



**Вклад  
в будущее**

 СБЕР



**КОИРО**

Калининградский  
областной институт  
развития образования



# КАК СОЗДАТЬ ДИАЛОГ ПЕДАГОГА С РОДИТЕЛЯМИ

**ДЛЯ КЛАССНЫХ РУКОВОДИТЕЛЕЙ**  
сборник сценариев занятий  
с описанием современных практик работы  
с родителями

## СОДЕРЖАНИЕ

ЗАНЯТИЕ 1. Как развивать диалог с родителями \_\_\_\_\_ 5

ЗАНЯТИЕ 2. Как влияют стили общения родителей  
на развитие личностного потенциала ребенка \_\_\_\_\_ 14

ЗАНЯТИЕ 3. Как повысить эффективность коммуникации  
через ненасильственное общение \_\_\_\_\_ 26

ЗАНЯТИЕ 4. Как использовать «Соглашение о взаимодействии»  
в диалоге с родителем \_\_\_\_\_ 36



## ПРЕДИСЛОВИЕ

Дорогие педагоги! Вы держите в руках пособие, которое может классным руководителям и учителям, взаимодействующими с родителями своих учеников. В нем представлены сценарии обучающих тренингов по развитию социальных навыков и коммуникативных компетенций педагогов, ведь в образовательном учреждении именно педагог становится лидером изменений.

Пособие подготовили преподаватели Региональной программы по развитию личностного потенциала детей, которые с 2019 года обучают управленческие и педагогические команды образовательных организаций Калининградской области тому, как создать личностно-развивающую среду в школе. Этот проект опирается на материалы Благотворительного фонда Сбербанка «Вклад в будущее».

Сегодня имеется запрос на внедрение практик открытости школы к семье. Такой подход помогает образовательным организациям создавать атмосферу доверия и сотрудничества, управлять ожиданиями родителей и раскрывать потенциал учеников. Исследования показывают, что обращение школы к партнерству с семьей влияет на улучшение образовательных результатов и личностное развитие детей. Многие классные руководители отмечают, что им не хватает знаний из области психологии и социально-эмоциональных навыков для эффективного взаимодействия с современными родителями. Поэтому мы предлагаем познакомиться с семинаром «Как наладить диалог педагога с родителями. Практики открытости», материалы которого можно использовать для обучения педагогического коллектива любой образовательной организации.

Также в пособии представлены три тренинга на развитие навыков эффективного взаимодействия в личностно-развивающей образовательной среде: «Как влияют стили общения родителей на развитие личностного потенциала ребенка», «Как повысить эффективность коммуникации через ненасильственное общение», «Как использовать «Соглашение о взаимодействии» в диалоге с родителем».

Все это способствует развитию социально-эмоциональных навыков классных руководителей и созданию диалога между педагогом и родителями на основе взаимной поддержки в вопросах воспитания детей.

Тема влияния стилей общения взрослого с детьми на развитие ребенка может стать основой для встречи с родителями и обсуждения непростых ситуаций, в которых может оказаться любой родитель. Тренинг «Как развивать диалог с родителями» предлагает использовать коллективный анализ кинофрагментов для рассмотрения этих стилей взаимодействия.

Соглашение о взаимодействии – это своего рода договор, созданный совместными усилиями учителя и учеников или вместе с их родителями. В нем прописывается, как хотят взаимодействовать участники договора, что поможет создать здоровую атмосферу продуктивного обучения. В сборнике представлен пошаговый алгоритм составления Соглашения в тренинге «Как влияют стили общения родителей на развитие личностного потенциала ребенка».

Навыки ненасильственного общения способствует повышению осознанности каждого участника диалога. Педагогу это поможет поддержать доверительные отношения в своем классе, создать основу для сотрудничества с родителями, построенном на взаимном уважении. В тренинге «Как повысить эффективность коммуникации через ненасильственное общение» рассматривается теория ненасильственного общения Маршалла Розенберга и отрабатывается конкретная техника ее применения.

В пособии также приведены ссылки на избранные ресурсы Благотворительного фонда Сбербанка «Вклад в будущее», в которых вы найдете дополнительную информацию по представленным темам.

#### *Коллектив авторов*

Болдырева Елена  
Грекова Юлия  
Будникова Наталья  
Ивлева Ирена  
Голубева Елена  
Манукян Юлия

## ЗАНЯТИЕ 1

# КАК РАЗВИВАТЬ ДИАЛОГ С РОДИТЕЛЯМИ

### Целевая аудитория:

Классные руководители

### По итогам занятия участники:

1. определяют преимущества сотрудничества с родителями;
2. получают опыт учета в общении 5 социально-психологических потребностей;
3. научатся выделять 4 типа активности родительского участия в жизни школы и предлагать различные формы взаимодействия;
4. познакомятся с дайджестом «Практики открытости школы к семье».

### Необходимые материалы:

1. Компьютер, проектор и экран для демонстрации презентации.
2. Листы флипчарта на каждую группу.
3. Стикеры разных цветов для каждого участника на каждом рабочем столе.
4. Маркеры на каждого участника занятия и ведущего.

Занятие **«Как развивать диалог с родителями»** поможет классному руководителю познакомиться с конкретными практиками повышения эффективности взаимодействия с родительским сообществом.

Теоретической основой занятия стала модель SCARF или модель 5 социально-психологических потребностей Дэвида Рока.

SCARF – акроним от 5 английских слов Status (статус), Certainty (определенность), Autonomy (автономия), Relatedness (связность), Fairness (справедливость).

<b>S</b>	<b>Status</b>	<b>Статус</b>
<b>C</b>	<b>Certainty</b>	<b>Определенность</b>
<b>A</b>	<b>Autonomy</b>	<b>Автономия</b>
<b>R</b>	<b>Relatedness</b>	<b>Связность</b>
<b>F</b>	<b>Fairness</b>	<b>Справедливость</b>

Для поддержания потребности в статусе достаточно давать обратную связь, не посягать на статус человека, в присутствии других вознаграждать положительными отзывами. Хорошим способом повышения статуса является предоставление возможности совершенствоваться, выступать наставниками, делиться опытом.

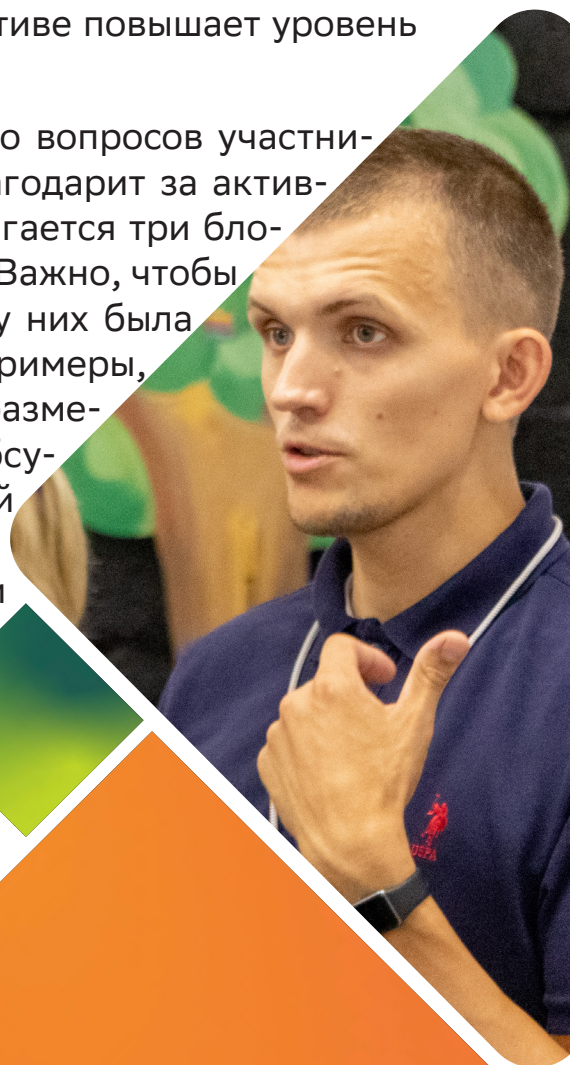
Стремление к определенности (стабильности) заложено в нас природой. Любой вид существенных изменений вызывает неопределенность. Мозг опирается на память, а ожидания берутся из опыта. Выше неопределенность, например, когда сотрудник не знает, что ожидать от начальника или работа находится вне зоны комфорта. Подобные состояния очень изнурительны. Неопределенность может быть уменьшена наличием стратегии, планов, структуры, это повышает ясность ситуации и улучшает уровень организации. Сложные задачи следует делить на небольшие шаги. Рабочие встречи коллег придают уверенность в будущем. Потеря самостоятельности, контроля над своей жизнью и окружающими событиями повышает стресс. Учитывайте, что работа в команде ведет к

снижению автономии. А предоставление возможности выбора из нескольких вариантов позволяет, не уменьшая неопределенность, повысить автономию.

