

**Муниципальное автономное дошкольное образовательное учреждение города Нижневартовска
детский сад №29 «Елочка»**

Деловая игра с педагогами

**Тема: «Психолого-педагогическая подготовка родителей к
воспитанию детей»**

**Подготовила:
Булочкина Галина Ивановна**

1 слайд Тема: «Психолого-педагогическая подготовка родителей к воспитанию детей»

Ребенок учится тому,
что видит у себя в дому.
Ребенок-это целый мир
Для каждого в нем свой кумир.
Не разрушайте, создайте!
Пространство понимания создайте!
Я вас пойму и все прощу
И в сердце вас свое впущу
Спасибо, вы со мной. Вы рядом,
Уютно мне под вашим взглядом.

2 слайд Работа с родителями - одно из самых сложных, но интересных направлений в педагогической деятельности. Безусловно, каждый педагог знает, как важно найти подход к родителям, настроить их на совместную деятельность в целях оказания помощи и поддержки своим детям, так как от этого зависит успех образования в целом. А для этого необходимо изучать психологию родителей. Применять осознанно эффективные механизмы воздействия и техники общения. Зачастую на практике можно увидеть другую картину. Нередко даже опытные педагоги теряются в неожиданной критической ситуации, выглядят беспомощными, незащищенными, неумелыми в общении с родителями. Иногда неадекватное поведение педагогов, особенно в конфликтной ситуации, провоцирует откровенную неприязнь со стороны родителей.

Как же педагогам конструктивно строить отношения с родителями своих подопечных?

Статистика показывает, что поведение родителей в критической ситуации можно классифицировать. За основу принято поведение среднестатистического родителя, который делает ставку на образование своего ребенка, уделяет достаточное внимание этому, готов сотрудничать с ДООУ, но в связи с тем, что находится в ситуации выживания, вынужден зарабатывать деньги, поэтому эпизодически появляется в детском саду, не регулярно ходит на родительские собрания.

В воображении почти у каждого родителя присутствует некоторая идеальная картина педагогического влияния на их ребёнка в детском саду. И если что-то не соответствует этой картине действительности, родителей охватывает состояние фрустрации, негодование, агрессивные реакции и депрессия.

3 слайд Классификация типов родительского поведения в критических ситуациях.

1. «Тромбон». Возмущенный, негодующий, возбужденный с претензиями в открытой форме уверенный в неправильных действиях педагога требует отчета и оправданий. Слышит только себя.

2. «Контрабас». Кажется внешне спокойным, но чувствуется напряжение, какая-то собранность, готовность к защите своих позиций. У такого родителя припасены веские аргументы не в нашу пользу, и каждый «укол» с нашей стороны искусно отражается с помощью продуманной тактики. Контекст высказываний у таких родителей означает: «Это ваша работа. Вам за это платят деньги»

3. «Удобный родитель» - кажется таким на первый взгляд, так как выбирает роль «провинившегося воспитанника».

Здесь нужно сказать о некоторых разновидностях этого типа родительского поведения:

а) **«Виолончель».** Искренне расстраивается. Испытывает неловкость, чувство вины, соглашается с претензиями педагога, старается выполнить рекомендации, чтобы изменить ситуацию.

б) **«Арфа».** Родитель-манипулятор, который завуалировано, воздействует на наше сознание и поведение. Манипулятор влияет на наше сознание и поведение. Манипулятор «играет» на наших личностных «струнах»: Жалости и вызываемым в связи с этим чувством вины. Соглашается с обвинениями и претензиями педагога, в ответ рассказывает о своей сложной ситуации, проблемах в быту и со здоровьем, тем самым просит войти в его положение, понять.

На гордости, амбициях, чувстве достоинства.

Прикрытая или неприкрытая лесть со стороны родителя.

На любопытстве, которое пробуждается путем интриги, утаивания части информации.

Между родителями и воспитателем могут возникнуть различные причины для конфликта.

4 слайд Проводится деловая игра «Конфликтная ситуация».

На экран выводится конфликтная ситуация

1. Родители очень часто обижаются на воспитателя, что их ребенок не читает на празднике стихи, тогда как другие дети участвуют в двух и более номерах и сценках. Никакие доводы воспитателя о недостаточной готовности ребенка к публичным выступлениям не помогают.

2. Забирая вечером ребенка из детского сада, родители возмущаются, что его одежда очень грязная, и обвиняют педагога, что он плохо следит за детьми.

3. Одну из воспитанниц родители приводят в группу после завтрака, из-за чего девочка постоянно пропускает утренние индивидуальные занятия, игры и зарядку. На утверждения воспитателя о необходимости соблюдения режима дня детского сада родители отвечают, что имеют право приводить своего ребенка тогда, когда им это удобно.

Вызываются 8 педагогов, которые делятся на пары. Один педагог выполняет роль родителя (выбирает карточку с классификацией типов родительского поведения в критических ситуациях), другой роль воспитателя (получает задание найти выход из конфликтной ситуации).

Что делать? Известен механизм психологического воздействия на родительское поведение в критической ситуации, как алгоритм известных приемов и методов.

5 слайд Механизмы психологического воздействия

1. Прием «Эмпатического слушания». Выйти из критического состояния родитель сможет лишь в том случае, если почувствует, что его не осуждают, не смотрят на него свысока, а принимают таким, какой он есть. Это один из самых простых, но сильных парадоксов жизни, - человек чувствует, что другой искренне принимает его, и начинает думать о том, что стоит измениться.

2. «Техника вопросов» предполагает уровень осмысления, анализа критической ситуации и диссоциированную позицию (механизм психологической защиты) партнеров по общению.

3. «Переговоры». Переговорный этап может начинаться со следующих слов: «Давайте вместе подумаем. Обсудим и примем решение, которое удовлетворит нас обоих, а главное, принесет пользу вашему ребенку».

Основные принципы переговоров:

- Стороны должны иметь добрую волю к достижению соглашения. Когда хотя бы одна из сторон понимает, зачем ей нужны переговоры или не хочет их вести, это означает, что переговоры практически обречены на провал.

- Каждая из сторон должна иметь свой собственный интерес в переговорах.

- Стороны должны иметь ресурс для выполнения договоренности и совместных решений.

Если переговоры не заканчиваются соглашением. А соглашения в свою очередь не выполняются то вести речь о возможности переговоров бессмысленно. Ресурсы определяют «серьезность намерений» сторон.

6 слайд В заключении хотелось бы вам рассказать, одну мудрую притчу «Солнце и ветер».

Однажды солнце и ветер поспорили, кто из них сильнее. Вдруг они увидели путешественника, что шагает по дороге, и решили: кто быстрее снимет его плащ, тот сильнее. Начал ветер. Он стал дуть, что есть силы, стараясь сорвать плащ с человека. Он задувал ему под ворот, в рукава, но у него ничего не выходило. Тогда ветер собрал последние силы и дул на человека сильным порывом, но человек только лучше застегнул плащ, съежился и пошел быстрее.

Тогда за дело взялось солнце. “Смотри, - сказала оно ветру. - Я буду действовать по-иному, ласково”. И действительно, солнце начало нежно пригревать путешественнику спину, руки. Человек расслабился и подставил солнцу свое лицо. Он расстегнул плащ, а потом, когда ему стало жарко, то и совсем его снял. Так солнце победило, действуя по-доброму, с любовью. Очень хочется надеяться, что также и Вы будете побеждать в любых конфликтных ситуациях, действуя по-доброму и с любовью, и у вас обязательно все получится!

Спасибо за внимание!