



ФОРУМ КЛАССНЫХ
РУКОВОДИТЕЛЕЙ



ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ
ПРОСВЕЩЕНИЯ

Как создавать и поддерживать конструктивные отношения с учениками, родителями и коллегами

**Першина Людмила Алексеевна,
доцент кафедры психологии труда и
психологического консультирования**



ИНСТИТУТ ДЕТСТВА
ДОСТОЯНИЕ, СЕМЬЯ
И ДОСТУПНОСТЬ



Базовые мотивы людей

БОКС:

- **безопасность**
- **обладание**
- **комфорт**
- **статус**

Правила партнерских отношений с учеником

- **Акцентируем внимание на поведении, а не на личности (парциальная оценка)**
- **Контролируем свои негативные эмоции**
- **Не демонстрируем агрессивное поведение**
- **Обсуждаем проступок не сразу, а когда уже можем быть объективны**
- **Позволяем ученику «сохранить лицо»**

Меры воздействия при проблемном поведении

- **Минимизация внимания**
- **Использование разрешающего поведения**
- **Неожиданные поступки («выход из шаблона»)**
- **Разговариваем «без зрителей»**

«АНТИМСТИТЕЛЬ»

- **Переносим обсуждение поступка на «потом»**
- **Назначаем специальное время для обсуждения конфликтного вопроса**
- **Ищем изящные дипломатические ходы**
- **Признаем силу (эмоции, способности...) ученика**
- **Устанавливаем правила**

Приглашенный в школу родитель

Приходит с одной из двух установок: **Агрессия** **Покорность**

В каждом случае необходима психологическая безопасность!!!

Она достигается:

-Уважительностью

-Вежливым любопытством:

«Что Вас больше беспокоит?»

«Как можно это изменить?»

«Каким может быть первый шаг?»

«Что раньше помогало?»

Условия достижения результата взаимодействия:

а) партнерство (вместо директивы)

б) образ надежного взрослого (вызывает доверие)

в) вера в ресурсы семьи (дает уверенность)

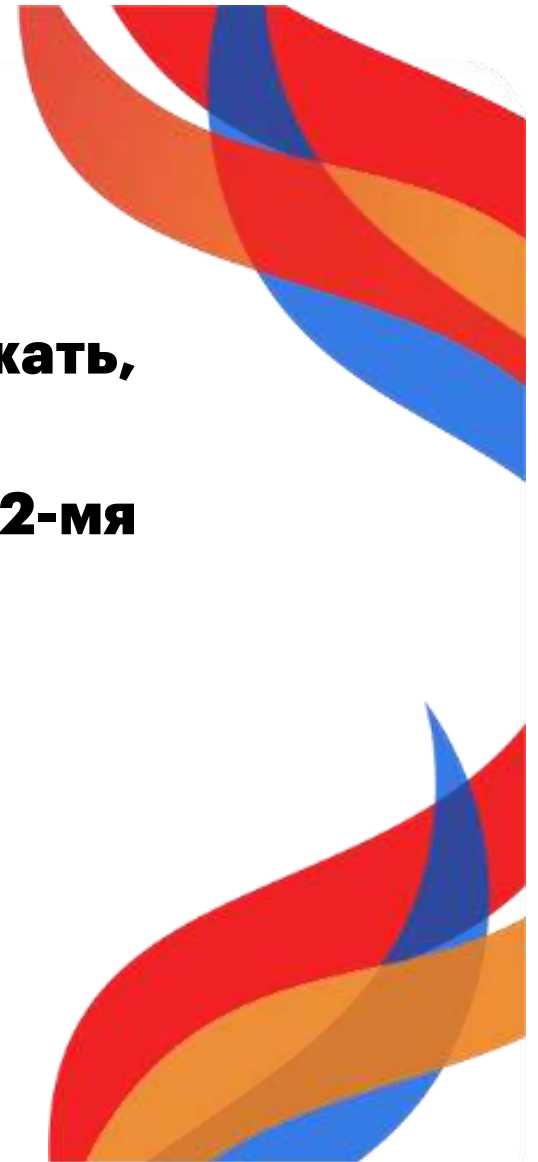
Правила взаимоотношений с родителями



ФОРУМ КЛАССНЫХ
РУКОВОДИТЕЛЕЙ



- **Остановиться и успокоиться**
- **Излагаем проблему последовательно, при этом не унижать, не перебивать**
- **Не обрушиваем сразу все проступки, ограничиваемся 2-мя - 3-мя**
- **Не запугиваем родителей**
- **«Сохраняем лицо» родителю**
- **Предлагаем один-два варианта решения ситуации**
- **Используем позитивные предсказания:
«мы обязательно справимся»**



Как достичь «взаимослышания»

- **Начинаем разговор с того, что собеседнику приятно услышать («Мне очень нравится активность Вашего ребенка», «Он, несомненно, очень талантлив»).**
- **Используем прием «общей судьбы» («мы с Вами хотим одного и того же, чтобы ребенок получил качественное образование», «мы говорим об одном и том же, только по-разному», «мы оба понимаем необходимость (важность...)).**
- **Используем вопрос «Верно ведь, что Вы хотите самого лучшего для своего ребенка?».**
- **Благодарим за встречу (оперативный отклик, внимание к ребенку и др.).**

«Петля понимания» - замыкание сказанного, понятого и принятого

состоит из последовательных, пошаговых действий:

- 1. Слушаем собеседника.**
- 2. Сообщаем ему, как он понят.**
- 3. Получаем подтверждение, что собеседник чувствует себя понятым.**

Пресуппозиции в достижении договоренности

- **Создаем образ желаемой реальности:
«Вам удобнее завтра встретиться со мной в первой
половине дня или вечером после работы?»**

Мало что стоит так дешево, но ценится так дорого, как обычная человеческая вежливость

Прием «Словесный пух»:

- **Поправьте меня, если я ошибаюсь, но...**
- **Интересно, что Вы думаете на этот счет**
- **Могу ли я Вас просить...**
- **Пожалуйста, окажите любезность...**
- **Возможно, Вы подскажете...**
- **Могу ли я с Вами посоветоваться...**

Опора на источник

**Ашихмина О.А., Кирсанова В.Г., Першина Л.А.
Коммуникативные тактики в работе классного
руководителя. М.: АСОУ, 2023. 138 с.**