Тут есть противоречие между потребностями в автономности и связности. Когда мы ограничены в условиях, можно повысить автономию, предложив хотя бы на свой вкус обустроить рабочее место. Главное, задать рамки, в которых люди имеют самостоятельность. Связность — основной драйвер поведения в командной работе. Отсутствие безопасных социальных взаимодействий воспринимается как одиночество и угроза, напротив, понятие родства тесно связано с доверием. Чем больше люди доверяют друг другу, тем сильнее взаимодействие. Установление связности можно достичь путем неформальных встреч.

Чувство справедливости — очень тонкая характеристика, более других зависит от субъективной оценки и восприятия и влияет на все остальные потребности. Достаточно разного отношения к сотрудникам, чтобы в организации начали ощущать угрозу, напротив, повышение прозрачности в коллективе повышает уровень справедливости.

Ведущему предлагается задавать много вопросов участникам. Он принимает несколько мнений, благодарит за активность и обобщает высказывания. Предполагается три блока групповой работы разной длительности. Важно, чтобы участники были организованы так, чтобы у них была возможность индивидуально вспомнить примеры, затем обменяться ими и, комментируя, разместить стикеры, а в конце всей группой обсудить получившееся. Плакаты для групповой работы с таблицами готовятся заранее. Ведущий собирает предложения аудитории и записывает в формулировках, предложенных участниками. При сборе идей по методу мозгового штурма важно помнить о полном запрете на критику и любую оценку идей, включая положительную.



## Сценарий занятия

Приветствую вас, уважаемые коллеги! Важной составляющей работы педагога, и в особенности классного руководителя, является взаимодействие с семьей ученика.

По наблюдениям российских и зарубежных исследователей практики открытости школы помогают создать атмосферу доверия и сотрудничества, управлять ожиданиями родителей и раскрыть потенциал учеников. Рассмотрим возможности, которые нам дает сотрудничество с родителями обучающихся. Как родители принимают участие в жизни вашей школы, в классе? А зачем школе участие родителей? Какие есть плюсы того, что родители участвуют в жизни школы? Какие есть минусы? Предлагаю всем вместе собрать эти два перечня и обсудить их.

### Родители участвуют в жизни школы

#### Плюсы

#### Минусы

*Ведущий фиксирует ответы участников в заранее подготовленной таблице и подводит вывод этому блоку.*

Цель работы с родителями — формирование согласованности во взаимодействии взрослых, направленной на создание лично-развивающей образовательной среды, которая необходима ребенку для развития личностного потенциала. Какие барьеры для развития этого диалога есть со стороны родителей, а какие со стороны учителей?

Ведущий фиксирует ответы участников на листе флипчарта и делает обобщение.

Мы увидели, что есть разные барьеры и теперь важно разобраться с тем, как их преодолеть, чтобы наладить диалог педагога и родителя. Для этого предлагаю рассмотреть модель SCARF – модель 5 социально-психологических потребностей. Этот подход может применяться в любой ситуации, где люди сотрудничают в группах, в том числе в рабочих коллективах, образовательных средах, на семейных и общественных мероприятиях. SCARF окажется по-



лезной для преодоления сопротивления изменениям и вовлечения в процессы преобразований.

Эту модель в 2008 г. предложил автор концепции нейролидерства Дэвид Рок. Названные им 5 потребностей вызывают в мозгу реакции «награда» или «угроза». Например, угроза статусу активизирует те части мозга, которые реагируют на угрозу жизни. Одним словом, социальные потребности головным мозгом рассматриваются почти так же, как потребность в пище и воде. Модель SCARF проста и удобна, но важно понимать, что социальные потребности могут вступать в противоречие. Так, желание повысить статус может конфликтовать со стремлением к уверенности, снижая готовность к изменениям. Давайте заглянем в смыслы, которые кроются за этими социально-психологическими потребностями.

Потребность	Смысл
<b>Статус</b>	Относительная важность для других. Человек чувствует себя признанным в заявленном статусе, со всеми его заслугами. Это приносит чувство удовлетворения
<b>Определенность</b> (стабильность)	Понятность и прогнозируемость событий. Даёт человеку чувство уверенности в себе и своём будущем
<b>Самостоятельность</b> (автономия, независимость)	Чувство контроля над событиями, возможность выбора, участие в принятии решения или независимое принятие решения
<b>Связность</b> (общность, межличностные коммуникации)	Ощущение безопасности в мире, дружеские, а не вражеские отношения. Доверие, доброжелательность
<b>Справедливость</b>	Восприятие равнозначности обменов между людьми. Потребность в справедливости фрустрируется каждый раз, когда игнорируются любая из предыдущих потребностей в том числе

Теперь, когда мы знакомы с 5 социально-психологическими потребностями, давайте задумаемся о нашем взаимодействии с родителями учеников, через призму этой модели. Случается ли, что

мы фрустрируем потребности родителей наших учеников? А как мы поддерживаем социальные потребности родителей?? Например, мы принимаем, что родители – эксперты по особенностям и воспитанию своих детей. Учитель внимательно относится к мнению родителей. Нам часто помогает мудрый взгляд бабушек, молодая энергия современных родителей, возможно, их профессиональный опыт и компетентность. Это отношение мы подчеркиваем в беседе с ними, влияя на их ощущение статуса.

## Работа в группах

Это мы сможем сейчас обсудить в группах. Прошу вас объединиться в группы по 5-6 человек за столом, для каждой группы подготовлены необходимые материалы. В течение 20 минут обсудите как вы, будучи классными руководителями, поддерживаете или фрустрируете потребности родителей. Конкретные примеры напишите на стикерах, 1 пример – 1 стикер. Затем каждый стикер разместите в строке потребности. Обязательно выделите время для обсуждения результата в группе.

По окончании времени ведущий просит группы поделиться мнениями и примерами, организует обсуждение и обобщает этот блок.

Как мы видим, активность родителей во многом зависит от удовлетворения социальных потребностей взрослых, которые мы рассмотрели. На слайде вы видите 4 типа родительской вовлеченности. Какие характеристики каждому типу мы могли бы привести? Например, есть родители, которые являются главными помощниками в делах школы или класса. К какой категории их можно отнести? (“Я ресурс”) А родители, которые всегда приходят на открытые мероприятия, выполняют все рекомендации учителя, обсуждают трудности ребенка с каждым учителем, проявляют какой тип активности? (“Я учусь у школы”) Приведите другие характеристики: можно отталкиваться от фраз, которые возможно услышать от представителей этих типов вовлеченности, перечислить, что в школе представляет для них важность, в каких событиях принимают участие такие родители.

**«Школа – это услуга»**

- Качественная образовательная услуга
- Право выбора на каждом этапе
- Контроль качества
- «Сделаем такого, как закажете»
- «Не грузите меня!»
- «Школа должна учить»
- Движет удовлетворение потребности в статусе и справедливости

**«Я – ресурс»**

- «Вы нам нужны»
- Важна сопричастность
- Внесение вклада в создание школьной среды
- Волонтерство
- Вовлечение в школьные мероприятия
- Движет удовлетворение потребности в связности

**«Я учусь у школы»**

- Саморазвитие
- Встречи с экспертами
- Мониторинг трудностей ребенка
- Эффективное реагирование
- Вовлеченность в образовательные события
- Движет удовлетворение потребности в связности и статусе

**«Я – партнер»**

- Мы друг другу
- Поддержка сообщества
- Организация помощи семьям
- Спонсорство
- Решение управленческих задач
- Репутация
- Благотворительность
- Движет удовлетворение потребности в статусе и связности

А теперь, давайте задумаемся, какие потребности движут этими родителями.

