

**ТРЕНИНГ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ  
ПСИХОЛОГА И ПЕДАГОГА С  
РОДИТЕЛЯМИ**

**Проводила: Сбруева И.В.**

# ТРЕНИНГ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПЕДАГОГА С РОДИТЕЛЯМИ

**Условия проведения тренинга.** Данный тренинг адресован педагогам, которым по роду своей деятельности приходится общаться с родителями их воспитанников: воспитателям групп продленного дня, воспитателям детских дошкольных учреждений, руководителям кружков и т. д. При формировании групп желательно учитывать профессиональный профиль и профессиональные интересы участников и в соответствии с этим строить программу тренинга. Также следует учитывать уровень знаний участников в области психологии общения, и в случае, если большинство педагогов уже проходили подобные тренинги, некоторые упражнения первого дня можно заменить более сложными.

Число участников тренинга может быть различным — от 8 до 30 человек. Оптимальная группа состоит из 14-20 человек.

Некоторые упражнения предполагают одновременную работу двух тренеров, если это условие невыполнимо, то можно пригласить помощника (учителя, старшего воспитателя, социального педагога, и т. д.).

Для успешной работы необходима хорошая организация пространства:

- Достаточно просторное и хорошо проветриваемое помещение.
- Наличие стульев по числу участников. Стулья должны быть без подлокотников и желательно легкой конфигурации. Это связано с тем, что в ходе проведения тренинга предполагается работа в подгруппах. Массивные, тяжелые стулья или кресла в значительной степени замедляют темп проведения тренинга и делают невозможным выполнение некоторых упражнений.
- Наличие доски, блокнота, магнитофона.

Также необходимо обеспечить всех участников раздаточным материалом. **Программа построения тренинга.** Тренинг проводится в течение трех дней.

Первый день посвящен знакомству участников с азами психологии общения и при достаточно продвинутой группе может быть сокращен или объединен со вторым днем.

Второй день посвящен применению психологических знаний в области общения в педагогической практике.

Третий день посвящен конфликтам.

Несмотря на то, что представляемый тренинг является структурным единым блоком, и в течение нескольких лет отработывался на практике в такой последовательности, возможен вариант использования как материала только 1 дня, так и отдельных упражнений.

## ДЕНЬ ПЕРВЫЙ. АЗБУКА ОБЩЕНИЯ

1. Знакомство.
2. Упражнение «Мой взгляд на мои отношения».
3. Упражнения «Работа с родителями».
4. Упражнение «Эффективность общения».
5. Упражнение «Что я вижу на картине?».
6. Мини-лекция «Визуал, аудиал, кинестетик».
7. Упражнение «Мудрый слушатель».
8. Обратная связь.

### ЗНАКОМСТВО

**Цель:** знакомство участников друг с другом и тренером.

**Содержание:** знакомство проходит в кругу, с мячом. Начинает знакомство ведущий тренинга. Он немного рассказывает о себе, тем самым давая установку и настрой на все последующие дни тренинга. Затем он передает мяч по кругу, и каждый участник называет свое имя, сферу профессиональных интересов, которые привели его на данный тренинг.

**Методические рекомендации:** существует множество вариантов знакомства и представления участников в группе, в том числе хорошо уже известные формы проведения этого этапа (Хрящева Н. Ю., 1999; Фопель К., 1998; Лютова Е. К., Моница Г. Б., 2000 и др.).

### УПРАЖНЕНИЕ «МОЙ ВЗГЛЯД НА МОИ ОТНОШЕНИЯ»

**Цель:** помочь участникам осознать и сформулировать свои сильные стороны в общении с родителями и определить существующие проблемы, которые можно разрешить.

**Содержание:** Для выполнения этого упражнения каждому участнику понадобится чистый лист бумаги формата А-4 карандаш и ластик. Первую часть этого упражнения можно выполнять не в кругу, поэтому желательно организовать пространство так, чтобы участники чувствовали себя комфортно и, чтобы им было удобно рисовать на листе бумаги. Возможно, кто-нибудь захочет выполнить это упражнение, сидя за столом или уединившись где-нибудь в углу комнаты.

Когда группа готова к работе, тренер предупреждает участников о том, что данное упражнение носит конфиденциальный характер, поэтому не стоит задавать друг другу никаких вопросов в ходе проведения упражнения. Однако если кто-то захочет поделиться своими мыслями, чувствами или содержанием проделанной работы, он сможет высказаться в конце упражнения.

Далее тренер просит каждого из участников нарисовать на листе бумаги себя и родителей своих учеников в виде правильных или неправильных геометрических фигур. Когда работа будет закончена, тренер начинает задавать вопросы, которые участники обдумывают самостоятельно, не фиксируя ответ на бумаге. Поле каждого вопроса тренер дает участникам

от 15 до 40 секунд на обдумывание, ответы на последние два вопроса, возможно, потребуют больше времени.

Вопросы могут звучать приблизительно так:

- Посмотрите, пожалуйста, на свой рисунок. Как расположены у вас фигуры: на одном уровне или на разных (кто-то выше, а кто-то ниже), почему. Что значит для вас «выше» или «ниже»? Или, может быть, вы расположены в центре, в окружении других геометрических фигур, почему?
- На каком расстоянии друг от друга расположены геометрические фигуры? Почему?
- Кто расположен правее, а кто левее? Почему? Вкладываете ли вы какой-нибудь личный смысл?
- Посмотрите, сколько места занимает на листе ваше изображение и сколько — фигуры, изображающие родителей; почему?
- Одинаковыми ли геометрическими фигурами вы изобразили себя и родителей, почему?
- Много ли острых углов в ваших изображениях, почему? Вкладываете ли вы какой-либо личный смысл в понятие «острые углы» и если «да», то какой?
- Если бы я попросил(а) вас нарисовать идеальные взаимоотношения с родителями, то как бы вы изменили свой рисунок, почему? Если бы не изменили совсем, то почему?
- На какие еще размышления наводит вас ваша картинка, почему? Кого бы вы еще хотели изобразить на рисунке, почему?
- Какие свои сильные стороны в общении с родителями вы могли бы ответить? Постарайтесь найти не менее трех позиций, по которым вы чувствуете себя уверенно. Какие личностные качества помогают вам добиваться успеха?
- Что бы вам хотелось изменить или улучшить в ваших взаимоотношениях с родителями? Какие личностные качества и/или другие факторы мешают вам улучшить это?

