

## «Взаимодействие педагогов с родителями»

### 1. Приветствие.

### 2. Анкетирование

Оценка уровня коммуникабельности педагога с родителями.

#### Методика проведения.

Вниманию педагогов предлагаются несколько простых вопросов. Отвечать нужно быстро, однозначно "да", "нет", "иногда".

1. Вам предстоит беседа с одним из родителей. Выбивает ли Вас ее ожидание из колеи?
2. Вызывает ли у Вас смятение и неудовольствие поручение выступить с докладом, информацией перед родителями?
3. Не откладываете ли Вы неприятную беседу о сложном ребенке с его родителями до последнего момента?
4. Считаете ли Вы, что не следует лично беседовать с родителями об особенностях воспитания в семье, а лучше провести анкетирование, письменный опрос?
5. Вам предлагают подготовить общее родительское собрание для родителей дошкольного учреждения. Приложите ли Вы максимум усилий, чтобы избежать этого поручения?
6. Любите ли Вы делиться своими переживаниями от общения с родителями с коллегами, руководством?
7. Убеждены ли Вы, что общаться с родителями гораздо сложнее, чем с детьми?
8. Раздражаетесь ли Вы, если один из родителей Ваших воспитанников постоянно задает Вам вопросы?
9. Верите ли Вы, что существует проблема "воспитателей и родителей" и что они разговаривают на "разных языках"?
10. Постесняетесь ли Вы напомнить родителям об обещании, которое они забыли выполнить?
11. Вызывает ли у Вас досаду просьба кого-либо из родителей помочь разобраться в том или ином сложном воспитательном вопросе?
12. Услышав высказывание явно ошибочной точки зрения по вопросу воспитания, предпочтете ли Вы промолчать и не вступать в спор?
13. Бойтесь ли Вы участвовать в разборе конфликтных ситуаций между педагогами и родителями?
14. У Вас есть собственные, сугубо индивидуальные критерии оценки семейного воспитания и других мнений на этот счет Вы не приемлете?
15. Считаете ли Вы, что воспитывать необходимо и родителей, а не только детей?
16. Проще ли Вам подготовить информацию для родителей в письменном виде, чем провести устную консультацию?

Оценка ответов: "да" - 2 очка, "иногда" - 1 очко, "нет" - 0 очков.

Полученные очки суммируются и определяется, к какой категории относится испытуемый.

**30-32 очка.** Вам явно сложно вступать в общение с родителями. Скорее всего, Вы вообще не коммуникабельны. Это Ваша беда, так как страдаете от этого больше Вы сами. Но и окружающим Вас людям нелегко. На Вас трудно положиться в деле,

которое требует коллективных усилий. Контакты с родителями Вы стараетесь свести к минимуму. В основном они формальны. Причины трудностей в общении Вы стремитесь переложить на родителей. Вы убеждены, что большинство родителей - это всегда недовольные, придирчивые люди, ищущие в Вашей работе только недостатки, не желающие прислушиваться к Вашему мнению. Ваше неумение построить общение с родителями приводит к тому, что и они стремятся избегать общения с Вами. Постарайтесь стать общительнее, контролируйте себя.

**25-29 очков.** Вы замкнуты, неразговорчивы. Новая работа и необходимость новых контактов надолго выводят Вас из равновесия. Общение с родителями воспитанников является для Вас сложным и не слишком приятным делом. Вы знаете эту особенность своего характера и бываете недовольны собой. Однако в неудачных контактах с родителями стремитесь в большей степени обвинить их, а не собственную коммуникабельность. В Ваших силах изменить особенности своего характера. Вспомните, ведь участие в общем интересном деле позволяет Вам легко находить общий язык с родителями!

