



MÍSTNÍ AKČNÍ PLÁN FRÝDEK-MÍSTEK II

Zápis

Akce:	setkání Metodického klubu (MK) mateřských škol
Termín konání:	pondělí, 9. 3. 2020 od 8.00 hodin
Místo konání:	MŠ Beruška F-M, Nad Lipinou 2318 (tělocvična)
Přítomni:	viz prezenční listina

PROGRAM

1. Plán individuální podpory pro děti s odloženou školní docházkou.
2. Neverbální komunikace.
3. Zvládání agresivního rodiče.
4. Organizace práce ředitele v měsíci.
5. Zápisy dětí do MŠ.

PODROBNĚJI K VÝŠE UVEDENÝM BODŮM

Ad 1) Garant klubu směřoval účastníky setkání na stránky KVICu, kde se pod záložkou PROJEKTY/UKONČENÉ/INFORMATORIUM nachází materiál, který odpovídá kapitole bodu 1. Kromě toho lze v projektech nalézt spoustu jiných inspirativních materiálů.

Odkaz na materiál pro OŠD dítěte (nejen ten):

<https://www.kvic.cz/aktuality/120/1/Projekty/Ukoncene/Informatorium/Aktuality>

Ad 2 + 3) Kapitoly mezi sebou úzce souvisí. Ucelený pohled do neverbální komunikace vnese zájemcům případné odborné školení, které nabízí nejedno vzdělávací zařízení. Garant skupiny zdůraznil požadovanou vzdálenost při komunikaci, kdy se za intimní považuje dotyk-0,5m; osobní 0,5-2m; skupinová 1-10m; veřejná 2-100m. Respektování vzdálenosti komunikace je o to důležitější, když dochází k interakci se zákonným zástupcem, ať už v běžném rozhovoru nebo při agresivních výpadech rodičů. Klub se věnoval tématu pozdnímu vyzvedávání dětí po ukončení provozu MŠ. Členky klubu uváděly zkušenosti, kdy volaly Městskou policii a ta následně OSPOD F-M. Kapitole agresivního rodiče se věnuje Příloha 1 a 2.

Ad 4) Organizace práce ředitele v měsíci neboli „co dělat dříve“. Jedna věc je si úkoly naplánovat, druhá je realita, kdy se úkoly na ředitele valí ze všech stran. Garant představil materiál zpracovaný PeaDr. Janem Mikáčem, který systematicky upozorňuje na jednotlivé úkoly daných měsíců vyplývající z podstaty věci.

Ad 5) Obecně klub pohovořil o kritériích, která jsou výrazně regulována MŠMT. Garant zmínil svou zkušenost v zapsání dítěte do více MŠ. Již třetím rokem aplikuje na přihlášce zjištění, zda zákonný zástupce využil možnosti a přihlásil dítě i do jiné MŠ. Když ano, prosí o identifikaci školky a priority zájmu, která MŠ hraje v jejich očích prim.

Z evaluačního dotazníku Metodického klubu vyplynula spokojenost a smysluplnost nad uskutečněnou schůzkou. V návrzích pro další setkání zazněly témata: Legislativa 2letých dětí od září 2020; Archivace dokumentů; *Kolektivní smlouva – zde se omlouvám, ale toto téma se v podstatě neslučuje s provozem MŠ, neboť se jedná o smlouvy uzavírané mezi zaměstnavatelem a odborovou organizací působící u zaměstnavatele. Jak víme, MŠ nemají odborové organizace, alespoň žádnou takovou neznám.*

Další schůzka metodického klubu MŠ se uskuteční **8. 6. 2020 od 8.00 hodin v MŠ Beruška F-M, Nad Lipinou 2318, tělocvična.**

Zápis zpracoval: Martin Kocur, dne 10. 3. 2020

Příloha č.1

Zásady komunikace učitele s rodičem

1. Dbáme na to, aby rodič rozuměl
2. Volíme kratší věty
3. Vyhýbáme se cizím slovům a odborným výrazům
4. Neuhýbáme, nemlžíme, nelžeme, nevymlouváme se – mluvíme konkrétně a jednoznačně
5. Vyhýbáme se emocím
6. Nepřeháníme, nevěnujeme se extrémům
7. Necháváme prostor na vyjádření rodiče

Obecná pravidla pro jednání s agresivním žákem (rodičem):

1. Respektování vzájemných osobních zón.
2. Výrazně gestikulujícího člověka se snažíme posadit.
3. Buďte klidní, klidně dýchejte.
4. Nenechte se vyprovokovat k hrubému a vulgárnímu jednání.
5. Mluvte klidným a vlným hlasem.
6. Neuhýbejte očima, nezvedejte obočí, nešpulte rty.
7. Nedělejte prudká gesta.
8. Fyzicky se nekontaktujte.
9. Použijte asertivní techniku „obebraná gramofonová deska“.
10. Použijte asertivní techniku „technika otevřených dveří“.
11. Nechte agresora mluvit.
12. Pokud se útočník nezklidní, volejte o pomoc, např. I policii.