После того как участники ответят на последний вопрос, тренер просит их объединиться в подгруппы по 4—5 человек, в которых желающие могут высказаться по поводу своих ощущений, мыслей и т. д., при этом остальные слушают, дополняют, высказывают свою точку зрения, но не критикуют и не задают вопросов. Говоря о том, что помогает и что мешает в работе с родителями, можно высказываться как по поводу своего личного опыта, так и основываясь на наблюдениях за работой других учителей или воспитателей.

Затем каждая подгруппа формулирует несколько основных позиций, по которым они хотели бы что-то изменить в общении с родителями или улучшить.

**Обсуждение:** все участники возвращаются в круг. Тренер предлагает желающим высказаться по поводу проделанной работы или по поводу своих ощущений.

**Методические рекомендации:** Если группа небольшая (до 10 человек), можно не делить участников на подгруппы, поскольку все желающие имеют возможность рассказать о своих рисунках и об ощущениях, возникших в процессе выполнения упражнения.

### **УПРАЖНЕНИЕ «РАБОТА С РОДИТЕЛЯМИ»**

**Цель:** повысить мотивацию участников к работе в тренинге, подчеркнуть значение данной темы.

**Содержание:** тренер делит участников на три подгруппы. Каждая подгруппа защищает интерес одной из трех категорий (ребенок, педагог, родители) участников образовательного процесса. Первая группа отвечает на вопрос: «Какие преимущества получают дети, если в образовательном учреждении систематически ведется работа с родителями?» Вторая группа объясняет, какую пользу приносит подобная работа самим родителям дошкольников и школьников. Третья группа аргументирует положение о том, что взаимодействие с родителями необходимо педагогам.

**Обсуждение:** участники вместе с тренером делают совместный вывод о преимуществах и необходимости проведения систематической работы с родителями в ДОУ и в школах.

**Методические рекомендации:** для наглядности и повышения уровня мотивации решения проблемы в процессе выполнения упражнения на большом листе ватмана или на блокноте (на доске) составляется схема, на которой зафиксированы результаты выполнения упражнения и которая висит в аудитории на протяжении всей работы тренинга.

### **УПРАЖНЕНИЕ «ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОБЩЕНИЯ»**

**Цель:** подчеркнуть важность умения общаться в работе педагога с родителями.

**Содержание:** участники тренинга с помощью метода мозгового штурма определяют условия, необходимые для эффективного взаимодействия педагога с родителями. Все желающие высказывают свою точку зрения, а тренер записывает на доске предложения. Затем группа выбирает три наиболее важных условия. Как правило, одним из них оказывается умение общаться.

**Обсуждение:** для данного упражнения обсуждение не требуется.

**Методические рекомендации:** для проведения этого упражнения не надо много времени, так как оно является переходным этапом от вступительного блока к основной теме тренинга. Данная форма не является обязательной, упражнение может быть проведено в кругу.

### **УПРАЖНЕНИЕ «ЧТО Я ВИЖУ НА КАРТИНЕ?»**

**Цель:** пробудить интерес участников к получению последующей информации о «визуалах», «аудиалах», «кинестетиках».

**Содержание:** тренер показывает участникам репродукцию какой-либо картины, желательно пейзаж (или просит посмотреть за окно), и одной

короткой фразой сказать о своем впечатлении о картине (или о том, что увидели за окном), ответив на вопрос: что вы видите (или слышите, или чувствуете), глядя на картину (или за окно)? Например: «Я чувствую дыхание приближающейся весны» («Я слышу дуновение ветра». «Я вижу высокие березы»). Фраза должна быть максимально короткой. Участники высказываются по кругу.

После этого тренер говорит о том, что у каждого участника было свое первое впечатление и каждый высказал его в удобной для него форме. Кто-то начал со слов: «Я вижу», кто-то сказал: «Я слышу», а кто-то «Я чувствую». **Обсуждение:** обычно слушатели, обобщая полученную информацию, рассказывают о том, как они могут применить ее в ежедневной работе в школе и в детском саду при взаимодействии с детьми и подростками, как важно учитывать канал восприятия собеседника в общении с ним.

Далее тренер переходит к мини-лекции «Визуал, аудиал, кинестетик».

### **МИНИ-ЛЕКЦИЯ «ВИЗУАЛ, АУДИАЛ, КИНЕСТЕТИК»**

В зависимости от ведущей системы восприятия все люди делятся на «визуалов» — это те, кто прежде всего видит предмет, событие или явление, «аудиалов» - люди, которым важно слушать, «кинестетиков» — это люди чувств, и они воспринимают большую часть информации об окружающем мире через свои эмоции.

Тренер рассказывает сначала о невербальных проявлениях представителей различных преобладающих систем восприятия. При этом в качестве наглядного материала можно использовать таблицу «Модели категорий общения», которая дана в главе «Общение». После этого можно рассказать об активном словаре «визуалов», «аудиалов» и «кинестетиков». Как правило, данная информация является достаточно доступной и интересной для педагогов, поэтому, по усмотрению тренера, мини-лекцию можно несколько расширить.

### **УПРАЖНЕНИЕ «МУДРЫЙ СЛУШАТЕЛЬ»**

**Цель:** отработать техники активного слушания.

**Содержание:** упражнение выполняется по кругу. Каждый участник получает карточку с каким-либо высказыванием, которое он громко читает своему соседу слева. Сосед слева отвечает ему, используя техники активного слушания. Если кто-то из участников затрудняется ответить, группа помогает ему. Образцы карточек даны в приложении 1. Если численность группы превышает 16—18 человек, это упражнение можно проводить в подгруппах. **Обсуждение:** обсуждение проводится в свободной форме. Желаящие участники могут высказаться по поводу своих ощущений, которые они получили как в роли говорящего, так и в роли слушателя.

