргументация, контраргументация, самопродвижение, конструктивная критика, не оказывает негативного влияния на партнера и приводит к достижению конечной цели. Варварское влияние, а это психологическое нападение, принуждение, по Далю – приневоливанье, приводит к тому, что партнер по общению испытывает дискомфорт и не способствует решению поставленных задач. Особое место занимает манипуляция – это переходная ступень от варварства к цивилизации, полуцивилизованный вид влияния. Она нацелена на то, чтобы принудить человека чувствовать, думать и действовать так, как это выгодно манипулятору, но при этом так, чтобы человеку не казалось, что его принудили. Если манипуляция скрыта, она может казаться вполне цивилизованным механизмом, однако, если она откроется, то партнер по общению чувствует себя крайне отвратительно, и делу это не способствует, так как человек, поняв, что его используют, оказывает большое внутреннее сопротивление. К другим переходным механизмам влияния можно также отнести заражение, внушение, просьбу, игнорирование. Почему переходные? В той или иной конкретной ситуации эти механизмы могут действовать разрушающе, а могут конструктивно. Например, если Вы игнорируете прямое обращение или просьбу Вашего коллеги, умышленно не замечая её, чтобы задеть или обидеть человека – это варварство, а вот если Вы проигнорируете в беседе какую-то бестактность, которую нечаянно допустил Ваш собеседник – это вполне цивилизованно. Каждый механизм влияния может быть также и механизмом противостояния влиянию. Другими словами, когда мы пытаемся противостоять оказываемому давлению, мы используем те же механизмы и ещё некоторые дополнительные. Сейчас мы с вами попробуем собрать нашу схему типов влияния, используя определения, которые дают мастера психологии. Итак, каждому из Вас сейчас достанутся карточки с определениями. Ваша задача сориентироваться о каком механизме влияния идет речь и поместить эту карточку на нашу магнитную доску. Кому-то из Вас достанутся типичные высказывания – отдельные фразы, их тоже нужно будет отнести к «своему» - соответствующему механизму влияния.*Раздать карточки с определениями и типичными фразами каждому участнику. Одну для примера оставить себе. Прочитать свою карточку и прикрепить её на доску к соответствующему виду влияния. Просить всех участников по очереди зачитать свои тексты и разместить их на доске в нужном месте.

**12 минут**

1. **Овладение одной из техник психологической самообороны: техникой внешнего согласия.**  Рассказ ведущего о технике.

*Техника внешнего согласия или «наведения тумана» особенно эффективна против несправедливой критики или откровенной грубости. Уверенный человек внешне соглашается, но при этом может и не изменить своей позиции. Каждому человеку важно, чтобы с ним соглашались, по крайней мере признавали за ним право на собственное мнение. Между тем в нашей речи очень часто вместо «да» звучит «нет». Сейчас нам предстоит задача научиться найти в высказываниях партнера то, с чем можно было бы согласиться.*

*Сейчас я буду обращаться к вам с нелепыми утверждениями и вопросами, а вам нужно будет со мной соглашаться, чтобы я ни говорила. Постарайтесь найти в моей фразе то, с чем вы могли бы согласиться. Например, вы можете согласиться с какой-то частью высказывания партнера, или с тем, что то, на что он обратил внимание, действительно важно, представляет интерес, заставляет задуматься, содержит в себе рациональное зерно и т.д. Ваш ответ на любую фразу должен начинаться со слова «Да». Однако, наш обмен репликами не должен походить на беседу сумасшедших. Например, я говорю: «Как здорово, что сегодня все девушки пришли на тренинг в африканских костюмах». Если мне ответят: «Да, здорово!», это будет согласием, но слишком внешним. Если мне скажут: «Да, здорово, что все девушки сегодня пришли», то это будет согласием с частью моего высказывания. Итак, попробуем?*

*- (Имя), Как хорошо, что все участники тренинга уже достигли пенсионного возраста, все уже компетентные люди. (…Да, люди собрались в определенной степени компетентные)*

*- (Имя), А правда, замечательно, что у Кати такой чудесный изумрудный цвет костюма? (… Да, я тоже люблю изумрудный цвет, либо: Да, Катя действительно чудесно выглядит).*

*- (Имя), За окном такая холодная зима… (…Да, зимы бывают холодными).*

После разъяснения сути упражнения участникам предлагается попробовать отвечать на возможные нападения. Для этого ведущий берет коробку с записками-нападениями, спрашивает, кто из участников хочет нападать, раздает записки-нападения по одной. Пока не закончили одну ситуацию, следующую не начинаем.