**19-24 очка.** Вы в известной степени общительны и в незнакомой обстановке чувствуете себя вполне уверенно. Вам удастся достаточно легко наладить контакты с большинством родителей своей группы, но с "трудными" родителями Вы не стремитесь активно общаться. В незнакомой ситуации Вы выбираете тактику "присматривания". Сложности общения с родителями не пугают Вас, однако порой Вы бываете излишне критичны по отношению к ним. Эти недостатки исправимы

**14-18 очков.** У Вас нормальная коммуникабельность. Вы убеждены, что с любым родителем всегда можно найти "общий язык". Вы охотно выслушиваете родителей, достаточно терпеливы в общении с ними, умеете отстоять свою точку зрения, не навязывая ее при этом другому. И индивидуальное и коллективное общение с родителями не вызывает у Вас неприятных переживаний. Родители так же стремятся поддерживать контакты с Вами, ищут Вашего совета, поддержки. В то же время Вы не любите многословия, излишней эмоциональности, стремитесь избегать ненужных конфликтов.

**9-13 очков.** Вы бываете весьма общительны. Постоянно стремитесь вступить в беседу с родителями, но часто эти беседы носят бессодержательный характер. Вы любите быть в центре внимания, никому не отказываете в просьбах, хотя не всегда можете их выполнить. Стремитесь высказать родителям собственное мнение о том, как они воспитывают детей, в любой ситуации дать совет, что способно вызывать у них раздражение. Вы вспыльчивы, но отходчивы. Вам недостает терпения и отваги при столкновении с серьезными проблемами. При желании, однако, Вы умеете выстраивать содержательное общение.

**4-8 очков.** Вы чрезмерно общительны. Стремитесь стать "другом" каждому родителю, быть в курсе всех их проблем. Любите принимать участие во всех спорах и дискуссиях. Всегда охотно беретесь за любое дело, хотя не всегда можете успешно довести его до конца. Имеете собственное мнение по любому вопросу и всегда стремитесь его высказать. Возможно, по этой причине родители и коллеги относятся к Вам с опаской и сомнениями. Вам следует задуматься над этими фактами.

**3 очка и менее.** Ваша общительность носит болезненный характер. Вы многословны, вмешиваетесь в дела, которые не имеют к Вам никакого отношения. Беретесь судить о проблемах, в которых совершенно не компетентны. Вольно или

невольно Вы часто бываете причиной разного рода конфликтов, в том числе и среди родителей. Общаясь с родителями, бываете грубоваты, фамильярны. Вас отличают необъективность, обидчивость. Любую проблему Вы стремитесь вынести на всеобщее обсуждение. Серьезное общение с родителями не для Вас. Окружающим сложно с Вами. Постарайтесь задуматься, почему, несмотря на все Ваши усилия наладить общение с родителями, из этого ничего не выходит? Воспитывайте в себе терпеливость и сдержанность, уважительно относитесь к людям.

### **Упражнение «Яблоко и червячок»**

Сядьте поудобнее, закройте глаза и представьте на минуту, будто вы – яблоко. Спелое, ароматное, наливное яблоко, которое живописно висит на веточке. Все любят вас, восхищаются. Вдруг откуда не возьмись, подползает к вам червяк и говорит: «сейчас я тебя буду есть! Что бы вы ответили червяку? Откройте глаза и запишите свой ответ.

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

Необходимо перечислить 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.

(Работа в подгруппах)

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

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

**Содержание:** участники делятся 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.

Третья группа аргументирует положение о том, что взаимодействие с родителями необходимо педагогам.

#### **Теоретическое вступление «Правила построения эффективного общения».**

- Общаясь с родителями, нужно помнить, что в общении существуют свои закономерности. Основа отношения к нам человека закладывается в первые 15 секунд! Для того, чтобы благополучно пройти через «минное поле» этих первых секунд, необходимо применить «Правило трех плюсов» (чтобы расположить к себе собеседника нужно дать ему как минимум три психологических плюса.

Самые универсальные – это:

- Улыбка,
- имя собеседника
- комплимент.

- Для того чтобы люди хотели с нами общаться, мы сами должны демонстрировать свою готовность общаться с ними. И собеседник должен это видеть. Необходима **искренняя, доброжелательная улыбка!**

- **Имя человека** – это самый сладостный и самый важный для него звук на любом языке. Важно использовать имя-отчество при приветствии. Не просто кивнуть или сказать: «Здрась-те!», а «Здравствуйте, Анна Ивановна!».