Ведущий собирает ответы участников и фиксирует на флипчарте.

## Работа в группах

Обсудите в группе в течение 5 минут: какие формы вы используете для участия каждой категории родителей, а какие возможно предложить еще, чтобы эффективно выстраивать взаимодействие с представителями каждого из этих типов активности, как можно удовлетворить социально-психологические потребности каждой категории. Каждая идея записывается на отдельном стикере. Выберите от группы лучший пример.

Ведущий организует представление идей групп, стикер с лучшим предложением от каждой группы размещается обособленно.

Ведущий подводит итог блока, обращая внимание на большое количество собранных идей.

Согласно российским и зарубежным исследованиям, дети, семьи которых вовлечены во взаимодействие со школой, лучше учатся и лучше ведут себя в школе; больше любят школу и с удовольствием ходят на уроки; строят реалистичные планы на дальнейшее образование и карьеру; легче адаптируются ко взрослой жизни. Получается, что родители в значительной мере влияют на формирование позитивного отношения к учебе. Потенциал ребенка раскрывается в значительно большей степени, когда родители проявляют интерес к его деятельности в школе, внимательно относятся к его текущим проблемам и потребностям. Эта связь прямая: чем выше родительская активность, тем лучше личностные и образовательные результаты ребенка. Предлагаем познакомиться с дайджестом «Практики открытости школы к семье». Предложенные в нем идеи помогают школе наладить партнерство с семьей.

## Работа в группах

Зайдите с телефона на этот сайт, который видите на слайде, также можно перейти на него через qr-код. Подумайте, как можно было бы использовать данный ресурс в работе классного руководителя, и обсудите это с сидящим справа от вас коллегой. На это будет 3 минуты. Какие идеи у вас появились? Поделитесь, пожалуйста.

По истечении времени для парного обсуждения ведущий собирает на флипчарте предложения по методу мозгового штурма.

Сегодня мы обсуждали плюсы и минусы родительского участия в жизни школы, барьеры на пути этого диалога, познакомились с моделью 5 социально-психологических потребностей, типами родительской вовлеченности, практиками открытости школы к семье. Поделитесь, пожалуйста, коллеги, что нового вы могли бы внести в свою педагогическую практику в общении с родителями уже в ближайшее время.

Благодарю вас за включенность и активность! Надеюсь, что сегодняшняя встреча поможет выстраиванию гармоничных отношений с родителями учеников.

## Методические и материалы для проведения занятия

### 1 Практики открытости

Информационный дайджест для педагогов и администрации школ о том, как открытость школы к партнерству с семьей влияет на улучшение образовательных результатов и личностное развитие детей.

**Навигация**

**ПРАКТИКИ ОТКРЫТОСТИ**  
 Что такое практики открытости?  
 Какие бывают практики открытости?  
 Зачем школе участие родителей?  
 Какие бывают подходы школы к сотрудничеству?

**МЕШАЕТ РАЗВИТИЮ**  
 Что мешает развитию практик открытости?  
 Барьеры со стороны родителей  
 Барьеры со стороны учителей  
 Организационные барьеры

**СПОСОБСТВУЕТ РАЗВИТИЮ**  
 Что способствует развитию практик открытости?  
 Кейс-инструкция эффективного партнерства между школами и семьями  
 10 российских практик открытости  
 10 зарубежных практик открытости

**КАК ВНЕДРИТЬ ПРАКТИКИ ОТКРЫТОСТИ В ШКОЛЕ?**  
 5 векторов открытости  
 Как оценить открытость школы к семье?

Практики  
открытости  
школы к семье

Введение

Данный дайджест разработан для педагогов и администрации школ.

<http://openness.vbudushee.ru/#rec51204474>



## ЗАНЯТИЕ 2

# Как влияют стили общения родителей на развитие личностного потенциала ребенка

### Целевая аудитория:

Родители

### По итогам занятия участники:

1. получат представление о 4 стилях общения взрослого с ребенком;
2. получат опыт определения стиля общения взрослого с ребенком по поведенческим маркерам;
3. выработают стратегию желательного поведения взрослого;
4. познакомятся с ресурсом «Путеводитель для современной семьи» и разделом «Смотрим вместе».

### Необходимые материалы:

1. компьютер, проектор и экран для демонстрации презентации, колонки для звукового сопровождения видеоматериалов;
2. стикеры разных цветов для каждого участника на рабочем столе каждой группы;
3. маркер для каждого участника занятия, включая ведущего.

В ходе занятия используются фрагменты из фильмов «Дети Дон Кихота», «Общество мертвых поэтов», «Вам и не снилось».

Занятие «Как влияют стили общения родителей на развитие личностного потенциала ребенка» поможет классному руководителю познакомить родителей с 4 типами взаимодействия взрослого и ребенка, что повысит осознанность этой коммуникации.

Занятие проводится с элементами тренинга, участники практикуются в распознавании стилей общения на примерах из фильмов. Возможно, чтобы над этими заданиями участники работали индивидуально или в небольших группах. В последнем случае необходимо запланировать по 3 минуты после каждого просмотра на групповое обсуждение. После этапа группового обсуждения ведущий организует сбор ответов и при необходимости корректирует их так, чтобы все участники зафиксировали отраженный в видео стиль общения и маркеры.

Ведущему предлагается задавать много вопросов участникам. Рекомендуется активизировать и вовлечь в беседу участников, без критики и интерпретаций выслушивать ответы. Важно удержаться от оценивающих комментариев, намёков, многозначительных улыбок и выразительных взглядов в адрес «тех самых» родителей.



## Сценарий занятия

У каждого есть свои представления об эмоциях и о том, что происходит, когда мы и другие люди их выражаем. Как вы думаете, какие эмоции хорошие, какие плохие и почему? Действительно, взрослея, многие из нас узнают, что чувствовать и выражать некоторые эмоции «плохо» и «неправильно», поскольку другие люди могут игнорировать, высмеивать, недооценивать и отрицать такие проявления. Однако психологическая теория все эмоции считает приемлемыми и возможными.

Предлагаю наше обсуждение этой темы начать с просмотра фрагмента из фильма «Дети Дон Кихота». В чём разница между реакциями двух семей на один и тот же поступок детей? Как вы думаете, какая стратегия поведения сформируется, скорее всего, у первого ребенка, а какая – у второго? Действительно, можно предположить, что первый мальчик достаточно быстро перестанет быть восприимчивым к подобному рода воспитательным действиям и продолжит совершать нежелательные поступки, «расплачиваясь» за это поведение таким наказанием. Тогда как у второго гораздо больше возможностей сохранить эмоциональный контакт с родителями.

То, как мы относимся к эмоциям, определяет нашу способность выражать эмоции, реагировать на них и справляться с ними, когда это необходимо, и задает наш стиль общения — то, как мы взаимодействуем с другими людьми, особенно с близкими и с детьми. Наше отношение к эмоциональным проявлениям ребенка становится для него источником чувств по отношению к себе. И через эту призму всех взрослых можно объединить в две большие группы: тех, кто учит детей управлять своими эмоциями, и тех, кто не учит. Последние, в свою очередь, делятся на три группы: осуждающие, игнорирующие, попустительствующие. Давайте более детально разберем эти стили общения и попробуем разобраться, на что влияет использование того или иного стиля.

## Осуждающий стиль






**Осуждающими** взрослыми называют тех, кто делит эмоции на «правильные» и «неправильные», критикует своих детей за проявление «неправильных» эмоций, может сделать выговор или



даже наказать за это. Как вы думаете, как проявляется в общении осуждающее отношение взрослых к детям?

*После ответов участников ведущий включает слайд с резюме и озвучивает маркеры осуждающего стиля общения, запрашивая у участников примеры таких действий.*

Маркеры осуждающего стиля общения:

-  взрослый судит и критикует эмоциональные проявления ребенка,
-  делает выговоры, проявляет строгость и наказывает ребенка за выражение эмоций вне зависимости от того, как тот себя при этом ведет,
-  считает, что «отрицательные» эмоции должны контролироваться,
-  считает, что эмоции делают людей слабыми; чтобы выжить, дети должны быть эмоционально холодными,
-  озабочен тем, чтобы ребенок слушался старших.