*Итак, у меня в коробке возможные варианты нападений. Кто из вас первым хочет попробовать нападать? Задача нападающего: вы в роли родителя на родительском собрании, надо прочитать вопрос так, чтобы предполагаемая учительница просто опешила и растерялась, то есть реально напасть. Помните, что интонация и при нападении и при защите крайне важна, она несет огромную смысловую нагрузку и задача защищающегося ответить как можно увереннее. Нападающий адресует свой вопрос конкретному человеку, то есть обращаетесь к участнику по имени и задаете вопрос.* Выполнение упражнения.

**Поддержка участников.**

**Обратная связь.** Вопрос группе: что самое сложное было в этом упражнении? Что для вас сложнее: нападать или защищаться?

**12 минут**

1. **Формирование позитивного образа мероприятия «родительское собрание».** *Представьте себя в ситуации супер-успеха на родительском собрании. А сейчас каждый из вас получит бланк с незаконченными предложениями (раздать бланки). Ваша задача эти предложения продолжить. Как вы понимаете, правильных и неправильных ответов нет. Первое, что приходит вам в голову – и есть ваш ответ. На эту работу вам не более трех минут.* Раздать бланки с незаконченными предложениями.

*- Я жду родительского собрания, потому что \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.*

*- Родители в моем классе должны остаться довольными родительским собранием, так как я \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.*

*- Мне вообще должны нравиться родительские собрания, потому что \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.*

*Теперь посмотрите на свои законченные предложения и выберите то, которое Вам наиболее близко и эмоционально, и по сути. Обведите его кружочком. Сейчас мы все пройдемся по кругу и каждый просто зачитает одну свою фразу.*

**Поддержка участников.**

**Обратная связь.** Вопрос группе: насколько легко или сложно заставить себя найти позитив, когда вектор уже задан? Сложно ли озвучить свои мысли?

**7 минут**

1. **Завершающий этап.** Благодарность участникам тренинга за участие, активность, плодотворную работу. Выражение надежды, что он был полезен. Просьба написать несколько слов о занятии – принимаются любые отзывы и комментарии, критика и пожелания (предложить выбрать цвет бумаги для отзыва: в общем и целом занятие понравилось – зеленая, нейтрально – желтая, не понравилось – красная)

**4 минуты**

***Приложение 1***

***Перечень предлагаемых для отработки вопросов-нападений***

Интонация с пренебрежением и иронией:

**- (Имя), я и не знал, что наша классная дама такая легкомысленная.**

Интонация возмущения и недовольства:

**- (Имя), Вы всегда такая придирчивая, когда проверяете домашние задания?**

Интонация с пренебрежением и иронией:

**- (Имя), Вы, наверное, СПЕЦИАЛЬНО не учились проводить родительские собрания?**

Интонация разочарования и возмущения:

**- (Имя), так у Вас ВООБЩЕ нет опыта работы с детьми?**

Интонация вкрадчивая:

**- (Имя), говорят, у Вас какие-то проблемы с администрацией?**

Интонация превосходства:

**- (Имя), хотите, я Вас научу, как с директором нужно разговаривать? А то, похоже, у Вас не очень получается…**

Интонация возмущения:

**- (Имя), ничего себе, лицей разбогател. Вон какие компьютеры. А с родителей надо деньги в какой-то «классный фонд» собирать?**

Интонация отчитывающего возмущенного родителя:

**- (Имя), как Вы могли сказать моей дочери, что она иначе должна одеваться на занятия? Ведь она ребенок, Вы её оскорбили.**

Интонация надменности и насмешки:

**- (Имя), Вы как-то уж очень ДОЛГО думаете…**

Интонация ядовитой насмешки:

**- (Имя), ну, зачем так официально? Расслабьтесь…**

Интонация возмущения, праведного гнева:

**- (Имя), это Вы для премии так нас убеждаете и стараетесь?**

***Приложение 2.***

***Бланки с незаконченными предложениями (распечатать по количеству участников)***

*- Я жду родительского собрания, потому что \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.*