### **ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ**

Тренер подводит итог дня и сообщает тему следующего дня. Затем он передает мяч по кругу и просит каждого из участников высказаться о своих

ощущениях, а также просит сформулировать запрос на завтра. После этого участники благодарят друг друга за совместную работу и прощаются.

## **ДЕНЬ ВТОРОЙ.**

### **ВЕРБАЛЬНЫЕ И НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ОБЩЕНИЯ В РАБОТЕ ПЕДАГОГА**

1. Игра-приветствие.
2. Упражнение «Шушаника Минична».
3. Упражнение «Поймите меня правильно».
4. Упражнение «Блеф-турнир».
5. Упражнение «Как бы это сказать».
6. Психологический практикум «Маски релаксации».
7. Упражнение «Общение с родителем — это...».
8. Обратная связь.

#### **ИГРА-ПРИВЕТСТВИЕ**

**Цель:** знакомство, снятие эмоционального напряжения участников, объединение группы.

**Содержание:** все участники стоят в кругу. Первый игрок (это может быть ведущий, если группа малоактивна) говорит: «Здравствуйте. Я — Таня. Я сегодня вот такая» (показывает свое состояние мимикой, жестами). Вся группа говорит: «Здравствуй, Таня. Таня сегодня вот такая» и повторяет жесты, мимику Тани. Игра заканчивается, когда все участники поприветствуют окружающих, все участники хором говорят: «Здравствуйте!»

**Методические рекомендации:** эту игру желательно использовать во второй день работы, когда еще не все участники запомнили имена друг друга, но в предыдущий день уже проходила групповая работа. Если игра проходит в группе, все члены которой уже знакомы друг с другом, можно просто приветствовать окружающих и показывать свое состояние, не называя себя по имени. Но даже при этом варианте группа хором приветствует каждого, обязательно называя его по имени.

#### **УПРАЖНЕНИЕ «ШУШАНИКА МИНИЧНА»**

**Цель:** отработать одну из техник запоминания имен.

**Содержание:** упражнение выполняется в кругу. Каждый участник группы получает карточку, на которой написано имя и отчество. Затем один из участников спрашивает своего соседа слева: «Скажите, пожалуйста, как вас зовут?» Тот читает вслух имя на карточке, например: «Шушаника Минична». В ответ на это первый участник должен ответить любой фразой, при этом обязательно повторить услышанное имя собеседника. Например:

«Очень приятно, Шушаника Минична, с вами познакомиться» или «Какое у вас необычное, красивое имя, Шушаника Минична». После ответа «Шушаника Минична» задает вопрос своему соседу слева: «Представьтесь, пожалуйста» и т. д. до тех пор, пока очередь не дойдет до первого участника. Образцы карточек с именами даны в приложении 2.

**Обсуждение:** после выполнения данного упражнения участники начинают замечать, что им пришлось активизировать свою память, кто-то даже использовал мнемотехнические приемы, известные ему давно или изобретенные тут же. Участники делятся этими приемами в кругу. Многие из них считают, что это упражнение — хорошая гимнастика для памяти.

**Методические рекомендации:** если круг больше 10—12 человек, то некоторые участники устают слушать других. Несмотря на это мы проводим упражнение только в одном кругу, без деления на подгруппы. Чтобы повысить мотивацию, можно ввести следующий игровой элемент. Если кто-то из участников не может произнести имя соседа, он обращается за помощью к любому представителю группы: «Марина, помоги мне, пожалуйста». Этот простой прием помогает активизировать внимание всех участников.

### **УПРАЖНЕНИЕ «ПОЙМИТЕ МЕНЯ ПРАВИЛЬНО»**

**Цель:** отработать технику постановки вопросов в стиле «адвокат».

**Содержание:** перед началом упражнения тренер сообщает, что сейчас участники попробуют использовать стиль «адвокат» на практике. Для этого одна половина группы будет играть роль родителей, а другая половина — воспитателей детских садов. Группа станет разыгрывать различные ситуации. Родитель придет к воспитателю со своей проблемой, а воспитатель попытается выяснить, что же происходит.

Далее тренер разбирает одну-две ситуации вместе с группой. Например, родитель приходит к воспитателю и жалуется: «Мой ребенок не имеет в группе друзей, поэтому он не хочет ходить в садик». В ответ на это воспитатель может сказать: «Я считаю, что он плохо себя ведет по другой причине. Вы спрашивали его, как он ведет себя на занятиях?» — это будет стиль «прокурор», который не способствует дальнейшему взаимопониманию между воспитателем и родителем. Придерживаясь стиля «адвокат», можно ответить: «Я тоже считаю, что ваш ребенок может вести себя лучше. Спасибо, что вы пришли с этой проблемой. Как вы думаете, это единственная причина, по которой он не хочет ходить в садик? С кем бы из ребят он бы хотел дружить? и т. д.». Затем тренер предлагает участникам придумать свои ответы.

После этого участники делятся на две равные подгруппы. Каждый участник первой подгруппы (родитель) получает карточку с кратким описанием какой-либо ситуации, после ознакомления, с которой все участники начинают свободно перемещаться по аудитории. Время от времени участник первой подгруппы останавливается перед любым участником второй подгруппы (учителем или воспитателем) и рассказывает

ему свою ситуацию, в ответ участник второй подгруппы задает ему вопрос, стараясь использовать стиль «адвокат». После этого происходит смена партнеров в паре. На поставленный вопрос можно не отвечать. Затем игра приостанавливается для того, чтобы тренер раздал карточки с ситуациями участникам второй подгруппы, и все начинается сначала. Перечень различных ситуаций представлен в приложении 3.

**Обсуждение:** в процессе обсуждения тренер предлагает участникам ответить на следующие вопросы: удалось ли использовать стиль «адвокат»? какие трудности возникли при выполнении данного упражнения? сколько времени уходило на то, чтобы сформулировать вопрос?

**Методические рекомендации:** при выполнении упражнения некоторые слушатели замечают, что иногда бывает легче ответить собеседнику в повествовательной форме, чем сформулировать вопрос. На практике педагоги могут применять эти два стиля в обеих формах (в вопросительной и утвердительной).

