

Общение воспитателя с родителями воспитанников

Консультация для педагогов

Советы Д. Карнеги

Девять правил, как изменить человека, не нанося ему обиды и не вызывая негодования.

1. Начинайте с похвалы и искреннего признания достоинств человека.
2. Прежде чем критиковать другого, скажите о собственных ошибках.
3. Задавайте вопросы, вместо того, чтобы отдавать приказания.
4. Дайте возможность человеку спасти свое лицо.
5. Хвалите человека за каждый, даже скромный его успех и будьте при этом искренни в своем признании и щедры в похвалах.
6. Пользуйтесь поощрением, сделайте так, чтобы недостаток, который вы хотите в человеке исправить, выглядел легко исправимым, а дело, которым вы хотите его увлечь, легко выполнимым.
7. Делайте так, чтобы людям было приятно исполнить то, что вы хотите.
8. Слушать больше, чем говорить.

Современный детский сад помогает благополучной семье и в чем-то заменяет ребенку семью проблематичную. Он обучает и консультирует родителей, передает традиции и воспитывает человека будущего. С этой точки зрения дошкольное образование имеет для общества гораздо большее значение, чем просто место, где учат и развивают детей.

Работа с семьей – это кропотливый труд. Нужно учитывать современный подход в работе с семьей. Главная тенденция – обучать родителей самостоятельному решению жизненных задач. И это требует от педагогов определенных усилий. И воспитатель, и родитель – взрослые люди, которые имеют свои психологические особенности, возрастные и индивидуальные черты, свой жизненный опыт и собственное видение проблем.

ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВОСПИТАТЕЛЯ С РОДИТЕЛЯМИ ЯВЛЯЮТСЯ:

- установить партнерские отношения с семьей каждого воспитанника;
- объединить усилия для развития и воспитания детей;
- создать атмосферу взаимопонимания, общности интересов, эмоциональной взаимоподдержки;
- активизировать и обогащать воспитательные умения родителей;
- поддерживать их уверенность в собственных педагогических возможностях.

ПРИНЦИПАМИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С РОДИТЕЛЯМИ ЯВЛЯЮТСЯ:

- **Доброжелательный стиль общения педагогов с родителями**

Позитивный настрой на общение является тем самым прочным фундаментом, на котором строится вся работа педагогов группы с

родителями. В общении воспитателя с родителями неуместны категоричность, требовательный тон. Ведь любая прекрасно выстроенная администрацией детского сада модель взаимодействия с семьей останется «моделью на бумаге», если воспитатель не выработает для себя конкретных форм корректного обращения с родителями. Педагог общается с родителями ежедневно, и именно от него зависит, каким будет отношение семьи к детскому саду в целом. Ежедневное доброжелательное взаимодействие педагогов с родителями значит гораздо больше, чем отдельное хорошо проведенное мероприятие.

- **Индивидуальный подход**

Необходим не только в работе с детьми, но и в работе с родителями. Воспитатель, общаясь с родителями, должен чувствовать ситуацию, настроение мамы или папы. Здесь и пригодится человеческое и педагогическое умение воспитателя успокоить родителя, посочувствовать и вместе подумать, как помочь ребенку в той или иной ситуации.

- **Сотрудничество, а не наставничество**

Современные мамы и папы в большинстве своем люди грамотные, осведомленные и, конечно, хорошо знающие, как им надо воспитывать своих собственных детей. Поэтому позиция наставления и простой пропаганды педагогических знаний сегодня вряд ли принесет положительные результаты. Гораздо эффективнее будут создание атмосферы взаимопомощи и поддержки семьи в сложных педагогических ситуациях, демонстрация заинтересованности коллектива детского сада разобраться в проблемах семьи и искреннее желание помочь.

- **Готовимся серьезно**

Любое, даже самое небольшое мероприятие по работе с родителями необходимо тщательно и серьезно готовить. Главное в этой работе - качество, а не количество отдельно взятых, не связанных между собой мероприятий. Слабое, плохо подготовленное родительское собрание или семинар могут негативно повлиять на положительный имидж учреждения в целом.

- **Динамичность**

Детский сад сегодня должен находиться в режиме развития, а не функционирования, представлять собой мобильную систему, быстро реагировать на изменения социального состава родителей, их образовательные потребности и воспитательные запросы. В зависимости от этого должны меняться формы и направления работы детского сада с семьей.

УВАЖАЕМЫЕ ПЕДАГОГИ, ПОМНИТЕ:

1. **Не выносите суждений.** Воспитателю необходимо избегать суждений типа «Вы слишком мало уделяете времени воспитанию сына (дочери)», так как эти фразы (даже если они абсолютно справедливы) чаще всего порождают протест со стороны родителей.

