

Trudny rodzic z wizytą w szkole. Jak rozpoznać manipulację i skutecznie się przed nią bronić

Rada pedagogiczna

Szkoła podstawowa (1-3)

Szkoła podstawowa (4-8)

Szkoła podstawowa (1-8)

Szkoła ponadpodstawowa

Szkolenie poświęcone jest zagadnieniu trudnych kontaktów z rodzicami w środowisku szkolnym. Koncentruje się na rozpoznawaniu typów osobowości rodziców oraz ich wpływu na sposób komunikacji. Uczestnicy poznają podstawy i funkcje dobrej komunikacji, a także techniki manipulacyjne stosowane przez rodziców. Program obejmuje zagadnienia związane z rozpoznawaniem manipulacji, radzeniem sobie w trudnych, manipulacyjnych kontaktach oraz budowaniem pozytywnych komunikatów wzmacniających samoocenę nauczyciela.

KORZYŚCI DLA DYREKTORA

- **Lepsza jakość komunikacji z rodzicami** – uporządkowanie zasad komunikacji interpersonalnej w sytuacjach trudnych i konfliktowych
- **Wzmocnienie kompetencji kadry pedagogicznej** – rozwijanie umiejętności rozpoznawania i reagowania na zachowania manipulacyjne rodziców.

KORZYŚCI DLA SZKOŁY / PLACÓWKI

- **Większa świadomość zjawiska manipulacji** – zrozumienie przyczyn i mechanizmów manipulacji występujących w środowisku szkolnym
- **Wsparcie nauczycieli w trudnych rozmowach** – przygotowanie do prowadzenia rozmów z rodzicami według określonych zasad

Po szkoleniu uczestnicy:

- rozpoznają typy osobowości rodziców i ich wpływ na sposób komunikacji,
- znają podstawy i funkcje dobrej komunikacji oraz techniki manipulacyjne,
- rozpoznają manipulację w kontaktach z rodzicami,
- potrafią radzić sobie w trudnych, manipulacyjnych sytuacjach,
- wskazują sytuacje, w których szczególnie łatwo podlegamy manipulacji.

RAMOWY PROGRAM SZKOLENIA

1. Osobowość rodzica w komunikacji interpersonalnej

1. Wpływ typu osobowości rodzica na prowadzenie trudnych rozmów
2. Symetria w komunikacji

2. Pozytywna komunikacja

1. Zasady pozytywnej komunikacji,
2. Oczekiwania komunikacyjne kobiety i mężczyzny,
3. Negacja retrospektywna.

3. Co to jest manipulacja?

1. Cechy manipulacji,
2. Zasady manipulacji,
3. Cele działania manipulatora.

4. Manipulacja w środowisku szkolnym

1. Przyczyny manipulacji.
2. Zachowania manipulacyjne.
3. Techniki manipulacyjne.

5. Obrona przed manipulacją

1. Świadomość manipulacji.
2. Rola pozytywnej samooceny.
3. Budowanie pozytywnych komunikatów.

6. Rozmowa z rodzicem

1. Przygotowanie do rozmowy.
2. Techniki prowadzenia rozmowy.
3. Prowadzenie rozmowy według określonych zasad.