На тренинге мы предлагаем отработать технику постановки вопросов, так как обычно это вызывает больше затруднений.

### **УПРАЖНЕНИЕ «БЛЕФ-ТУРНИР»**

**Цель:** отработать технику постановки открытых и закрытых вопросов.

**Содержание:** для проведения данного упражнения понадобятся какие-либо небольшие предметы, которые можно зажать в кулаке, по одному на каждого участника. Это могут быть фишки, спички, фрагменты открыток, фантики от конфет, конфеты и т. д.

Группа разбивается на две подгруппы. Перед началом турнира каждый участник придумывает по одному закрытому вопросу для представителя противоположной команды. Например: «Ты умеешь делать пельмени?», или «Ты когда-нибудь была в Америке?», или «У тебя есть брат?» и т. д. Необходимо придумать такой вопрос, чтобы вероятность ответа «да» равнялась 50%, то есть если мы спросим, к примеру, летал ли наш собеседник в космос, то мы можем ожидать однозначный ответ «нет», а на вопрос: «Ты когда-нибудь ел блины?» каждый ответит «да». Оба эти вопроса не подходят для данного упражнения, потому что ответ достаточно предсказуем. Для того чтобы избежать подобных вопросов, участники могут советоваться друг с другом, внутри команды, но так, чтобы противоположная сторона не узнала содержания вопросов. Далее команды выстраиваются в две шеренги друг напротив друга следующим образом:

№1№3№5№7№9№11№13№15 - участники 1-й команды  
№2№4№6№8№10№12№14№16 – участники 2-й команды.

Тренер выдает каждому участнику какой-либо небольшой предмет (конфету), а на своем столе ставит две чаши. Участник № 1 задает свой закрытый вопрос участнику № 2. Участник № 2, независимо от того, как бы он ответил на этот вопрос искренне, отвечает «да» и у себя за спиной незаметно прячет в кулаке предмет (конфету). Если он действительно хотел дать положительный ответ, предмет находится в правой руке, если

отрицательный ответ — в левой. Далее участник № 1 должен отгадать, правдивым ли бы ответ участника № 2, для этого он задает открытый вопрос и после ответа на него сообщает свое мнение. Например:

Участник № 1. У тебя когда-нибудь в доме жил попугай?

Участник №2. Да, конечно! (За спиной кладет конфету в левую руку, вытягивает обе руки вперед.)

Участник № 1. Чем ты его кормила?

Участник № 2. Орехами и манной кашей.

Участник № 1. Я думаю, что это ложь.

Участник №2 раскрывает ладони, и группа убеждается, что ответ был ложным.

Участник № 1 одержал победу в этом поединке, потому что он правильно угадал ответ. В этом случае участник № 2 кладет свой предмет (конфету) в чашу команды противника. Если бы участник № 1 не угадал, был ли ответ на закрытый вопрос правдивым, участник № 2 положил бы предмет (конфету) в чашу своей команды.

Теперь участник № 2 задает свой закрытый вопрос участнику № 3, и далее упражнение выполняется по аналогичной схеме. Потом участник № 3 вступает в поединок с участником № 4 и т. д. Таким образом, каждый из участников должен задать по два вопроса (один — закрытый, а другой — открытый), и каждый должен ответить на два вопроса. После этого тренер подводит итог и выявляет команду-победителя. По желанию группы очки можно не подсчитывать. Если участники разыгрывали конфеты, то можно высыпать их в одну большую вазу, а в перерыве организовать чаепитие, чтобы сплотить группу после состязания.

Если число участников тренинга превышает 16-18 человек, то упражнение можно проводить в подгруппах, завершив его обсуждением результатов в кругу.

**Обсуждение:** тренер предлагает участникам поделиться своими впечатлениями от упражнения и ответить на некоторые вопросы. Например: каковы возможности каждого из типов вопросов? в каком случае лучше использовать открытые, а в каком закрытые вопросы? на какие вопросы легче отвечать искренне — на открытые или закрытые?

### **УПРАЖНЕНИЕ «КАК БЫ ЭТО СКАЗАТЬ»**

**Цель:** отработать навык сообщения негативной информации родителям с использованием техники «сэндвича».

**Содержание:** группа делится на две подгруппы: одна из них выполняет роль педагогов, другая — роль родителей. Желательно, чтобы каждый участник получил какой-нибудь опознавательный знак, символизирующий принадлежность к той или иной подгруппе. Например, бумажная повязка на руке синего цвета для «родителей», красная — для «педагогов»; бумажная медаль на шею с буквами «Р», «П» и др. После этого участники встают со стульев и начинают ходить по аудитории. По сигналу ведущего (звук колокольчика) каждый представитель команды «педагогов» находит себе

пару из команды «родителей». Затем каждая пара организует пространство удобным для нее образом и начинает разыгрывать ролевую игру. Учитель сообщает родителю, что его сын Гоша нагрубил молодому учителю математики, обозвал его и наотрез отказался извиняться. Сообщая эту информацию, «учитель» использует технику сэндвича. «Родитель» слушает, подавая минимальные вербальные реакции («Да», «Угу», «Кто?», «Как это произошло?») и т. д. — нерефлексивное слушание). Затем через определенный промежуток времени (3—5 минут) по сигналу ведущего «родитель» дает вербальную обратную связь «педагогу», информируя его о том, как он чувствовал себя в ходе беседы и что, на его взгляд, можно было сделать по-другому.

После этого упражнение выполняется еще раз в новых парах, а затем «педагоги» и «родители» меняются ролями. Таким образом, каждый участник побывает в роли педагога и в роли родителя.

**Обсуждение:** проходит в кругу. Первый вопрос тренер задает «педагогам»: какими возможностями обладает техника «сэндвича»? Насколько удобна она в работе педагога? Ее достоинства и недостатки. Следующая группа вопросов адресована «родителям»: что они чувствовали во время данной «консультации»?

**Методические рекомендации:** при выполнении этого упражнения необходимо обратить особое внимание на обратную связь «родителей» и «педагога».