Давайте представим, как такой стиль влияет на ребенка?

*После ответов участников ведущий включает слайд с резюме влияния осуждающего стиля общения на детей.*

Итак, под воздействием осуждающего стиля общения дети узнают, что их чувства неправильные, неуместные и безосновательные. Они могут решить, что у них есть какой-то врожденный недостаток, который не позволяет им правильно чувствовать. Им может быть трудно регулировать свои эмоции.

Давайте потренируемся в распознавании маркеров стилей общения на примерах из фильмов и начнем с осуждающего типа. Во всех фрагментах показано взаимодействие детей и родителей. Ваша задача выделить маркеры, по которым вы это поняли, какого стиля придерживается изображенный родитель. Важно обращать внимание не только на слова, но и на выражение лиц, интонации, невербальное общение. Обращаю ваше внимание, целью не стоит определение правых и виноватых, плохих или хороших персонажей. Наша задача — научиться идентифицировать проявления разных стилей общения.

Начнем с фрагмента из фильма «**Общество мертвых поэтов**». Ситуация происходит в престижном колледже. Отец заходит в комнату к сыну, где тот находится вместе со своими сокурсниками, и сообщает, что мальчику необходимо уйти из школьной газеты.

Итак, сейчас ваша задача — фиксировать маркеры осуждающего стиля, эффективнее выписывать маркеры в блокнот прямо в момент просмотра. Все ли понятно?

Итак, видеоролик, который вы просмотрели, был взят из фильма «Общество мертвых поэтов».

Какие маркеры осуждающего стиля можете назвать?

*Подсказка для ведущего.*

### **1. Поведенческий индикатор**

24-я сек.: лицо отца резко меняется в ответ на несогласие сына с его решением, он предлагает сыну выйти из комнаты и поговорить наедине. Маркер стиля: родитель озабочен тем, чтобы ребенок слушался старших.

### **2. Поведенческий индикатор**

42-я сек.: отец выговаривает сыну «Не смей спорить со мной при посторонних». Маркер стиля: взрослый судит и критикует эмоциональные проявления ребенка.

### **3. Поведенческий индикатор**

42-я сек.: «Закончишь медицинский факультет и будешь делать все, что вздумается, а пока ты будешь слушаться меня. Ясно?». Маркер стиля: взрослый считает, что «отрицательные» эмоции должны контролироваться.

### **4. Поведенческий индикатор**








После слов отца «Твои успехи так важны для матери» сын произносит «Да, сэр» и натянуто улыбается. Отец улыбается ему в ответ и уходит удовлетворенным. Маркер стиля: отец поощряет «нужное» ему поведение сына — эмоциональную холодность и послушность.

## Игнорирующий стиль

Следующий тип общения – **игнорирующий**. Игнорирующими называют взрослых, которые не придают значения эмоциям своих детей, игнорируют их или считают пустяком. Давайте рассмотрим для этого стиля маркеры и приведем примеры.

*Ведущий включает слайд с резюме и озвучивает маркеры игнорирующего стиля общения, запрашивая у участников примеры таких действий.*

Маркеры игнорирующего стиля общения:

-  взрослый мало знает о своих и чужих эмоциях,
-  больше интересуется, как справиться с эмоцией, чем смыслом эмоции;
-  считает «отрицательные» эмоции вредными,
-  считает, что концентрация на «отрицательных» эмоциях усугубляет ситуацию,
-  не знает, что делать с эмоциями ребенка,
-  минимизирует чувства ребенка, преуменьшая события, которые вызвали эмоцию,
-  не решает с ребенком проблемы, полагая, что со временем они сами решатся.

А как такой стиль может влиять на ребенка?

*После ответов участников ведущий включает слайд с резюме и озвучивает влияние игнорирующего стиля общения на детей.*






Под воздействием осуждающего стиля общения дети принимают такое убеждение: «Нельзя доверять своему сердцу, моя оценка ситуации и суждения неверны».

## Попустительствующий стиль

Еще один тип общения — **попустительствующий**. Попустительствующими называют взрослых, которые принимают эмоции своих детей, сопереживают, но не предлагают путей решения и не устанавливают лимиты в поведении своих детей. Подумайте, как выглядит попустительствующий стиль общения?

*После ответов участников ведущий переключает на слайд с резюме и озвучивает маркеры попустительствующего стиля общения.*

Можно выделить такие маркеры попустительствующего стиля общения:

-  свободно принимает все эмоциональные выражения ребенка,
-  не помогает ребенку справиться с эмоциями,
-  все разрешает; не устанавливает ограничений,
-  не учит детей способам решения проблем,
-  считает, что с «отрицательными» эмоциями ничего нельзя сделать, кроме как пережить их.

*После ответов участников ведущий включает слайд с резюме и озвучивает влияние попустительствующего общения на детей, запрашивая у участников примеры таких действий.*

Под воздействием попустительствующего стиля общения дети не учатся регулировать свои эмоции, у них есть проблемы с концентрацией внимания, с завязыванием дружеских отношений, они хуже ладят с другими детьми.

Эти два стиля мы рассмотрим на примере разговора сына и матери из советского фильма «Вам и не снилось». В фрагменте также присутствует третий персонаж, отец, обратите на него внимание. Небольшая предыстория — в школу, где учится главный герой мальчик Рома, приходит новенькая, Катя. Подростки влюбляются. Мама Кати — бывшая любовь папы Ромы. В ролике Рома приходит домой и разговаривает со своей мамой.

Итак, какого стиля придерживается мама, какого папа и какие маркеры стилей вы увидели?

### *Подсказка для ведущего*

#### **1. Поведенческий индикатор**

С самого начала отрывка в ответ на многочисленные вопросы Ромы мама молчит до тех пор, пока не затронута волнующая её тема, на которую она реагирует живым интересом: поворачивается в сторону сына, смотрит на него, прищурившись, и переспрашивает: «Катя ее дочь?». Маркер стиля (игнорирующего): не знает, что делать с эмоциями ребенка.

#### **2. Поведенческий индикатор**

Реплики мамы: 30 сек. «Таких Катя у тебя будет миллион!», «Экзамены на носу – вот о чём тебе надо думать!», 37 сек. на реплику сына «Катя – самая лучшая девочка на Земле», мама отвечает: «Я знать этого не хочу и вообще, иди разденься». Маркер стиля (игнорирующего): минимизирует чувства ребенка, преуменьшая события, которые вызвали эмоцию; не решает с ребенком проблемы; считает, что со временем они сами решатся.

#### **3. Поведенческий индикатор**

41 сек. появляется третий персонаж – отец. Он треплет сына по голове, улыбается ему, как бы оказывая ему эмоциональную поддержку. В ответ на резкое высказывание жены удаляется и оставляет всё как есть. Маркер стиля (попустительствующего): отец принимает эмоции сына, сопереживает, но не предлагает пути решения.

#### **4. Поведенческий индикатор**

1 мин. 20 сек. мать один за другим задает сыну большое количество вопросов, не давая ему возможность ответить, смотрит на него в упор, говорит резко. 1 мин. 50 сек. сын признается, что любит Катю, на что та реагирует словами: «Считай, что я ничего не слышала, иначе надо будет вызывать скорую помощь и везти тебя в «Кашенко». Маркер стиля (игнорирующего): больше интересуется, как справиться с эмоцией, чем смыслом эмоции; мать не принимает его эмоции и чувства как истинные.









Подведем итоги: в результате такого отношения (всех трех стилей общения взрослого с ребенком) дети не учатся прислушиваться и доверять своим чувствам, у них возникают трудности в коммуникациях и в управлении своими эмоциями.

## Эмоционально-интеллектуальный стиль

Есть также четвертый стиль — **эмоционально-интеллектуальный**, когда взрослый внимательно относится к эмоциональным проявлениям, помогает ребенку понять себя и найти хорошее решение ситуации. Давайте поразмышляем, как может выглядеть такой стиль общения?