*- Родители в моем классе должны остаться довольными родительским собранием, так как я \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.*

*- Мне вообще должны нравиться родительские собрания, потому что \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.*

*- Я жду родительского собрания, потому что \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.*

*- Родители в моем классе должны остаться довольными родительским собранием, так как я \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.*

*- Мне вообще должны нравиться родительские собрания, потому что \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.*

*- Я жду родительского собрания, потому что \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.*

*- Родители в моем классе должны остаться довольными родительским собранием, так как я \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.*

*- Мне вообще должны нравиться родительские собрания, потому что \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.*

***Приложение 3. Схема видов и механизмов влияния, которую должны собрать участники тренинга***

**ВИДЫ ВЛИЯНИЯ**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Нецивилизованные (варварские)** | **Переходные** | **Цивилизованные** |
| **- методы влияния, зачастую импульсивные, при которых инициатор влияния не задумывается о сохранении и развитии дела, деловых отношений и личностной целостности другого человека** | **- методы влияния, которые можно считать и варварскими, и цивилизованными, в зависимости от *целей влияния* и *конкретной ситуации*** | **- методы открытого влияния словом, адресованы к интеллектуальным возможностям человека; способствуют развитию и сохранению дела, деловых отношений, личной целостности адресата** |
| **ПРИНУЖДЕНИЕ** | **ЗАРАЖЕНИЕ** | **АРГУМЕНТАЦИЯ** |
| **- приневоливанье человека к выполнению определенных действий с помощью угроз и лишений** | **- передача своего состояния или отношения другому человеку или группе людей, которые каким-то образом (пока не нашедшим объяснения) перенимают это состояние или отношение** | **- высказывание и обсуждение доводов в пользу предлагаемого решения с целью формирования или изменения отношения собеседника к данному решению или позиции** |
| **НАПАДЕНИЕ** | **ВНУШЕНИЕ** | **САМОПРОДВИЖЕНИЕ** |
| **- внезапная атака на чужую психику, целенаправленная (совершаемая с сознательным намерением) или импульсивная, являющаяся формой разрядки эмоционального напряжения; это резкий и сокрушительный удар словом, нарушающий душевное равновесие адресата** | **- сознательное неаргументированное воздействие на человека или группу людей, имеющее своей целью изменение их состояния и создания предрасположенности к определенным действиям** | **- открытое предъявление свидетельств своей компетентности и квалификации для того, чтобы быть оцененным по достоинству и благодаря этому получить преимущества в отборе кандидатов, назначении на должность и т.п.** |
| **деструктивная критика** | **ПРОСЬБА** | **КОНСТРУКТИВНАЯ КРИТИКА** |
| **- пренебрежительные или оскорбительные суждения о личности человека, грубое осуждение или осмеяние его дел и поступков, значимых для него людей, ценностей** | **- обращение к адресату с призывом удовлетворить потребности инициатора воздействия** | **- подкрепленное фактами обсуждение целей, средств или действий инициатора воздействия и обоснование их несоответствия целям, условиям и требованиям адресата** |
| **деструктивная констатация** | **ИГНОРИРОВАНИЕ** |  |
| **- напоминание об объективных фактах, которые человек не в состоянии изменить или «дружеские», «безобидные» ссылки и намеки на ошибки, промахи, допущенные адресатом в прошлом, шутливое упоминание личных тайн адресата** | **- умышленное невнимание, рассеянность по отношению к партнеру, его высказываниям и действиям** |  |
| **деструктивные советы**  **- непрошенные рекомендации по изменению позиции, способа поведения; безапелляционные указания, не подразумеваемые социальными или рабочими отношениями партнеров** | **МАНИПУЛЯЦИЯ**  **- преднамеренное и СКРЫТОЕ побуждение другого человека к переживанию определенных состояний и выполнению действий, необходимых для достижения инициатором его целей** |  |

***Приложение 4.***

***Разрезные карточки для составления схемы видов и механизмов влияния.***

Для упрощения работы можно использовать бумагу трёх цветов: нецивилизованные методы и их описание готовятся для участников на красной бумаге, переходные – на жёлтой, цивилизованные – на зеленой.