### **УПРАЖНЕНИЕ «МАСКИ РЕЛАКСАЦИИ»**

**Цель:** вооружить педагогов несколькими упражнениями, которые помогли бы им снять мышечные зажимы лица и лучше управлять своей мимикой в процессе работы.

**Содержание:** тренер знакомит участников с определенными масками релаксации, которые желающие могли выполнить.

**Обсуждение:** в процессе обсуждения участники делятся своими впечатлениями и пытаются выяснить, какие группы мышц лица не были задействованы, но часто находятся в зажатом состоянии у большинства педагогов.

### **УПРАЖНЕНИЕ «ОБЩЕНИЕ С РОДИТЕЛЕМ - ЭТО...»**

**Цель:** обобщать знания, полученные в ходе двух дней работы на тренинге.

**Содержание:** Группа делится на две команды, и в течение 10—15 минут каждая подгруппа выполняет следующее задание: первая — перечисляет критерии эффективного общения с родителями, используя первые буквы первого слова словосочетания «общение с родителем». Например:

«о» — обаяние педагога,

«б» — безусловное принятие родителя таким, как он есть, и т. д.

Вторая подгруппа перечисляет критерии, используя первые буквы второго слова — «родителем».

Затем команды по очереди зачитывают составленные ими списки критериев, остальные участники могут по желанию дополнять предложенный перечень. Тренер записывает на доске (на блокноте) высказывания участников и к следующему дню готовит их в виде раздаточного материала.

**Обсуждение:** проходит в свободной форме в том случае, если возникает необходимость в нем.

### **ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ**

Участники, используя информацию, полученную в процессе работы, по кругу показывают один жест, отражающий его ощущения и состояние в настоящую минуту — после завершения работы второго дня тренинга.

## **ДЕНЬ ТРЕТИЙ. КОНФЛИКТЫ В ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ ПРАКТИКЕ. ФОРМЫ РАБОТЫ С РОДИТЕЛЯМИ**

1. Игра-приветствие.
2. Тест «30 пословиц».
3. Упражнение «Письмо губернатору города».
4. Упражнение «Достойный ответ».
5. Игра «Sorry, конфликта не будет».
6. Упражнение «Манипуляции».
7. Упражнение «Нелепая просьба».
8. Обратная связь.

### **ИГРА-ПРИВЕТСТВИЕ (Фопель К., 2002)**

**Цель:** установление контактов между участниками, разрушение привычных стереотипов приветствия, развитие креативности.

**Содержание:** все участники рассчитываются на 1,2,3,4. Участники с № 1 складывают руки за головой так, чтобы локти были направлены в разные стороны; № 2 — упираются руками в бедро, чтобы локти тоже были направлены в стороны; № 3 — кладут левую руку на левое бедро, правую — на правое колено, локти согнутых рук отведены в стороны; № 4 — держат сложенные крест-накрест руки на груди, при этом локти развернуты в стороны.

После того как, все участники примут исходное положение, тренер предлагает им по определенному сигналу поздороваться как можно с большим количеством присутствующих, назвав при этом свое имя и коснувшись, друг друга локтями. Через 5 минут ведущий (тренер) собирает участников в 4 подгруппы, и они приветствуют друг друга внутри каждой из

них (здороваются первые номера только с первыми, вторые — со вторыми т. д.).

### **ТЕСТ «30 ПОСЛОВИЦ»**

После знакомства педагогов с сеткой К. Томаса они часто просят провести какой-либо тест на определения их способа поведения в конфликтных ситуациях. Как показала наша практика, тест Томаса слишком трудоемок в обработке в условиях тренинга, поэтому мы заменили его более легким и менее трудоемким тестом «30 пословиц», который обычно нравится участникам. Бланк теста и пословицы даны в приложении 4.

#### **Инструкция к тесту:**

«Представьте себе, что вы — экзаменатор, оценивающий предлагаемые ниже суждения так, что не удовлетворяющие из них лично вас оцениваются единицей или двойкой, а совпадающие с вашим личным мнением или близкие к нему — 4 или 5.

Оценка 3 не должна использоваться вовсе.

Оценивается каждое суждение без особенно долгих раздумий, чтобы не затягивать процедуру "экзамена". За советами обращаться к вам не рекомендуется по вашему положению экзаменатора — оценки ставятся по первому ясному впечатлению напротив номеров суждений в таблице, приведенной ниже».

После того как участники оценят все пословицы, они могут подсчитать баллы по колонкам. Тренер, перед тем как зачитает интерпретацию, напоминает участникам, что если они не согласны с тем, что получилось в тесте, то лучше оставаться при своем мнении. Любой тест работает с определенной долей вероятности, и всегда находятся люди, чьи результаты ошибочны. Совпадает результат с действительностью или нет, решать самим участникам.

### **УПРАЖНЕНИЕ «ПИСЬМО ГУБЕРНАТОРУ ГОРОДА»**

**Цель:** отработать техники выхода из конфликтных ситуаций.

**Содержание:** работа проходит в пяти подгруппах. Каждая подгруппа получает карточку с названием стиля выхода из конфликта. Тренер просит участников представить, что губернатор города собирается издать указ о том, что в новогоднюю ночь все участники тренинга должны будут дежурить на улицах и следить за порядком, но он еще не успел издать этот указ, а только думает над его проектом, и хотел бы знать наше мнение. В связи с этим необходимо написать губернатору письмо в соответствии с указанным на карточке стилем.

После того как письма готовы, а на это обычно уходит от 6 до 20 минут, представители подгрупп по очереди зачитывают их, а остальные участники отгадывают, какой способ выхода из конфликтной ситуации был использован (карточки представлены в приложении 5).

**Обсуждение:** участники обсуждают возможности и недостатки использования каждого стиля выхода из конфликтной ситуации в рамках данного игрового контекста. Что звучало особенно убедительно в их письмах? Как бы отреагировал губернатор на данные ответы и почему?

### **УПРАЖНЕНИЕ «ДОСТОЙНЫЙ ОТВЕТ»**

**Цель:** отработка навыка конструктивного выхода из конфликтных ситуаций.

**Содержание:** все участники сидят в кругу. Каждый получает от ведущего карточку, на которой содержится какое-либо замечание по поводу внешности или поведения одного из участников (варианты высказываний приведены в приложении б).