### **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.

Во время конфликтов, желая снять их остроту, люди подсознательно начинают чаще использовать имя своего собеседника (прийти к согласию можно значительно быстрее). Потому что часто нам нужно не столько настоять на своем, сколько увидеть, что люди к нам прислушиваются, услышать при этом свое имя. Зачастую имя бывает решающей каплей, чтобы дело обернулось в нашу пользу.

- В общении наиболее применим **косвенный комплимент**: мы хвалим не самого человека, а то, что ему дорого: охотнику – ружье, родителю его ребенка.

Загруженные, усталые после работы родители особенно уязвимы в отношении хорошего и плохого поведения ребенка. Поэтому не стоит акцентировать внимание на плохом. Сначала нужно рассказать об успехах и только в конце тактично можно поведать о проблемных сторонах ребенка.

**Кроме этих приемов существуют и другие приемы установления хорошего контакта с собеседником (демонстрация приемов общения совместно с ассистентом):**

➤ Одновременно с улыбкой необходим доброжелательный, внимательный взгляд (контакт глаз). Но не следует «сверлить» собеседника взглядом.

➤ Короткая дистанция и удобное расположение (от 50 см до 1,5 м). Такая дистанция характерна для беседы близких знакомых, друзей, поэтому собеседник подсознательно настраивается нас выслушать и помочь – благодаря этой дистанции мы воспринимаем его «ближе». Но не переступать «границы» личного пространства собеседника!

➤ Убрать барьеры, «увеличивающие» расстояние в нашем восприятии в общении (стол, книга, лист бумаги в руках).

➤ Использовать по ходу разговора открытые жесты, не скрещивать перед собой руки, ноги.

➤ Всем своим видом поддерживать состояние безопасности и комфорта (отсутствие напряженности в позе, резких движений, сжатых кулаков, взгляд исподлобья, вызывающая интонация в голосе).

➤ Использовать прием присоединения, т.е. найти общее «Я»: «Я сам такой же, у меня то же самое!». Как можно реже употреблять местоимение «Вы...» (Вы сделайте то-то!», «Вы должны это...!») Чаще говорить; «Мы»: «Мы все заинтересованы, чтобы наши дети были здоровы, умели..., знали...!», «Нас всех беспокоит, что дети...», «Наши дети...», «Нас объединяет общее дело – это воспитание наших с вами детей!»

Вот самые основные правила установления хорошего личностного контакта и построения эффективного общения и взаимодействия с родителями.

**Главная цель взаимодействия педагога с родителями – это совместная помощь ребенку в различных ситуациях воспитания и обучения.** Для реализации этой цели у каждого педагога в «арсенале» существует огромное количество тактических приемов. Для эффективного общения педагога с родителями необходимо сознательное использование тактических приемов, например, такого как «Я – высказывание», предложенного Томасом Гордоном.

«Я – высказывания» могут оказаться чрезвычайно эффективными в ситуациях конфликта, когда необходимо прийти к конструктивному его разрешению. Поскольку конфликт часто сопровождается взаимными обвинениями, использование хотя бы одной из позиций «Я – высказывания» позволяет снизить напряжение и будет способствовать рождению взаимопонимания. «Я – высказывание» представляет собой один из приемлемых способов выражения своих чувств и принятия ответственности на себя за происходящее.

Вместо того, чтобы обвинять партнера (что часто происходит во время конфликта), говорящий выражает словами проблему, чувства, возникшие у него в связи с этим, причину их появления и, кроме того, выражает конкретную просьбу партнеру, в которой заключается вариант такого разрешения конфликтной ситуации, которое в дальнейшем будет способствовать улучшению взаимоотношений.

Безусловно, не каждому родителю будет приятно выслушивать от вас проблему даже в такой форме, и у него могут возникнуть неприятные чувства. Однако такая форма трансляции родителям негативной информации о ребенке вызовет наименьшее сопротивление и недовольство вашим сообщением, потому что показывает вашу заинтересованность в поисках конструктивных методов решения проблемы (а не бессильную злобу и обвинение), ваше (несмотря на возникшие трудности) положительное отношение к ребенку, а также желание совместной работы с родителями.