*После ответов участников ведущий включает слайд с резюме и озвучивает маркеры эмоционально-интеллектуального стиля общения, запрашивая у участников примеры таких действий.*

Можно выделить такие маркеры эмоционально-интеллектуального стиля общения:

-  взрослый расценивает эмоции ребенка как возможность для сближения,
-  осознает и ценит собственные эмоции,
-  не теряется и не тревожится из-за эмоциональных проявлений ребенка, знает, что делать
-  уважает эмоции ребенка,
-  не подтрунивает над ребенком и не преуменьшает его чувства,
-  не чувствует, что он или она должны решать за ребенка все проблемы,
-  использует моменты, чтобы выслушать ребенка, посочувствовать и успокоить его словами и лаской,
-  помогает ребенку назвать эмоции, которые тот испытывает, предлагает варианты урегулирования и приемлего выражения эмоций, помогает установить границы, вырабатывает при этом у ребёнка навыки решения проблем.

Наша задача как родителей, педагогов и в целом взрослых людей стремиться в общении с детьми к эмоционально-интеллектуальному стилю общения.

А теперь давайте посмотрим второй фрагмент из фильма «Вам и не снилось». Семья Ромы решила помешать его отношениям с Катей и отправили мальчика в Питер ухаживать за якобы больной бабушкой. Катя все это время писала Роме письма, но бабушка их перехватывала. В ролике мы видим семью Кати, ее маму и папу. Напоминаю, ваша задача — выделить маркеры эмоционально-интеллектуального стиля.

Итак, какие поведенческие маркеры вы увидели во втором отрывке из этого фильма?

### *Подсказка для ведущего*

#### **1. Поведенческий индикатор**

2 мин. 8 сек. отец заглядывает в комнату, где беседуют мать и дочь. Дает им возможность поговорить и создает им для этого необходимые условия, забрав младшего сына с собой и прикрыв плотно дверь. Маркер стиля: отец уважает эмоции других, не подтрунивает и не преуменьшает ничьи чувства, внимательно относится к эмоциональным проявлениям.

#### **2. Поведенческий индикатор**

2 мин. 30 сек. Катя положила голову на колени маме и делится своими переживаниями. Мама гладит дочь по голове и слушает, короткими репликами давая понять, что слышит и понимает её: «Девочка, ты моя девочка. Несчастливая ты моя счастливая! Чем же мне тебе помочь, а?», «Я не думала, что у тебя это так серьезно», «Хочешь, я схожу к ним домой?». Маркер стиля: мама внимательно относится к эмоциональным проявлениям, помогает ребенку понять себя и найти хорошее решение ситуации, расценивает эмоции ребенка как возможность для сближения, уважает эмоции ребенка, не подтрунивает над ребенком и не преуменьшает его чувства, не чувствует, что он или она должны решать за ребенка все проблемы, использует эмоциональные моменты, чтобы выслушать ребенка, посочувствовать и успокоить его словами и лаской, предложить варианты урегулирования эмоций.

Ну что ж, мы отлично поработали, благодарю вас!

Теперь, когда мы познакомились с 4 стилями, можете ли вы сейчас определить, какой стиль используете вы в общении с детьми?

Ведущий выслушивает ответы участников.

Итак, как, по вашему мнению, должен вести себя взрослый в отношении эмоций ребенка?

Стратегию поведения взрослого с эмоционально-интеллектуальным стилем общения можно описать через такие действия:

1. признать эмоцию ребенка,
2. помочь ребенку назвать свою эмоцию,
3. позволить прочувствовать эмоцию и находиться рядом, быть поддержкой,
4. дать ребенку понять, что вы уважаете и понимаете его чувства, вместе с ребенком разработать стратегию решения проблемы, одновременно установив определенные границы.

Узнать больше о способах поддержки ребенка, помощи на пути к его мечте можно на портале «Путеводитель для современной семьи». Рекомендую отдельное внимание уделить разделу «Смотрим вместе» — проект онлайн-кинотеатра «Ноль Плюс», Благотворительного фонда Сбербанка «Вклад в будущее» и «Сбербанк для детей и родителей» создан для родителей, которым интересно развитие эмоционального интеллекта и навыков общения своих детей. Здесь вы узнаете, как сделать кино и мультфильм инструментом воспитания личности детей и подростков.

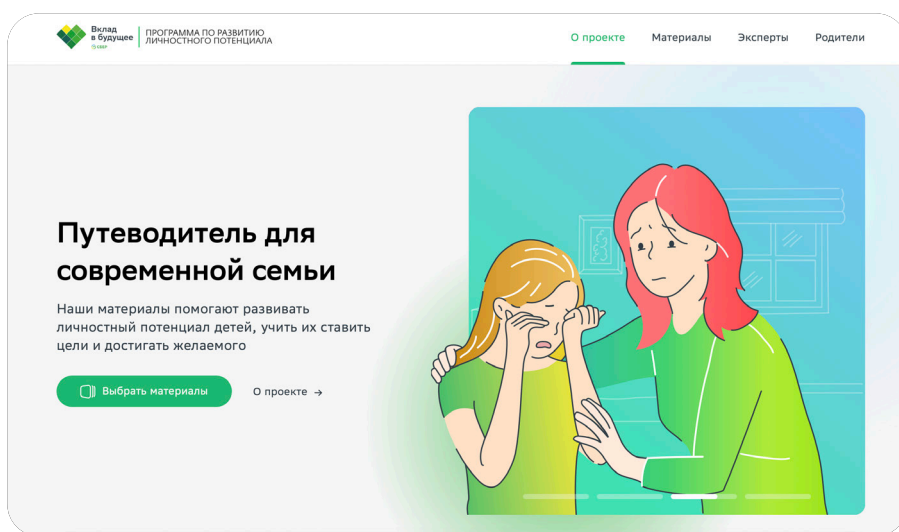
Спасибо за внимание!



## Методические материалы для проведения занятия

### 1 Путеводитель современной семьи

Поможет развивать личностный потенциал детей, учить их ставить цели и достигать желаемого



<https://family.vbudushee.ru>



## ЗАНЯТИЕ 3

# Как повысить эффективность коммуникации через ненасильственное общение

### Целевая аудитория:

Родители

### По итогам занятия участники:

1. познакомятся с принципами ненасильственного общения;
2. получат опыт распознавания языков насильственного и ненасильственного общения в реальных ситуациях;
3. получат опыт разграничения наблюдения от оценочных высказываний;
4. получат опыт применения техники ненасильственного общения в межличностной коммуникации.

### Необходимые материалы:

1. компьютер, проектор и экран для демонстрации презентации, колонки для звукового сопровождения видеоматериалов;
2. стикеры разных цветов для каждого участника на рабочем столе каждой группы;
3. маркер для каждого участника занятия, включая ведущего.

В ходе занятия используются фрагменты из кинофильмов «Игры разума», «Звездочки на земле», «Учитель на замену».

Занятие **«Как повысить эффективность коммуникации через ненасильственное общение»** поможет классному руководителю познакомить родителей с таким типом общения, которое снижает конфликтность взаимодействия. Теоретической основой занятия стал подход ненасильственного общения (ННО), разработанный Маршаллом Розенбергом. Автор противопоставляет два подхода к общению, метафорически называя их языком Волка и языком Жирафа. К характерным чертам насильственного общения – языка Волка – относят оценивание, критику, требования, обращение к чувству вины собеседника. Часто этот язык внушает страх, агрессию, вину, стыд. Говорить на «волчьем» языке, значит, применять в разговоре диагнозы, осуждения, ярлыки, сравнения и т. д.; оценку с точки зрения награды/наказания; требования; отрицание возможности собственного выбора или ответственности (использование глаголов «пришлось», «должен», «предполагалось, что ты», «меня заставили» и т. д.). Пример использования языка Волка: «Ты, как всегда, не выполнил домашнее задание. А всё почему? Потому что ты – лодырь». А особенность языка Жирафа – выражение в беседе собственных чувств и потребностей. Это умение – главная составляющая ННО. Пример использования языка Жирафа: «Когда ты громко разговариваешь (наблюдение), я начинаю злиться (эмоция), потому что дома мне хочется тишины (потребность). Говори, пожалуйста, тише (просьба)».

Занятие проводится с элементами тренинга, участники практикуются в применении подхода ННО. Уместно обсудить с родителями, какие потребности они могут испытывать (потребность в безопасности, причастности, сохранении чувства собственной уникальности, потребность в смысле, свободе, равноправии, понимании и т.д.), полезно предложить задуматься, почему важно говорить о своих чувствах; кто за них отвечает; в какой степени мы несем ответственность за чувства других.