Все слушатели по кругу (по очереди) произносят записанную на карточку фразу, глядя в глаза соседу справа, задача которого — достойно ответить на этот «выпад». Затем ответивший участник поворачивается к своему соседу справа и зачитывает фразу со своей карточки. Когда каждый выполнит задание, то есть побывает и в качестве «нападающего», и в качестве «жертвы», упражнение заканчивается и группа переходит к обсуждению.

**Методические рекомендации:** тренер спрашивает участников, легко ли им было выполнять задание, принимали ли они близко к сердцу нелестное замечание о себе. Как правило, слушатели говорят, что грубые высказывания их не взволновали, потому что они не воспринимали их как направленные конкретно против себя. Затем все предлагают различные варианты конструктивного поиска, который поможет и в реальных жизненных условиях так же воспринимать негативную информацию от партнеров по общению.

### **ИГРА «SORRY, КОНФЛИКТА НЕ БУДЕТ»**

**Цель:** отработать прием, который помогает избежать конфликта из-за пустяка.

**Содержание:** Перед началом упражнения психолог рассказывает участникам о том, что многих конфликтов можно избежать, если вовремя остановится. Так, например, в нашей культуре, для того чтобы не доводить дело до конфликта, принято извиняться. Один человек берет на себя роль виновного и просит извинения, а второй отвечает ему: «ничего страшного». Англичане поступают еще проще, они не выясняют, кто был виноват, - извиняются обе стороны. Например, если в магазине кто-то нечаянно задел кого-то и просит извинения: «Im sorry», он услышит в ответ: «Im sorry». Первое «Im sorry» означает: «Простите, что я вас задел», второе «Im sorry» - «Простите, что я встал у вас на дороге в тот момент, когда вы проходили». Если же кто-то умышленно задевает другого, потому что у него плохое настроение, он снова услышит в ответ «SORRY», что означает: «Извините,

но конфликта не будет» или «Я очень сожалею, что у вас плохое настроение, но мне совсем не хочется ругаться с вами».

Выполняя данное упражнение, участникам предстоит действовать в соответствии с правилами английского этикета. По команде психолога все начинают свободно перемещаться по комнате, стараясь не задевать друг друга. По определенному сигналу (например, звук колокольчика), каждый участник находит себе пару и ладонью, локтем или плечом легонько дотрагивается до плеча партнера. Оба участника пары извиняются любым способом: «SORRY», «Извините, пожалуйста», «Простите», «Сожалею о случившемся». После этого участники приветливо машут друг другу рукой и пары меняются.

**Обсуждение:** Участники рассказывают о своих ощущениях и о том, как и в каких жизненных ситуациях можно использовать данный прием. Как правило, участники замечают, что можно не произносить вслух слова: «Извините, конфликта не будет», а просто вспомнить их и вовремя остановиться.

### **УПРАЖНЕНИЕ «МАНИПУЛЯЦИИ»**

**Цель:** научить участников тренинга распознавать различные типы манипуляции, с которыми можно столкнуться в педагогической практике.

**Содержание:** группа делится на подгруппы по три-четыре человека (желательно, чтобы число участников в каждой подгруппе было одинаковым). Затем каждая подгруппа просматривает таблицу (см. главу «Конфликты») и обсуждает, какие типы манипуляций встречаются в общении педагога с родителями часто, а какие — редко.

После того как подгруппы составят списки наиболее часто встречающихся манипуляций, каждый участник вспоминает случай из своей практики или из практики своих коллег, иллюстрирующий один из типов, отмеченных в списке. Затем каждый участник подгруппы (по очереди) рассказывает свою ситуацию, а остальные внимательно слушают и пытаются определить тип манипуляций и ответить на вопрос: «Насколько эффективны были действия педагога и что можно было сделать лучше?»

**Обсуждение:** проходит в кругу. Участники зачитывают свои списки и вырабатывают стратегии поведения в наиболее типичных для педагогического общения ситуациях.

**Методические рекомендации:** если группа достаточно большая (от 10 до 12 человек), то тренер может установить временные рамки работы в подгруппах. Например, на составление списка манипуляций отвести 10-20 минут, а на рассказы участников — до 35 минут, на обсуждение каждого случая — до 3-5 минут. За временем может следить тренер, подавая определенные сигналы перед окончанием каждого вида деятельности.

### **УПРАЖНЕНИЕ «НЕЛЕПАЯ ПРОСЬБА»**

**Цель:** отработать навыки отказа собеседнику в письменной форме.

**Содержание:** группа делится на четное число подгрупп по 3-5 человек. Каждая подгруппа получает задание написать письмо в детский сад от имени родителей. Письмо должно содержать самую, что ни на есть нелепую просьбу, касающуюся. Например, родители (авторы письма) могут попросить, чтобы учитель физкультуры после каждого занятия давал на дом задание в виде комплекса утренней гимнастики и каждую неделю проверял, как дети выполняют его, или, например, родители просят заведующую, чтобы она доставляла их ребенку обед из ресторана, так как ребенку не нравится та пища, которую готовят в детском саду, и т. д.

После того как все подгруппы будут готовы, тренер собирает письма, запечатывает их в конверты, перемешивает и предлагает каждой подгруппе выбрать по письму. Далее участники «перевоплощаются» в представителей администрации детского сада, они получили письмо от родителей и должны дать на него ответ в виде очень вежливого и тактичного отказа. Например: «Спасибо Вам за то доверие, которое Вы оказываете детскому саду» или «Вчера на экстренном педсовете мы рассмотрели Ваше письмо и обсудили возможные пути решения Вашей проблемы...» Далее следует отказ.

Затем каждая подгруппа зачитывает свое письмо.

**Обсуждение:** тренер спрашивает участников о том, получили ли они удовлетворение от написанного ими ответа родителям и почему. Получили ли они удовлетворение, будучи в роли родителей, от письма, которое им прислала администрация учебного заведения, и почему? Возможна ли подобная форма работы в реальной педагогической практике? Как бы восприняли родители ответ педагогов? Отдали бы они младшего братишку или сестренку ученика, о котором шла речь, в эту же школу или садик, почему? Будут ли родители доверять педагогическому составу? Какие еще варианты ответов возможны на каждое из написанных писем?