2. **Не поучайте.** Не подсказывать решения. Нельзя навязывать собеседнику свою собственную точку зрения и «учить жизни» родителей, так как фразы «На Вашем месте я бы...» и им подобные ущемляют самолюбие собеседника и не способствуют процессу общения.

3. **Не ставьте «диагноз».** Необходимо помнить, что все фразы воспитателя должны быть корректны. Категоричные высказывания - «Ваш ребенок не умеет себя вести», «Вам нужно обратиться по поводу отклонений в поведении вашего сына (дочери) к психологу» всегда настораживают родителей и настраивают против вас.
4. **Не выпытывайте.** Нельзя задавать родителям вопросы, не касающиеся педагогического процесса, так как излишнее любопытство разрушает взаимопонимание между семьей и детским садом.
5. **Не разглашайте «тайну».** Воспитатель обязан сохранять в тайне сведения о семье, доверенные ему родителями, если те не желают, чтобы эти сведения стали достоянием гласности.
6. **Не провоцируйте конфликты.** Воспитатель избежит конфликтных ситуаций в общении с родителями, если будет соблюдать все вышеперечисленные правила общения с родителями.

Умение вести переговоры пригодится не только тем, кто занимает руководящие посты. Правильно построенная беседа может помочь в различных областях. Но главное в этом искусстве — не те слова, которые вы будете говорить, а то, как вы будете себя вести. В этой статье 12 советов о том, как провести разговор, чтобы сразу расположить к себе собеседника.

Шаг 1. Расслабьтесь – улыбайтесь!

Напряженность порождает раздражительность, а раздражительность — главный враг продуктивной беседы. Исследования доказывают, что всего одна минута расслабления увеличивает активность головного мозга, что очень важно для ведения беседы и быстрого принятия решений.

Прежде чем начать разговор, сделайте следующее:

1. Оцените по шкале от 1 до 10, насколько вы напряжены (1 — полностью расслаблены, 10 — вы, как натянутая струна). Запишите эту цифру.
2. В течение 1,5 минут медленно дышите: вдох на 5 счётов, выдох на 5 счётов.
3. Теперь зевните пару раз и обратите внимание, расслабились ли вы? Оцените степень вашей расслабленности по 10-ти бальной шкале. Результат запишите.
4. Теперь нужно размять мышцы тела. Начните с лица: сморщите и напрягите все мышцы лица, а затем расправьте и расслабьте их. Аккуратно понаклоняйте голову из стороны в сторону и назад-вперед. Повращайте плечами. Напрягите руки и ноги, досчитайте до 10, расслабьтесь и встряхните их.

5. Несколько раз глубоко вздохните. Ваше состояние улучшилось?

Шаг 2. Сосредоточьте внимание на настоящем моменте

Когда вы расслабляетесь, вы сосредоточены на текущем моменте, не обращаете внимание на то, что творится вокруг. То же самое надо сделать во время беседы. Включите интуицию и вам удастся услышать все оттенки речи говорящего, которые передадут эмоциональное значение его слов, и вы сможете понять, в какой момент беседа свернёт с нужного вам пути.

Шаг 3. Чаще молчите

Умение молчать поможет вам уделить больше внимания тому, что говорят другие люди. Чтобы развить это мастерство, попробуйте упражнение «Колокол». На сайте по ссылке кликните «[Ударить в колокол](#)» и внимательно вслушивайтесь в звук, пока он не затихнет. Прodelайте так несколько раз. Это поможет вам научиться сосредотачивать внимание и молчать, когда вы кого-то слушаете.

Шаг 4. Будьте позитивны

Прислушайтесь к своему настроению. Вы устали или бодро себя чувствуете, спокойны или встревожены? Спросите себя: оптимистично ли я настроен в преддверии этого разговора? Если у вас есть сомнения или тревоги — лучше отложить разговор. Если это сделать невозможно, то мысленно начните его, порепетируйте, это поможет вам подобрать слова и аргументы, которые помогут достичь цели.

Шаг 5. Подумайте о намерениях собеседника

Чтобы разговор был честным и сбалансированным, каждый должен быть открыт для него и ясно заявлять о своих ценностях, намерениях и целях. Если ваши намерения не совпадают с намерениями человека, с которым вы пытаетесь делать бизнес, — проблемы неизбежны. Попробуйте заранее выяснить, что хотел бы получить от сделки ваш собеседник. Но будьте аккуратны, ваш собеседник может тщательно скрывать свои цели и говорить то, что хотите услышать вы.