Ведущему предлагается задавать много вопросов участникам. Рекомендуется без критики и интерпретаций выслушивать ответы, возможно отражать слова родителей: «я сейчас услышала, что...», «я поняла, что вам важно...», важно после нескольких высказываний делать небольшое резюме.

## Сценарий занятия

Приветствую вас, уважаемые родители! Мы часто замечаем, что порой с ребенком трудно наладить спокойный разговор, особенно это касается бесед об учебе, поведении. Когда общение идет на повышенных тонах, в такие моменты бывает непросто понять друг друга, управлять своими эмоциями, высказывать свои пожелания. В итоге зачастую мы громко озвучиваем свои претензии, обвинения или, напротив, долго пытаемся подобрать разумные слова, чтобы вас ребенок понял, не испытывая обиду, а порой мы терпим, но срываемся. Все подобные ситуации мешают нормальной атмосфере в школе и дома. Я хочу вас познакомить с одним интересным подходом к взаимодействию, позволяющим конструктивно подходить к возникающим трудностям — языком ненасильственного общения.

Перед началом этого разговора предлагаю познакомиться с отрывком из фильма «Игры разума». Как вы думаете, что помогло героине решить проблему? Спасибо за ваши идеи! Действительно, героиня кратко описала свою сложность и попросила пойти навстречу. Это очень похоже на то, что описано в модели ненасильственного общения (ННО). Ее автор — Маршалл Розенберг, американский педагог. Эта модель позволяет договариваться с уважением, без давления и насилия. Маршалл Розенберг предлагает метафору для обозначения двух стилей общения: насильственного – язык Волка и ненасильственного – язык Жирафа.

Как вы думаете, в чем особенность этих двух метафорических языков?

Конечно, язык Волка и Жирафа – это стили общения, которые мы варьируем и сочетаем в разных пропорциях в зависимости от конкретного человека, момента беседы и ситуации в целом.

Как же договаривать на языке Жирафа?

Практика ННО состоит из 4 основных шагов.

## 1 Наблюдение

Описываем факты без оценивания. Есть нечто или происходит нечто, что может нам нравиться или не нравиться.

## 2 Эмоции

Замечаем и называем эмоции, ощущения, которые вызваны происходящим. Мы наблюдаем за ними и искренне озвучиваем.

## 3 Потребности

Определяем потребности, связанные с нашими возникшими эмоциями.

## 4 Просьба

Выражаем просьбу, пожелания.

Давайте поподробнее рассмотрим все шаги.

### Шаг 1. Наблюдение

**Наблюдать, не оценивая. Говорить на языке фактов. Приводить безоценочные суждения.**

На этом шаге ключевой вопрос «Что я вижу или слышу?». Важно констатировать какое-то явление как оно есть, так, как это бы зафиксировала видеокамера. Рассмотрим на двух коротких примерах. «Ты пришёл через 20 минут после начала фильма!» — это наблюдение, здесь зафиксирован факт. А во фразе «Ты опять опоздал!» имеется оценочное отношение к этому событию.

А какую реакцию лично у вас вызывает оценка? А как вы обычно реагируете на наблюдение или констатацию факта? Как вы думаете, каким образом будут в первом и втором случае реагировать дети?

Когда мы хотим поделиться своим наблюдением, удобно начинать фразу так: «Когда я вижу/слышу...», «Я вижу, слышу, что...». Говорить языком наблюдения, значит, описывать то, что спровоцировало ситуацию. Задумайтесь над следующими вопросами, ответы на них помогут увидеть, что стало «спусковым крючком». В каком

эмоциональном состоянии нахожусь я сам? За что «зацепился» мой собеседник? Что увидел, услышал, подумал, ощутил, вспомнил, домыслил я? А что увидел, услышал, подумал, ощутил, вспомнил, домыслил собеседник? Что заставляет меня искать этого разговора?

Сейчас мы потренируемся в различении наблюдения и оценки. Прочитайте на экране задание.

*Ведущий проводит обсуждение задания с группой, в итоге совместно приходят к выводу о том, как важно отделять наблюдение от оценки.*

## Шаг 2. Эмоции

**Обозначаем свои чувства. Чувствуем, не интерпретируя. Замечаем, какие чувства пробудились внутри в данный момент.**

На этом шаге ключевой вопрос «Что я чувствую?». Можно испытывать тревогу, радость, смущение, разочарование, грусть и множество иных эмоций. Тогда говорим, называя конкретную эмоцию вроде «я чувствую досаду». Но бывают совсем иные фразы, например, «я чувствую, что сын меня игнорирует». В такой фразе присутствует интерпретация чужого поведения. Подобным высказыванием выражают собственное толкование поведения другого, ведь назван не факт и не самоощущение, а личная проекция, предположение. Эта интерпретация в действительности может оказаться верной, а может быть только фантазией. И, в случае если это лишь фантазия, такое высказывание очень задевает собеседника. На языке ННО фраза фиксирования собственных эмоций без интерпретации звучит примерно так: «Я чувствую досаду, обиду, когда сын приходит домой и молча проходит в свою комнату».

*Ведущий совместно с группой делает вывод о важности выбора вопроса «Что я ощущаю эмоционально?» вместо «Как я истолковываю это?» в практике осознания собственных эмоций.*

Сейчас мы потренируем умение узнавать чувства. Познакомьтесь с заданием на экране.

*В процессе обсуждения ведущий совместно с группой приходит к выводу, что развитие собственного словаря эмоций, повышение эмоционального интеллекта будут способствовать более эффективному пониманию других людей.*

## Шаг 3. Потребности

**Выражаем свои потребности, которые стоят за чувствами, но не стратегии.**

На этом шаге ключевой вопрос «Чего я хочу?», «Что мне нужно?», «В чём я нуждаюсь?». Предложения «Мне нужно отдохнуть» или «Я хочу, чтобы ты отвечал на мои вопросы» выражают потребность.

Важно уметь высказывать потребность, которая стоит за тем чувством, которое нами движет. Смотря на мир глазами Жирафа, мы используем собственные чувства как чёткие сигналы, указывающие на те потребности, которые в данный момент для нас важны, не удовлетворены. Возвращаясь к примеру, можно отметить, что родитель чувствует досаду, так как важная для него потребность – общение и контакт с ребенком – задета, когда ребенок молча проходит в свою комнату, вернувшись домой.

Сейчас мы потренируемся замечать в сказанных словах потребности. Познакомьтесь с заданием на экране.

*После обсуждения ведущий подводит итог, как различать свои потребности и озвучивать их.*

## Шаг 4. Просьба

**Просим, но не требуем.**

Сейчас мы потренируем умение узнавать чувства. На этом шаге мы формулируем желаемый результат через просьбу. Выражаем пожелание, в котором конкретно сообщается, чего бы хотелось в данный момент: «Ты не мог бы?..», «Сделай, пожалуйста,...». Просьба должна быть высказана ясно, конкретно, позитивно, без претензий, например, как фраза девушки в фильме «Игры разума». Вариант «Ты должен, иначе я!..» и подобные не оставляют выбора собеседнику и не являются просьбам. Другой человек выполняет просьбы, потому что хочет этого сам, он сам выбирает так поступить. Он может как согласиться, так и отказаться выполнить просьбу. Таким образом, важным отличием просьбы от требования является тот факт, что просящий готов к потенциальному отказу, тогда как требующий не рассматривает возможность несогласия собеседника. В этом принципиальная разница между насильственным и ненасильственным общением.

Сейчас мы потренируемся в выражении просьбы. Познакомьтесь с заданием на экране. Ведущий проводит обсуждение с группой.

Таким образом разговор на языке ННО может звучать примерно так:

Я вижу/слышу...

Я чувствую...

Мне хотелось бы... Для меня важно...

Мог бы ты...

Конечно, на этапе освоения этого языка, будет казаться, что все звучит коряво, неестественно. Подходящие слова могут сначала не прийти в голову, но с практикой каждому удастся самостоятельно подобрать комфортную разговорную форму. И в обычной речи, думаю, не всегда будет уместно использование каждый раз всех 4 шагов ННО. Совсем необязательно, чтобы все компоненты ННО были выражены словами. Главное – проживать и осознавать их, и это со временем проявится в поведении.