## **ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ**

Проводится так же, как в предыдущие дни тренинга. Но на данном занятии подводится итог не только прошедшего дня, но и всего тренинга.

## ОБРАЗЦЫ КАРТОЧЕК К УПРАЖНЕНИЮ «МУДРЫЙ СЛУШАТЕЛЬ»

Вчера ходила на рынок, купила огурцов два килограмма, три килограмма картошки, перца красного, не помню сколько, наверное, меньше килограмма, но зато очень хороший. Перец просто замечательный. А картошка тоже ничего, две-три мелких все-таки подложил... не люблю чистить мелкую картошку. Но перец был просто шикарный. Очень жалею, что купила так мало. Надо было брать три килограмма перца и один килограмм огурцов. Огурцы тоже, кстати, неплохие.

X -----

Извини, я тебя вчера не предупредила. Не знаю даже, говорить или нет. Нет, пожалуй, не буду. Потом как-нибудь.

X -----

Я вчера так грубо ответила Татьяне Ивановне по телефону. Она позвонила часов в 12 ночи, я уже спала, день был трудный. Она так вежливо со мной разговаривала, а я ей ответила совсем не то, что хотела. Теперь совесть мучает.

X -----

Ну, мне вам нечего рассказать. Ребенок как ребенок. Проблем нет.

X -----

Я сегодня такое узнала. Тебе лучше не знать этого. Все, молчу.

X -----

У меня очень мало времени, я забежала в школу только для того, чтобы спросить: все ли в порядке у моего сына?

X -----

Я недовольна уровнем обслуживания продавцов в вашем частном магазине и хочу видеть директора, чтобы пожаловаться.

X -----

Не знаю даже, что тебе сказать о твоём новом платье.

X -----

Вчера на прогулке Вася подошел к моему Пете и выхватил у него машинку, сказав, что это его. Вечером я встретила Васину маму и сказала ей об этом. Она ответила, что у Васи есть точно такая машинка, и она не помнит, брал ли Вася ее в детский сад. Мы договорились встретиться сегодня утром, но Вася не пришел в сад, а Петя очень огорчен. Помогите нам, пожалуйста.

X -----

На семейном совете мы решили, что наша дочь не будет выступать на новогоднем празднике, она просто придет за подарком.

X -----

Вы как директор школы должны знать о том, какой конфликт произошел вчера. Я возмущена до предела. А вы?

X -----

У Васи проблемы с географией. Вот, например, в субботу мой Васенька сел за уроки в 9 вечера, ой нет, ошибаюсь... это было в пятницу... или в четверг. ...А в субботу... в субботу... Какое это было число? Он сел учить географию и уснул... в субботу... нет, по-моему, он не делал уроки в субботу... Почему?.. Я не помню. Так вот... на чем мы остановились?

X -----

У меня нет проблем, просто настроение плохое всю неделю.

X -----

Со всеми поругалась, никто меня не понимает...

X -----

В соседнем детском саду очень много игрушек, там с детьми проводят великолепные праздники. Воспитатели там всегда приветливые, а дети чистые и причесанные. У нас же в садике все наоборот. Вчера Марью Васильевну видела в очереди. На это у нее хватает времени, а навести порядок в группе и ухаживать за цветами некому. Когда прекратится это безобразие?

X -----

Моя дочка не ест кашу. Пожалуйста, не заставляйте ее есть в садике кашу. Она еще не любит борщ, салат из свеклы, запеканку и компот из сухофруктов.

X -----

Как вы могли наказать моего ребенка. И все из-за того, что он подрался. Я его дома никогда не наказываю, и вы тоже не смеете этого делать!

**КАРТОЧКИ К УПРАЖНЕНИЮ  
«ШУШАНИКА МИНИЧНА»**

Глориза Провна

Вильгельмина Авелевна

---

Вивиана Ионична

Геновефа Иринеевна

---

Феосения Патрикиевна

Савватия Стратониковна

---

Беата Нифонтовна

Вожена Гедеоновна

---

Антигона Маевна

Домитилла Ювенальевна

---

Синклитикия Рубеновна

Препедигна Аристидовна

---

Вестита Евменьевна

Ермиония Питиримовна

---

Апфия Мартирьевна

Ведея Вуколовна

---

Нунехия Амфилохьевна

Голиндуха Хрисанфовна

---

Геласия Доримедонтовна

Аста Радиевна

---

Агафоклия Наркисовна

Иовилла Иеронимовна

---

Рипсимия Флегонтовна

Кетевань Варнавична

---

Велимира Афинодоровна

Ксафиппа Викулична

## ОБРАЗЦЫ СИТУАЦИЙ К УПРАЖНЕНИЮ «ПОЙМИТЕ МЕНЯ ПРАВИЛЬНО»

Мой ребенок не хочет учить историю, а все остальные уроки делает с удовольствием.

Мой ребенок тратит много времени на выполнение домашнего задания и ложится спать поздно.

Мой ребенок грубо разговаривает с бабушкой и не слушается ее, поэтому она не может проконтролировать, как он выучил уроки.

Мой ребенок очень способный, я считаю, что он плохо учится, потому что учителя не понимают его.

Медицинская сестра вчера сделала укол моему ребенку, после этого он отказывается идти в детский сад, я хочу пожаловаться заведующей.

Моя дочка не слушается меня дома, но слушается мужа, который считает, что я ее балую. Я с ним не согласна. Посоветуйте, пожалуйста, что мне делать.

Я хотела бы, чтобы моя дочка стала балериной, но пока она немного полновата, не могли бы вы давать ей на обед только первое?

Мой ребенок очень стеснительный. Поэтому он не поднимает руку на уроке, я боюсь, что учителя считают, что он ничего не знает.

Моя дочь плохо пишет сочинения, потому что в классе шумно и она не может сосредоточиться. Не могли бы вы следить, чтобы мой ребенок не общался с Васей? Мне очень не нравится Васина семья.

Мой ребенок постоянно мне грубит, я с ним не справляюсь. Может быть, мне его припугнуть?