Шаг 6. До разговора подумайте о чём-то приятном

Вести беседу нужно с выражением доброты, понимания и интереса на лице. Но если на самом деле вы таких чувств не испытываете, поддельные эмоции будут выглядеть ужасно. Есть небольшой секрет: перед разговором подумайте о чём-то приятном, вспомните людей, которых вы любите и уважаете. Эти мысли придадут вашему взгляду мягкость, вызовут лёгкую полуулыбку, а такое выражение лица подсознательно вызовет чувство доверия к вам у вашего собеседника.

Шаг 7. Следите за невербальными сигналами

Всё время смотрите на человека, с которым разговариваете. Оставайтесь сосредоточенным и старайтесь не отвлекаться на посторонние мысли. Если собеседник что-то не договаривает или хочет вас обмануть, он, конечно,

будет это тщательно скрывать, но на какую-то долю секунды он может забыться и выдать себя выражением лица или жестом. Конечно, вы сможете только узнать, что он вас обманывает, но, к сожалению, не сможете узнать о причине обмана.

Шаг 8. Будьте любезным собеседником

Начните беседу с комплимента, который задаст ей доброжелательный тон, и закончите комплиментом, выражающим вашу признательность собеседнику за разговор. Конечно, комплименты не должны звучать, как неприкрытая лесть. Поэтому задайте себе вопрос: что я действительно ценю в этом человеке?

Шаг 9. Добавьте голосу теплоты

Старайтесь говорить более низким голосом. На такой голос собеседник будет реагировать с большим доверием. Когда мы злимся, когда мы возбуждены или испуганы, наш голос непроизвольно звучит выше и резче, постоянно меняется его громкость и темп речи. Поэтому низкий голос будет сигнализировать собеседнику о вашем спокойствии и уверенности лидера.

Шаг 10. Говорите медленнее

Немного замедленная речь помогает людям лучше понимать вас, не напрягаясь, чтобы уловить каждое слово, это вызывает у них уважение к вам. Не так просто научиться говорить медленно, потому что с самого детства многие из нас тараторят. Но придётся постараться, потому что медленная речь успокаивает собеседника, в то время как быстрая вызывает раздражение.

Шаг 11. Краткость — сестра таланта

Разбейте свою речь на отрывки по 30 секунд или даже меньше. Не нужно строить невероятных предложений. Наш мозг способен хорошо усваивать информацию только микро-порциями. Произнесите одно-два предложения, а потом сделайте паузу, убедитесь, что человек вас понял. Если он молчит и не задаёт вопросов, можно продолжать, ещё одно-два предложения и пауза.

Шаг 12. Слушайте внимательно

Сосредоточьте свое внимание на собеседнике, для вас важно всё: его слова, их эмоциональная окраска, его жесты и выражение лица. Когда он делает паузу — отреагируйте на то, что он сказал. Не забывайте во время разговора прислушиваться и к своей интуиции.

Приведенные правила общения необходимо иметь в виду как в межличностной, так и в деловой коммуникации, учитывая, конечно, что в сложных коммуникативных ситуациях они могут взаимодействовать друг с другом и усложняться.

Закон отклонения публичной критики: когда осуществляется публичная критика кого-либо по тому или иному вопросу и при этом присутствует человек, у которого есть аналогичные недостатки, но его лично в данный момент не критикуют, этот человек критику по отношению к себе (критику по аналогии) практически всегда отвергает, считая, что "у него — совсем другое".

Закон искажения информации при ее передаче (закон "испорченного телефона"): любая передаваемая информация искажается в процессе передачи в степени, прямо пропорциональной числу передающих ее лиц. Эта житейская истина не требует доказательств: чем большее число людей передает какую-либо информацию, тем больше вероятность ее искажения.

Закон детального обсуждения мелочей: большинство людей охотнее сосредоточивает свое внимание на обсуждении незначительных вопросов и готово уделять этому гораздо больше времени, нежели обсуждению важных проблем. Знание этого закона особенно ценно для публичных обсуждений (полемики, дискуссии, дебатов), а также при принятии коллективных решений.

Закон эмоционального подавления логики: в условиях эмоционального возбуждения человек плохо говорит и плохо понимает обращенную к нему речь, а также теряет логичность и аргументированность. Следовательно, при необходимости общаться с человеком, находящимся в сильном эмоциональном напряжении, в психологически подавленном состоянии или измененном состоянии сознания, не стоит опираться на логические рассуждения и убеждать его в чем-либо — лучше демонстративно соглашаться с ним и постепенно снижать его эмоциональный накал.