Схема Я-высказывания:

СОБЫТИЕ - «Когда ...» (описание нежелательной ситуации).

НАША РЕАКЦИЯ - «Я чувствую...» (описание ваших чувств).

ПРЕДПОЧИТАЕМЫЙ МЕТОД – «Мне хотелось бы, чтобы...» (описание желательного варианта).

Пример:

*Когда не приходят на родительские собрания. Я огорчаюсь, потому что я трачу время на передачу информации лично. Если нет возможности прийти, пожалуйста, пришлите кого-то вместо вас*

Важно в данной технике стараться, чтобы «Я-высказывание» не переходило в «Ты (Вы)-высказывание. Ошибки перехода на роль обвинителя можно избежать, используя в речи безличные предложения.

«Я огорчаюсь из-за того, что вы до сих пор не принесли форму своему ребенку» – **неверно**

«Я огорчаюсь, когда на занятиях физкультурой у детей нет физкультурной формы» – **верно!**

Я-сообщения снижают эмоциональный накал информации, позволяют лучше выражать смысл того, что мы желаем сказать. Ты сообщения – это жесткое выражение претензии, в котором за эмоциональным всплеском теряется смысл сказанного.

### **Представьте ситуацию.**

Четырехлетняя Вика взяла мамину помаду и вымазалась вся, оставив от помады неэстетичный «пенечек». Как бы вы поступили?

*Мама: – Как ты посмела взять мои вещи?! Ты еще слишком мала, чтоб красить губы. Ты все испортила. За это будешь наказана!*

*Вика: – ... (слезы, обида на маму, а значит – полное отсутствие раскаяния)*

Будьте уверены: завтра будет испытана мамина пудра, и столько энергии, потраченные на сердитый тон и повышенный голос пропадут зря. А теперь «почувствуйте разницу».

*Мама: – Я очень расстроена, потому что ты взяла мою вещь без разрешения. Я бы хотела, видеть свои вещи в целостности и сохранности.*

*Вика: – Ну мамочка, вот я вырасту, стану артисткой, и не буду знать, как пользоваться помадой. Надо же попробовать!*

Маме остается умильно улыбаться.

### **Работа по подгруппам**

Составить «я-высказывание» на ситуацию

- *Ребенка поздно забирают из детского сада.*
- *Ребенок часто приходит в детский сад в грязной одежде.*
- *Ребенок опаздывает на занятия.*

### **Позитивное отношение к конфликтам:**

Жизнь человека – постоянный переход от одного конфликта к другому, потому что в основе лежат противоречия:

- бытовые;
- профессиональные;
- личные;
- межличностные.

Разрешив один из них, мы сталкиваемся с новыми, ранее скрытыми для нас.

В процессе такого движения осуществляется личностное развитие, развиваются межличностные отношения, из группы формируется коллектив.

**Конфликт – это и разрушение, и созидание одновременно.**

Вместо того, чтобы бояться и стремиться избегать конфликтов, **надо научиться управлять их созидательной силой.**

Психологи предлагают 5 способов выхода из конфликтных ситуаций (раздать таблицы)

**Конкуренция** (соревнование) предлагает сосредоточение внимания только на своих интересах. Полное игнорирование интересов партнера

**Избегание** (уклонение) характеризуется отсутствием внимания, как к своим интересам, так и к интересам партнера

**Компромисс** – достижение «половинчатой» выгоды каждой стороны.

**Приспособление** предполагает повышенное внимание к интересам другого человека в ущерб собственным.

**Сотрудничество** является стратегией, позволяющей учесть интересы обеих сторон.

В педагогической практике существует мнение, что наиболее эффективным способом выхода из конфликтной ситуации являются компромисс и сотрудничество. Однако любая из стратегий может оказаться эффективной. Поскольку у каждой есть свои как положительные, так и отрицательные стороны.

А теперь вспомним ваши ответы из упражнения «Яблоко и червячок» и соотнесите к способам выхода из конфликтных ситуаций.