Кстати, если вернуться к метафоре, то у Жирафа и Волка есть не только язык, но и уши. Слушая собеседника, мы можем слышать его ушами Волка или Жирафа. Вспомните, как в видеоролике учитель обращался к студентам. Что вы услышали в его словах? А что услышали вы в словах девушки? Давайте поразмышляем, какой посыл слышат уши Волка? А что слышат уши Жирафа?

*Возможный ответ: Я могу слушать так, как это делают уши Волка, и воспринимать слова своего собеседника как нападки, упрёки, оценки и т. п. Слушая ушами Жирафа, я могу услышать сообщение о чем-то совсем противоположном.*

Например, за вашими осуждающими ребенка словами стоит забота, желание вырастить его ответственным. Но когда ребенок слышит, что вы ругаете его из-за раскиданной одежды, он может услышать «одежда ценнее, чем я».

Как вам кажется, этот язык сложен? А в вашей семье вы могли бы пользоваться таким языком? Если да, то в чем он может помочь, в решении каких проблем? Когда такой язык уместен, когда он не уместен?



Что ж, предлагаю в качестве примера возможного использования ННО дома отрывок из фильма «Звездочки на Земле». При просмотре обратите внимание на манеру разговора отца, учителя. Участники высказываются по желанию.

## Практикум

А теперь давайте попрактикуем ННО. Всем известно, что на претензии дети остро реагируют. Попробуем перевести претензию в просьбу. Вспомните одну из своих претензий к кому-нибудь.

Сформулируйте свое пожелание, описав факт, чувства, свои потребности в связи с этим и просьбу. Запишите получившуюся фразу. Затем надо попробовать свои просьбы в деле.

Прошу объединиться в группы по 3 человека, где надо распределить роли: «ребенок» (тот, кто будет слушать), «родитель» (тот, кто будет говорить свою просьбу из первой части) и «наблюдатель». Конечно, ситуация искусственная, но она всё равно позволит прочувствовать эффект подобного общения. В тройках «родитель» сначала озвучивает претензию, а затем говорит фразу уже на языке Жирафа, которую записали. Третий участник вашей группы просто наблюдает. После того, как просьба озвучена, «ребенок» делится своей эмоциональной реакцией на услышанное, то же делает наблюдатель, но со своей позиции. При необходимости по итогу обратной связи формулировку можно подкорректировать, чтобы использовать дома. Затем вы меняетесь ролями. Важно, чтобы каждый в тройке смог побывать во всех ролях и опробовать свою фразу. По истечении времени преподаватель просит поделиться своими впечатлениями от проделанного упражнения в общем кругу.

Уважаемые участники! Вы познакомились с ННО. Поделитесь, пожалуйста, своим взглядом, отношением к этой норме общения следующими способами:

– На желтом стикере напишите в баллах, насколько могут быть полезны приемы ННО во взаимодействии с детьми и другими близкими. 0 – бесполезны, 10 – очень полезны.

– На зеленом стикере запишите, в каких ситуациях будет уместно использовать такую форму общения.

Стикеры клеятся на флипчарт или доску. Если остается время – ведущий зачитывает все. Если нет – после собрания родители могут походить и прочесть самостоятельно.

Конечно, не всегда этот язык уместен. Но благодаря такому способу общения конфликтов в семье будет меньше, каждый будет точнее услышан, а значит лада в семье будет больше. А еще такую уважительную и дружелюбную модель общения ваши дети понесут с собой в свои семьи. По этому вопросу можно почитать книги из списка литературы и обратить внимание на интернет-ресурс «Путеводитель для современной семьи».

Спасибо за внимание!



## Методические материалы для проведения занятия

### 1 Семья на эмоциях

Курс, предназначенный для родителей и детей, который поможет лучше понять своего ребенка.



<https://parents.vbudushee.ru>



## ЗАНЯТИЕ 4

# Как использовать «Соглашение о взаимодействии» в диалоге с родителем

### Целевая аудитория:

Классные руководители

### По итогам занятия участники:

1. получают представление о возможностях инструмента «Соглашение о взаимодействии» для достижения коллективного результата;
2. освоят алгоритм инструмента «Соглашения о взаимодействии», помогающего позитивному взаимодействию.

### Необходимые материалы:

1. компьютер, проектор и экран демонстрации презентации ведущим;
2. листы флипчарта на каждую группу;
3. заготовка «Соглашения» на листе флипчарта для ведущего;
4. стикеры разных цветов для каждого участника на рабочем столе каждой группы;
5. маркеры на каждого участника занятия и маркеры для ведущего.

Занятие «Как использовать «Соглашение о взаимодействии» в диалоге с родителем» познакомит классного руководителя с инструментом Соглашение, которое в дальнейшем можно применять как внутри детского коллектива, так и в работе с родительским сообществом и даже для внутрикорпоративной настройки рабочих договоренностей в атмосфере доброжелательности. Ведущему необходимо будет отметить, что после того, как классные руководители сами «прожили» этот процесс, они могут ориентировать алгоритм создания Соглашения на ту аудиторию, с которой будут работать. Так, для классного коллектива могут быть обозначены одни актуальные трудности, с которыми поможет справиться эта техника, тогда как для родителей стоит обозначить актуальные для их сообщества сложности, которые поможет решить Соглашение.

## Практикум

Для практики всех участников рекомендуется объединить в несколько равных групп, которые до определенного момента будут работать обособленно. Но в итоге получится общий результат (1 Соглашение на весь коллектив присутствующих). Там, где работа носит индивидуальный характер, важно останавливать все разговоры между участниками. Можно обратить внимание на то, что вскоре будет возможность обсудить появившиеся мысли.

Ведущему стоит предложить располагать на плакате рядом друг с другом повторяющиеся эмоции/действия, чтобы мнение всех участников было отражено и учтено.

Ведущему важно сделать так, чтобы обсуждение не затягивалось. В случае разногласий можно предложить принимать решения простым голосованием.

Если у какой-то группы возникают затруднения на этапе формулирования собственных действий, можно спросить, как они будут справляться с некомфортными эмоциями и конфликтами. Это поможет подтолкнуть размышление в направлении формулировки конкретных действий.

Обращая внимание на то, что вся группа должна быть согласна с размещением действия на плакате, можно напоминать, что участники составляют список того, что каждый из них лично будет готов делать.

Подписание чрезвычайно важно не только потому, что скрепляет намерения участников, но и потому, что на этом этапе может возникнуть неготовность кого-то из участников подписать такую договоренность. Необходимо дать участникам возможность высказать свои сомнения и организовать коллективное обсуждение тех пунктов соглашения, которые вызывают несогласие у кого-то. В итоге коллективу важно прийти к общему решению, а не заставить отдельных членов подчиниться.

Если позволяет время, можно также предоставить участникам возможность поделиться своими ощущениями от подобного взаимодействия. Ведущий может спросить, как участники себя ощущали во время разработки Соглашения и подписания, что им понравилось и вдохновило, а чего хотелось бы следующий раз избежать при коллективной работе. Подобную рефлексивную часть рекомендуется проводить в общем кругу.

## Сценарий занятия

Приветствую, коллеги! Не будет преувеличением сказать, что перед каждым и каждой из нас постоянно стоит задача организовать процессы коллективного взаимодействия и принятия решений в достаточно больших группах – будь то класс или сообщество родителей учеников. Это подчас становится весьма непростой задачей. Чем больше людей объединены, тем больше разнообразных мнений; чем «горячее» обсуждаемая тема, тем полярнее и иногда непримиримее позиции кажутся позиции членов коллектива. Отдельную трудность составляет пролонгированность нашего взаимодействия, как минимум весь учебный год необходимо поддерживать групповое взаимодействие, желательно, сохраняя низкий уровень конфликтности и достаточную меру эффективности наших встреч. Очевидно, что на это могут уходить колоссальные силы организатора – классного руководителя. Однако есть техники, которые повышают включенность участников коллектива не только собственно в деятельность группы, но и поддержание атмосферы доброжелательности. Предлагаю познакомиться с одной из таких техник.