Obehraná gramofonová deska:

Podstatou je naučit se být vytrvalý v uplatňování svého nároku bez rozrušení, bez úzkosti, bez útoků na protivníka. Postupovat klidně a přátelsky, vyslechnout každý argument protistrany, ale trvat na svém. Souhlasit s tím, co říká oponent, ale vždy opakovat svůj vlastní požadavek.

Technika otevřených dveří:

Uplatnit se dá především při neoprávněné kritice. Souhlasit s pravdivým výrokem, ale být povznesený nad lži a výmyslem. Zůstat klidný, nereagovat ironizováním a sarkasmem. Odpovídat co nejstručněji. Výběrově přehlížet útoky. Reagovat pouze na pravdivé informace, ne na sebevětší nehoráznost.

Příloha č. 2

**Několik praktických rad ke konstruktivnímu řešení konfliktu
(dosažení dohody)**

1. Když hovoříte o problému, buďte konkrétní.
2. Nestačí pouze konkrétně formulovat stížnost. Je třeba ji doprovodit žádostí o přiměřenou změnu, která přispěje k redukci problému.
3. Nezatěžujte vyjednávání přemírou stížností. Kromě atmosféry beznaděje to naznačuje, že pro nashromážděné pocity křivdy jste si nepromysleli, co vás skutečně trápí a co chcete vyjednáváním řešit.
4. Uvažujte. Uspořádejte si myšlenky a pocity dříve, než je vyslovíte. Vaše vnější reakce mohou zakrývat hlubší a důležitější problém. Nebojte se zavřít oči a přemýšlet.
5. Nehovořte příliš mnoho, buďte tolerantní. Všimněte si vlastních pocitů i pocitů druhé strany.
6. Žádejte a poskytněte zpětnou vazbu o důležitých bodech, abyste si ověřili, do jaké míry jste byli pochopeni a současně měli možnost se ujistit, že plně rozumíte i tomu, o co jde druhé straně.
7. Mějte stále na mysli dohodu. Pamatujte, že různost chápání skutečnosti neznamena nutně nerealnost jednoho z náhledů. Neexistuje mnoho absolutních pravd. Nevjednáme o absolutních pravdách, ale o svých vjemech.
8. Nikdy nepředpokládejte, že víte, co si druhá strana myslí, dokud jste si svůj předpoklad neověřili v přímé komunikaci a z reakcí druhé strany - co přijme či odmítne. Věštění z „křišťálové koule“ nemá ve vyjednávání místo.
9. Soustřeďte se vždy na jediné téma. Jinak se může stát, že jednání se bude nepřiměřeně protahovat, budete tápat, či vyhýbat se složitým tématům, důležitým pro řešení problému.
10. Nedopustte diskusi o protipožadavcích, dokud jste neposoudili původní požadavky a dokud na ně nepřišla jasně formulovaná odpověď.
11. V komunikaci nebuďte násilní. Neopravujte výroky druhé strany o jejich vlastních pocitech. Neříkejte druhým, co by měli vědět.
12. Nikdy neoznačujte druhou stranu „nálepkami“. Neříkejte jí, že je, nebo jedná, či uvažuje jako „dítě, ... neurotik, ... zbabělec, ...“ apod. Nevyslovujte paušální výroky ani o jejich pocitech a o jejich oprávněnosti či důležitosti.
13. Sarkasmus je nečistá zbraň.
14. Zapomeňte na minulost, držte se toho, co je „ted“ a nyní“. To, co jste dělali loni, minulý měsíc, nebo dnes ráno, není pro vyjednávání tak důležité, jako to, co děláte a cítíte právě ted“. Změny, které žádáte, se nemohou týkat minulosti.
15. Pamatujte, že dobrá dohoda by měla být tak jasná, aby nevznikly žádné pochybnosti o tom, co bylo dohodnuto. Měla by navíc motivovat obě strany k tomu, aby ji svědomitě plnily. Podmínkou tohoto požadavku je, aby dohoda uspokojila co nejvíce krátkodobých i dlouhodobých zájmů obou stran tak, aby obě strany mohly být se smlouvou více nebo méně spokojeny.

Zdroj: RNDr. Ing. Lenka Cimbálníková : Manažerské dovednosti:
Upravila: Dana Forýtková