(Н-р: «Сейчас как упаду на тебя и раздавлю» - соревнование, «Вон посмотри, какая там красивая груша» - избегание, «Ну, хорошо, откуси половинку, остальное оставь моим любимым хозяевам» - компромисс, «Такая, видно, у меня доля тяжкая» - приспособление, «Посмотри, на земле уже есть упавшие яблоки, ты их ешь, они тоже вкусные» - сотрудничество).

## Этическая защита

### Этапы:

1. Сохранение собственного достоинства.
2. Корректировка поведения партнёра.
3. Сохранение достоинства партнёра.

1. **Цель:** выставить заслон оскорблению, не принять его, показать невозможность неуважительного отношения к себе.

Операция: «Вопрос на воспроизведение»

- «Простите, я не расслышал...»

- Не могли бы вы еще раз повторить. Я увлеклась работой. Пожалуйста!»

Операция «Наивное удивление»

- «Это вы мне?»

- «Разве так можно? (с интонацией сожаления и разочарования в человеке).

2. **Цель:** предложить иной способ поведения и общения.

Операция «Ссылка на свои слабости»

- «Я, наверное...»

- «У меня, наверное ...» (внешнее принятие вины на себя)

Операция «Окультуренное воспроизведение»

- «Если я вас правильно поняла, то...» (произнесение фразы, повторяющей смысл, но оформленной культурно)

**3. Цель:** предоставить возможность реабилитироваться.

Операция «Постановка мотива»

- «Вы, наверное, хотели...» (оглашение доброго намерения, которое внешне приобрело другую форму).

Операция «Оправдание поведения»

- «Конечно, всякий...»

- «На вашем месте ...»

- «И я бы, наверное ...»

***Стили общения «адвокат» и «прокурор».***

Еще одной эффективной техникой речевого общения является использование стилей общения «адвокат» и «прокурор». Позиция педагога, относящаяся к стилю «прокурор», преследует цель обвинения (ребенка и его родителей). Противоположный стилю «прокурор» стиль «адвокат» подразумевает защиту педагогом ребенка (или его родителей). Стили «адвокат» и «прокурор» не имеют научного обоснования и придуманы психологами-практиками *Г.Б.Мониной, Е.К. Лютовой – Робертс* для того, чтобы помочь педагогам без лишней критики обсуждать с родителями проблемы их детей.

Так, стиль «адвокат» рекомендуется использовать педагогу в общении с родителями тогда, когда:

· Те просят его совета, обращаясь за помощью, делятся своими проблемами, интересуются поведением и успехами ребенка.

· Родители предъявляют к ребенку завышенные требования и ждут от него слишком высоких результатов.

· Педагогу требуется сообщить негативную информацию о ребенке. В этом случае разговор можно начать с позиций «адвокат», рассказав о ребенке хорошее, а затем переходить к неприятным моментам.

*Позиция «адвокат»*

· Какой бы серьезной ни была ситуация, мы попытаемся найти выход, и я протягиваю вам руку помощи.

· Я не обвиняю вас и вашего ребенка в случившемся. Если это произошло, значит, на это все же есть какие-то причины. Для меня важнее не выявление этих причин (кто прав, кто виноват – решать не мне), а оказание помощи в сложившейся ситуации. Я педагог, и моя профессиональная задача – дать знания ребенку, которые он сможет использовать в жизни.

*Позиция «прокурор»*

· В сложившейся ситуации есть доля вашей вины. Вы должны быть за это в ответе.

· Вы обязаны держать под контролем сложившуюся ситуацию. Я ничем не могу вам помочь.



Педагог, работающий с детьми должен время от времени, общаясь с родителями, предавать им информацию о ребенке, носящую негативный характер. Молодые специалисты, недавно пришедшие в образовательное учреждение, зачастую испытывают трудности в подобных ситуациях. Опытные учителя чувствуют себя гораздо увереннее, однако и у тех и у других нередко возникают трудности во взаимопонимании с родителями детей, доставляющие особые хлопоты педагогам. Так использование стиля «прокурор» вряд ли будет способствовать взаимопониманию собеседников.