Применение техники «Соглашение о взаимодействии» может стать стартом важных изменений в коллективе, причем не только в

детском (класс), но и смешанном (семья или детско-родительская общность) и коллективе взрослых людей (родительская общность, профессиональная педагогическое сообщество). Ведь цель такого Соглашения – совместное создание положительного эмоционального климата в коллективе с опорой на личную ответственность каждого.

Соглашение – это своеобразный договор, заключенный между членами группы. При его заключении участники договариваются о том, какие эмоции и чувства все они готовы переживать, пребывая в своем коллективе, и на какие действия каждый готов для этого. Содержание этого договора обязательно фиксируется письменно и подписывается всеми участниками обсуждения.

Давайте сами попробуем, как работает такое Соглашение и составим его. Предлагаю ориентироваться на то, каких договоренностей бы нам хотелось придерживаться, пребывая в нашем коллективе. Всего будет 3 этапа работы над Соглашением, каждый из них я буду сопровождать инструкциями, чтобы помочь выстроить эту интересную деятельность эффективно и понятно.

## 1 Этап

Итак, 1 этап посвящен эмоциям. Давайте вспомним спектр доступных нам эмоций.

*Ведущий записывает ответы участников, кроме того возможно после сбора ответов участников без фиксации продемонстрировать список 27 эмоций (например, по Р.Плутчику).*

Теперь прошу каждого из вас задуматься над тем, какие бы эмоции вы хотели испытывать, пребывая в нашем коллективе, что вы готовы переживать, взаимодействуя здесь. Каждую такую эмоцию запишите на отдельном стикере. Делаем все это индивидуально. Прошу зафиксировать каждого участника 3-4 эмоции. На эту работу будет 3 минуты.

Теперь прошу объединиться в группы и каждого в группе поделиться тем, что записали индивидуально на стикерах. Важно, чтобы каждый смог озвучить свои записи и предложить их для размещения на общем флипчарте в столбце «Эмоции» после согласования с другими членами команды. Важно, чтобы все участники обсуждения должны быть согласны с тем, что появляется на общем плакате.

Если кто-то в команде против размещения какого-то предложения, то такой стикер не приклеивают. Время для обсуждения 7 минут.

Вижу, что все группы справились с заданием. Двигаемся дальше!

Теперь предлагаю каждой группе выбрать 1-2 эмоции, которые она готова предложить всему коллективу для общего Соглашения. На этот выбор будет 1 минута. Предлагаю одному представителю от каждой группы по очереди выйти к общему плакату и озвучить выбранные эмоции, которые хотелось бы испытывать в этом коллективе. Обратите внимание, что группы предлагают выбранные ими эмоции и им необходимо получить согласие всего коллектива для размещения конкретной эмоции на общем плакате Соглашения коллектива. Все участники должны быть согласны с тем, что появляется на общем плакате, необходимо достичь согласия по каждому пункту. Только после этого эмоция может быть размещена на общем плакате. Если хотя бы один человек в коллективе против такого предложения. То этот стикер не входит в общий плакат.

## 2 Этап

Мы переходим ко 2 этапу работы и он посвящен действиям.

Прошу каждую группу обсудить, что готовы делать участники, чтобы чаще испытывать заявленные чувства и эмоции. Каждое действие запишите на отдельном стикере и разместите на флипчарте в столбце «Действия». Вся группа должна согласиться с этим действием, только в этом случае его можно разместить на флипчарте. На эту работу будет 5 минут.

Вижу, что все группы справились и теперь прошу выбрать 1-2 действия, которые группа предложит всему коллективу для общего Соглашения. На этот выбор будет 1 минута.

Теперь каждая группа предложит свои действия для общего плаката. Прошу по одному представителю от каждой группы по очереди выйти к общему плакату и озвучить выбранные действия, которые готовы осуществлять. Обратите внимание, что группы предлагают выбранные ими действия и им необходимо получить согласие всего коллектива для размещения конкретного действия



на общем плакате Соглашения коллектива. Все участники должны быть согласны с тем, что появляется на плакате, необходимо достичь согласия по каждому пункту. Только после этого действие может быть размещено на общем плакате.

### 3 Этап

Теперь, когда мы обозначили что хотели бы чувствовать в коллективе и что готовы ради этого делать, пришло время для 3 этапа – подписания Соглашения.

Подобно юридическому договору такое Соглашение, пусть и не юридическое, но имеющее не меньший вес и значение, скрепляется подписью участников. Прошу каждого участника оставить свою подпись под Соглашением. Важно разделять то, что написано в нем! Если у вас остались сомнения или несогласие сейчас необходимо это озвучить, чтобы коллектив мог учесть мнение каждого участника и при необходимости внести коррективы в Соглашение.

Как мы смогли увидеть, создание Соглашения проходит в три этапа (определение желаемых эмоций, определение возможных действий, подписание), на которых есть как индивидуальный, так и групповой и коллективный уровни работы.

Итак, давайте еще раз обратимся к сути Соглашения. Соглашение – это список договорённостей о взаимоотношениях и взаимодействии в коллективе, созданный совместными усилиями, обязательно записанный и подписанный всеми членами общества. Оно опирается на чувства и эмоции, как индикатор благополучия, и включает действия, которые может совершать каждый, чтобы культивировать желаемые эмоции (например, «использовать в речи добрые слова» или «слушать внимательно и обращать внимание на что кто-то говорит») и справляться с ситуациями, вызывающими неприятные эмоции (например, «прояснять факты, а не придумывать их»). В Соглашении сформулированы способы взаимодействия и разрешения сложных ситуаций. Соглашение не свод правил поведения! Соглашение – результат коллективного обсуждения, оно усиливает чувство безопасности, комфорта, принадлежности и придаёт уверенности всем тем, кто причастен к его созданию. Кроме того, эти договорён-

ности дают возможность совместно создавать и поддерживать доброжелательный эмоциональный фон, развивая при этом личную ответственность каждого.

Очень важно помнить, что Соглашение – это «живой» документ, результат опыта и системной рефлексии, поэтому изменения в него вносятся на протяжении всего периода существования коллектива. Составление и применение Соглашения – это работа с эмоциональным состоянием коллектива и возможность его поддержания в гармоничном состоянии и организовать процесс принятия совместных решений в более мягкой атмосфере.

Давайте задумаемся, а какие риски есть у такого Соглашения?

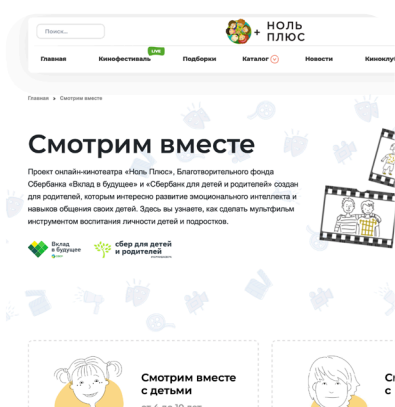
Благодарю вас за ваши идеи и продуктивную работу! Не так просто было достичь согласия, как это казалось на первый взгляд, но коллективно мы сделали это! Надеюсь, этот инструмент будет полезен вам и поможет выстраиванию гармоничных отношений в коллективе!



## Медиа-материалы для проведения занятия

### 1 Смотрим вместе

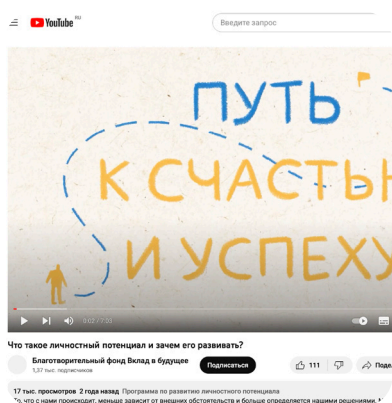
Проект онлайн-кинотеатра «Ноль Плюс», Благотворительного фонда Сбербанка «Вклад в будущее» и «Сбербанк для детей и родителей» создан для родителей, которым интересно развитие эмоционального интеллекта своих детей.



<https://vmeste.zeroplus.tv>

### 2 Что такое личностный потенциал

Видеоролик, созданный Благотворительным фондом Сбербанка «Вклад в будущее» о развитии личностного потенциала ребенка.



<https://www.youtube.com/watch?v=pi1HQ9ECjIQ>

### 3 Все материалы размещены по ссылке

<https://clck.ru/33UyQn>