

«Речевые формулы» для конструктивного общения с родителями

Как сформулировать просьбу, чтоб отказать было невозможно?

Универсальные: - Только Вы... в этой ситуации можете нам помочь

- Как замечательно, что Вы подошли... Я больше ни к кому не могу обратиться, только к Вам...

- Я знаю, что только Вы справитесь, потому что...

- Нам очень нужна именно Ваша помощь...

- Только Ваши знания и опыт могут нам помочь...

- У вас такая светлая голова! Вы такая способная и добрая.

- Вы мастер на все руки, и вам не составит труда...

Как возразить родителю, чтобы избежать возникновения конфликта?

- Очень хорошо, что Вы подняли этот вопрос, и...

- Спасибо, что Вы обратились с этой проблемой к нам, и мы обязательно ее решим, когда это будет удобно нам с Вами... .

- Я уважаю Ваше мнение, и в то же время вижу эту ситуацию с другой стороны..., а как Вы видите выход из этой ситуации, что мы можем предпринять?(важно дождаться первого предложения от родителя)

- Нам это важно, давайте подумаем, как нам решить эту проблему, и избежать данной ситуации в будущем...

Сообщение негативной информации о ребенке.

Не всегда время, проведенное в детском саду, бывает радостным и безоблачным. Поэтому воспитатель вынужден время от времени, общаясь с родителями, передавать информацию о ребенке, носящую негативный характер.

Рассказывать о трудностях (на занятиях, в поведении), с которыми столкнулся ребенок, нужно не на общем собрании, а индивидуально. На общем собрании затронуть проблему только в общих чертах.

Для сообщения негативной информации о ребенке родителям, наиболее эффективно использовать технику «сэндвича». По принципу сэндвича общение строится так: начало и конец его обязательно должны носить позитивный характер, а середина включать все негативные моменты (которые действительно необходимы).

**Желаю Вам успехов
в общении с родителями
своих воспитанников!**

Автор-разработчик – Г.А.Демина

Муниципальное дошкольное образовательное учреждение
«Центр развития ребёнка – детский сад № 2
«Радуга Детства»

Конструктивное общение воспитателя с родителями



**Для того чтобы родители
хотели с нами общаться, мы
сами должны демонстрировать
свою готовность общаться с
ними**

**Все родители разные, но
существуют общие правила**

конструктивного общения с родителями

ГО Богданович
2019 год

Чтобы расположить к себе собеседника
нужно дать ему как минимум три
психологических плюса.

Самые универсальные – это: имя
собеседника, улыбка, комплимент.

- ❖ 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: «Здравствуйте!», а «Здравствуйте, Анна Ивановна!».
- ❖ Необходима искренняя, доброжелательная **улыбка!** Вы должны приучить себя к тому, чтобы обычным выражением вашего лица стала теплая, доброжелательная улыбка. Если ее нет, должна быть готовность к ней.
- ❖ Одновременно с улыбкой необходим доброжелательный, внимательный взгляд.
- ❖ Оптимальная дистанция между вами должна составлять от 1м до 1, 5 м.
- ❖ Используйте по ходу разговора открытые жесты, не скрещивайте перед собой руки.
- ❖ Используйте прием присоединения, т. е. найдите общее «Я»: «Я сам такой же, у меня то же самое!».
- ❖ Как можно реже употребляйте местоимение «Вы...» («Вы сделайте!», «Вы должны это!»). Чаще говорите

«Мы»: «Мы все заинтересованы, чтобы наши дети были здоровы, умели, знали!»; «Нас всех беспокоит, что дети...»; «Нас объединяет общее дело – это воспитание наших с вами детей!»

- ❖ Лучший комплимент для родителя – это похвала его ребёнка.

Правила конструктивного взаимодействия с родителями

Если перед педагогом стоит задача привлечь родителей к сотрудничеству, активному участию в педагогическом процессе ДООУ, то целесообразно придерживаться таких правил:

1. Говорите с родителями только о том, судить, о чём вы имеете право, основываясь на собственных знаниях и жизненном опыте.

2. Планируя серьёзный разговор с родителями, не начинайте его утром, на улице, на ходу, на лестнице, в детской раздевалке, а пригласите их пройти в группу и обязательно усадите за стол. Тогда ваши слова будут услышаны, так как родитель вынужден вас выслушать.

3. Не начинайте разговор с родителями воспитанников со слов: «Ой, извините, можно с вами поговорить?», «Не знаю, может быть я не совсем права, но всё таки...».

4. Не надо сравнивать достижения разных детей, не надо вообще их сравнивать. Если всё-таки сравнивать, то только с эталоном, нормой возрастного развития: каждый родитель хочет слышать в первую очередь о достижениях и проблемах развития своего ребёнка; если в первые 10-15 минут разговора он ничего конкретного и убедительного не

услышал о своём ребёнке, он постарается закончить разговор.

5. Научитесь говорить строго по делу, приводить конкретные факты, обозначать не только проблему, но и несколько вариантов её решения. Тогда родитель будет воспринимать вас не как критика, а как помощника. Образно говоря, родитель идёт к педагогу как к врачу: не важно, с чем зашёл, важно, с чем вышел.

6. Помните! Самый верный способ настроить родителей против себя – показать им, что вы считаете себя умнее их. Не забывайте, какую цель вы ставите: блеснуть своими знаниями или помочь ребёнку? Не старайтесь продемонстрировать родителям своё превосходство, употребляя в речи сложные психолого-педагогические термины. Родитель будет вам благодарен за конкретные советы, простые и реально выполнимые рекомендации.

7. Не ставьте задачу завоевать авторитет у всех без исключения родителей, создать со всеми отношения активного сотрудничества, полного взаимопонимания.

8. Сигнализируйте о терпении и понимании. Используйте следующие формулировки.

«Да, я хорошо могу понять это».

«Я могу себе представить, что у Вас на душе».

«Это действительно плохо для Вас - я Вас понимаю».

При этом обратите внимание на свой голос: здесь важно не столько, что Вы говорите, сколько, как Вы говорите.

9. Посещение родителями различных мероприятий для детей (познавательных,

праздничных, спортивных), казалось бы, не имеет прямого отношения к мероприятиям просветительской направленности. Однако, наблюдая за детьми, родители имеют возможность поделить друг с другом впечатлениями, поинтересоваться планами относительно активного участия в следующих мероприятиях.