

# 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.