Опытные педагоги стараются рассказывать о трудностях (и в учебе, и в школе), с которыми столкнулся ребенок, не на общем собрании, заставляя мам и пап краснеть, а на индивидуальных консультациях.

В каких случаях можно использовать стиль «прокурор»? (оплата за детский сад)

### **Краткий курс доброжелательных отношений:**

**Шесть** важных слов: «Я признаю, что допустил эту ошибку».

**Пять** важных слов: «Ты сделал это просто чудесно».

**Четыре** важных слова: «А как ты считаешь?»

**Три** важных слова: «Вы посоветуйте, пожалуйста».

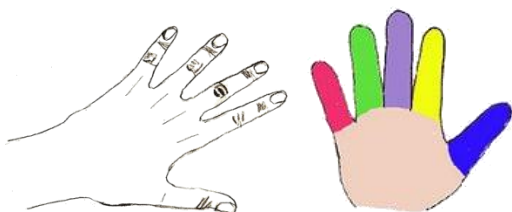
**Два** важных слова: «Искренне благодарю».

**Важнейшее** слово: «Мы».

### **Рефлексия «Все в твоих руках»**

На листе бумаги обводят левую руку. Каждый палец – это какая – то позиция, по которой надо высказывать свое мнение.

- «Большой» - для меня было важным и интересным...
- «Указательный» - по этому вопросу я получила конкретную рекомендацию
- «Средний» - мне было трудно (мне не понравилось)
- «Безымянный» - моя оценка психологической атмосферы.
- «Мизинец» - для меня было недостаточно.



Глорियो́за Про́вна
Ви́льгельмина́ Авеле́вна
Ви́виана́ Ио́нична
Гено́вефа́ Ири́неевна
Фео́сения́ Па́трикиевна
Савва́тия́ Стра́тони́ковна
Беа́та Ни́фонто́вна
Во́жена́ Ге́деоно́вна
Анти́гона́ Мае́вна
До́митилла́ Ювене́льевна
Ермио́ния́ Пи́тиримо́вна
Синклити́кия́ Рубе́новна
Пре́педи́гна́ Аристи́довна
Вестита́ Евме́ньевна
Ве́вея́ Вуко́ловна
Апфи́я Ма́ртиръевна
Го́линду́ха́ Хриса́нфовна
Ну́нехия́ Амфи́лохье́вна
Аста́ Ра́диевна
Ге́ласия́ До́римедонто́вна
Агафо́клия́ Наркисо́вна
Иови́лла́ Иерони́мовна
Рипсими́я Фле́гонто́вна
Кетева́нь Ва́рнавична
Вели́мира́ Афино́доровна
Кса́фи́ппа́ Ви́кулична

## Приложение 2

Стиль	Сущность стратегии	Условия применения	Недостатки
Соревнование	Стремление добиться своего в ущерб другому.	Заинтересованность в победе. Обладание определенной властью. Необходимость срочного разрешения конфликта.	Испытывание чувства неудовлетворенности при поражении и чувства вины при победе. Большая вероятность испортить отношения.
Уклонение	Уход от ответственности за принятие решений.	Исход не очень важен. Отсутствие власти. Желание выиграть время.	Большая вероятность перехода конфликта в скрытую форму.
Приспособление	Сглаживание разногласий за счет ущемления собственных интересов.	Предмет разногласия более важен для другого участника конфликта. Желание сохранить мир. Осознание собственной неправоты. Отсутствие власти.	Нерешенность конфликта.
Компромисс	Поиск решений за счет взаимных уступок.	Одинаковая власть. Наличие взаимоисключающих интересов. Необходимость срочного разрешения конфликта. Неэффективность других стилей.	Получение только половины ожидаемого. Лишь частичное устранение причин конфликта.
Сотрудничество	Поиск решения, удовлетворяющего всех участников.	Наличие времени, необходимого для разрешения конфликта. Заинтересованность обеих сторон. Четкое понимание точки зрения противника. Желание обеих сторон сохранить отношения.	Временные и энергетические затраты. Негарантированность успеха.