НЕЦИВИЛИЗОВАННЫЕ

- методы влияния, при которых инициатор влияния не задумывается о сохранении и развитии дела, деловых отношений и личностной целостности другого человека, часто импульсивные, с большим энергетическим зарядом

ПРИНУЖДЕНИЕ

- приневоливанье человека к выполнению определенных действий с помощью угроз и лишений

*«Те, кто мне сейчас собирается возразить, потом долго будут это расхлёбывать»*

*«Те, кто не будет участвовать в корпоративном празднике нашего педагогического коллектива, потом пожалеют об этом»*

*«Те, кто отказывается от одинакового для всех обеда, который удобно готовить нашим поварам, лишаются права пользования столовой»*

НАПАДЕНИЕ

- внезапная атака на чужую психику, целенаправленная (совершаемая с сознательным намерением) или импульсивная, являющаяся формой разрядки эмоционального напряжения; это резкий и сокрушительный удар словом, нарушающий душевное равновесие адресата

деструктивная критика

- пренебрежительные или оскорбительные суждения о личности человека, грубое осуждение или осмеяние его дел и поступков, значимых для него людей, ценностей

*«Ты вечно окружаешь себя подозрительными людьми»*

*«Твои дети всегда отличались невоспитанностью»*

*«Меня поражает твоя страсть к дешевым вещам»*

*«Всё, к чему ты прикасаешься, превращается в ничто»*

*«Как ты можешь так нелепо одеваться?»*

деструктивная констатация

- напоминание об объективных фактах, которые человек не в состоянии изменить или «дружеские», «безобидные» ссылки и намеки на ошибки, промахи, допущенные адресатом в прошлом, шутливое упоминание личных тайн адресата

*«Ну да, ты же из маленького города»*

*«Ты ведь говорил, что в твоей семье есть и другие отклонения»*

*«Я помню, ВУЗ ты закончил не очень престижный»*

*«Хорошо, что Аня не знает, что у тебя было с Натальей Алексеевной»*

*«Когда ты сердишься, я почему-то вспоминаю твоего брата, который попал в места не столь отдаленные»*

деструктивные советы

непрошенные рекомендации по изменению позиции, способа поведения; безапелляционные указания и повеления, не подразумеваемые социальными или рабочими отношениями партнеров

*«На твоем месте я бы …»*

*«В твоём положении не стоит …»*

*«Пора бы тебе уже усвоить …»*

*«Немедленно забери своё заявление …»*

*«Запомни на будущее, что тебя это не касается»*

ПЕРЕХОДНЫЕ

- методы влияния, которые можно считать и варварскими, и цивилизованными, в зависимости от *целей влияния* и *конкретной ситуации*

ЗАРАЖЕНИЕ

- передача своего состояния или отношения другому человеку или группе людей, которые каким-то образом (пока не нашедшим объяснения) перенимают это состояние или отношение

ВНУШЕНИЕ

- сознательное неаргументированное воздействие на человека или группу людей, имеющее своей целью изменение их состояния и создания предрасположенности к определенным действиям

ПРОСЬБА

- обращение к адресату с призывом удовлетворить потребности инициатора воздействия

МАНИПУЛЯЦИЯ

- преднамеренное и СКРЫТОЕ побуждение другого человека к переживанию определенных состояний, принятию решений и выполнению действий, необходимых для достижения инициатором его целей

ИГНОРИРОВАНИЕ

- умышленное невнимание, рассеянность по отношению к партнеру, его высказываниям и действиям

ЦИВИЛИЗОВАННЫЕ

- методы открытого влияния словом, адресованы к интеллектуальным возможностям человека; способствую развитию и сохранению дела, деловых отношений, личной целостности адресата; имеют небольшой энергетический заряд

АРГУМЕНТАЦИЯ

- высказывание и обсуждение доводов в пользу предлагаемого решения с целью формирования или изменения отношения собеседника к данному решению или позиции

САМОПРОДВИЖЕНИЕ

- открытое предъявление свидетельств своей компетентности и квалификации для того, чтобы быть оцененным по достоинству и благодаря этому получить преимущества в отборе кандидатов, назначении на должность и т.п.

КОНСТРУКТИВНАЯ КРИТИКА

- подкрепленное фактами обсуждение целей, средств или действий инициатора воздействия и обоснование их несоответствия целям, условиям и требованиям адресата