Мой ребенок не может общаться с некоторыми учителями, потому что они не хотят понимать его.

Мой ребенок стал учиться значительно хуже, в том числе и по вашему предмету, я не понимаю, почему?

Мой ребенок не любит посещать детский сад, потому что ему не нравится, как здесь кормят.

Мой ребенок иногда не делает домашнее задание, потому что боится идти в библиотеку.

Я считаю, что некоторые педагоги постоянно кричат на моего ребенка, но он не говорит об этом.

Он совершенно не хочет учиться. Я просто в отчаянии. Он никуда не сможет поступить после окончания школы.

Моя дочь — талантлива. Она пишет прекрасную музыку. И я считаю, что ей не надо учить математику.

Мой сын, ему уже 4 года, сказал, что вы, Мария Ивановна, ударили его во время тихого часа тряпкой по шее.

Мой сын влюбился в героя сериала и теперь отказывается ходить в школу, смотрит записанные на видео серии. Что мне делать?

## ТЕСТ «30 ПОСЛОВИЦ»

### Бланк теста «30 пословиц»

1	2	3	4	5
<b>6</b>	7	8	9	10
11	12	13	14	15
<b>16</b>	17	18	19	20
21	22	23	24	25
26	27	28	29	30

### Тест «30 пословиц»

1. Худой мир лучше доброй ссоры.
2. Если не можешь заставить другого думать, как ты хочешь, заставь его делать.
3. Мягко стелет, да жестко спать.
4. Рука руку моет.
5. Ум хорошо, а два лучше.
6. Из двоих спорящих умнее тот, кто замолчит.
7. Кто сильнее, тот и прав.
8. Не подмажешь — не поедешь.
9. С паршивой овцы хоть шерсти клок.
10. Правда то, что умный знает, а не то, о чем все бают.
11. Кто ударит и убежит, тот смелый драться хоть каждый день.
12. Слово «победа» четко написано только на спинах врагов.
13. Убивай врагов своей добротой.
14. Честная сделка не вызывает ссоры.
15. Ни у кого нет полного ответа, но у каждого есть что добавить.
16. Дерись подольше да ума набирайся побольше.
17. Сражение выигрывает тот, кто верит в победу.
18. Добро слово победит.
19. Ты — мне, я — тебе.
20. Только тот, кто откажется от своей монополии на истину, может извлечь пользу из истины, которой обладает другой.
21. Кто спорит — ни гроша не стоит.
22. Кто не отступает — тот обращает в бегство.
23. Ласковый теленок двух маток сосет.
24. Кто дарит — друзей наживает.
25. Вынеси заботы на свет и держи с другими совет.
26. Лучший способ решить конфликт — избежать его.
27. Семь раз отмерь, один раз отрежь.
28. Кротость торжествует над злом.
29. Лучше синица в руках, чем журавль в небе.
30. Чистосердечие, честь и доверие сдвинут горы.

### Интерпретация

**1-й тип — «черепашка».** У людей такого типа — большое желание спрятаться от проблем под «панцирь». Это представители позитивного консерватизма, они ценны тем, что никогда не теряют цель. В спокойной ситуации человек данного типа с вами во всех делах, но в сложной ситуации он может изменить вам.

**2-й тип — «акула».** Для людей этого типа главное - их цель, их работа. Их не волнует отношения коллег («Ваша любовь мне ни к чему»). Умный руководитель уважает целенаправленность «акулы» — надо лишь ограничить ее притязания. Если коллектив состоит из «черепашек», он может добиться, чтобы «акулы» не процветали. «Акулы» очень важны для коллектива, потому что, двигаясь к собственной цели, они могут вывести коллектив из сложной ситуации.

**3-й тип — «медвежонок».** Люди этого типа стараются сглаживать острые углы, чтобы все в коллективе любили друг друга. Зная заботы и интересы каждого, они вовремя подадут чай, подарят цветы в день рождения, посочувствуют, поддержат в трудную минуту. Но при этом они могут полностью забыть конечную цель своей деятельности, потому что для них наиболее важным оказываются человеческие отношения.

**4-й тип — «лиса».** Люди этого типа всегда стремятся достигнуть компромисса. Они не просто хотят, чтобы всем было хорошо, они становятся активными участниками любой деятельности. Но в отношениях с людьми «лиса» может отойти от главных заповедей (пользуются принципом «Не обманешь — не проживешь»). Люди этого типа часто не понимают, почему их не ценят окружающие.

**5-й тип — «сова».** Это честные и открытые люди. Представители этого типа никогда не будут изворачиваться, уходить от борьбы, они могут пожертвовать хорошими отношениями во имя выбранной цели. У них стратегия честной и открытой борьбы, честной и открытой цели.

**КАРТОЧКИ ДЛЯ УПРАЖНЕНИЯ  
«ПИСЬМО ГУБЕРНАТОРУ ГОРОДА»**

Приспособление

X -----

Уклонение

X -----

Соперничество

X -----

Сотрудничество

X -----

Компромисс

X -----

**МАТЕРИАЛЫ К УПРАЖНЕНИЮ  
«ДОСТОЙНЫЙ ОТВЕТ»**

-----  
Ты слишком высокого мнения о себе. Ты ведешь себя так, как будто ты самый главный здесь.

X -----

Ты никогда никому не помогаешь.

X -----

Когда я тебя встречаю, мне хочется перейти на другую сторону улицы.

X -----

Ты совсем не умеешь красиво одеваться.

X -----

Почему ты на всех смотришь волком?

X -----

С тобой нельзя иметь никаких деловых отношений.

X -----

Ты как не от мира сего.

X -----

У тебя такой страшный взгляд.

X -----

С тобой бесполезно договариваться о чем-либо. Ты все равно все забудешь.

X -----

У тебя такой скрипучий голос, он действует мне на нервы.

X -----

Посмотри, на кого ты похожа!

X -----

Ты слишком много болтаешь ерунды.

X -----

Что ты вечно на всех кричишь?

X -----

У тебя полностью отсутствует чувство юмора.

X -----

Ты слишком плохо воспитана

X -----