

"Некоторые условия УСПЕХА ВОСПИТАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

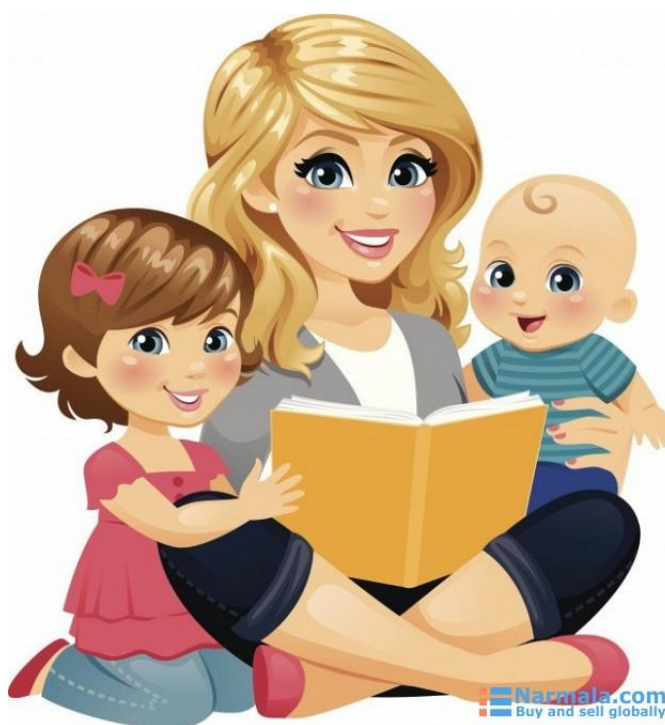


1. **Личное обаяние** (не сюсюканье, не заигрывание, а внимательное, искренне доброе отношение к окружающим, умение пользоваться своими внешними и внутренними достоинствами).
2. **Устойчивый авторитет** (готовность и желание воспитателя выслушать, понять, помочь).
3. **Умение заменить и поддержать** любой успех ребенка (наличие интереса к воспитаннику, к его деятельности).
4. **Тактичность и корректность** по отношению к ребенку. (Дети не прощают нам наших ошибок и каждый наш срыв или демонстрация недостатка культуры разрушают хрупкий мир взаимоотношений с ними).
5. **Терпение и терпимость** (если кто-то думает, что можно быстро научить ребенка – это ошибочное суждение. Все происходит не сразу, каждый вызревает на своем уровне и в свое время, и необходимо ангельское терпение для того, чтобы выпестовать знание, умение, качество).
6. **Умение хранить детские тайны** (Считается, что хороший воспитатель должен знать много или все о детях, об их семьях, но вот только почему-то забывают, что знать – да, понимать – да, а раскрывать детские тайны, предавать их не позволено никому).
7. **Способность понимать и чувствовать** другого человека (необходимо научиться слушать и слышать ребенка) **Правила «Педагогического общения»**

Памятка для педагогов

МДОУ "ЦРР №2 "Радуга Детства"

1. Входи в группу детей с улыбкой.
2. Сначала научи своих воспитанников, потом спрашивай.
3. Никогда не обманывай детей, крепко держись данному детям слова.
4. Никогда не оскорбляй ребёнка, защити его от всех видов самоуправства.
5. Как бы ни было трудно, будь сдержанным и терпеливым.
6. Будь ребёнку примером в поведении, труде, одежде, отношении к другим людям.
7. В любой ситуации попробуй поставить себя на место ребёнка.
8. Помни, что по-настоящему понять ребёнка ты сможешь, если полюбишь его.
9. Учись у своих коллег, родителей, детей.
10. Если хочешь пожаловаться на своих воспитанников родителям, то сначала найди за что похвалить; помни, что хороший педагог бывает недовольным только самим собой.
11. Когда ты не прав в какой-либо ситуации, попроси у ребёнка прощения, это не принизит твой авторитет.
12. Живи интересами детей и их надеждами.
13. Будь великодушным к тому, кто случайно оступился.
14. Научись видеть зону ближайшего развития ребёнка и оптимизировать его будущее.
15. Никогда не говори при ребёнке о его ограниченных возможностях.
16. Родителям сообщай хорошие вести об успехах и достижениях ребёнка.



Правила

КОНСТРУКТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

с родителями (законными представителями)

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. В деловой обстановке он не может оборвать разговор тогда, когда ему это станет удобно.
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...». А такие речевые обороты, как «Вы не правы...», «Вы не понимаете...», лучше вообще не употреблять в общении с родителями.
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. Есть категория «любопытных» родителей, которые любят задавать вопросы педагогу и вместе с ним рассуждать. Наиболее очевидны две цели: либо показать свою компетентность, либо действительно найти ответы на волнующие вопросы. Целесообразно завести журнал «У меня есть вопрос», где предложить родителям написать насущные проблемы воспитания и развития детей, общения с ними, организации режимных моментов и разных видов деятельности. Вопросы, как правило, во всех семьях похожие. Но одни родители не знают, как их решить, а другие имеют опыт успешного решения проблем. Заведите в журнале две колонки: вопрос и ответ. Родители начнут вести переписку друг с другом, задавать свои вопросы и отвечать на вопросы

других. Сначала интерес к этому журналу будет на эмоциональном уровне, затем на рациональном, а потом родителям захочется живого общения.

7. 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 демонстрировать родителям своё превосходство, употребляя в речи сложные психолого-педагогические термины. Родитель будет вам благодарен за конкретные советы, простые и реально выполнимые рекомендации.

8. Создавайте общественное мнение с помощью родителей-единомышленников, имеющих высокий авторитет среди других мам и пап. Иногда родители сомневаются в целесообразности реализации тех или иных идей педагога, однако склонны доверять мнению таких же людей, как и они сами.

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

10. Известно: не всегда количественный подход означает качественный. Если взрослый человек не хочет участвовать в мероприятиях проводимых в детском саду, и, более того, сопротивляется этому, заставить его сложно, но всё-таки можно. Вот только нужно ли? Вряд ли он получит от этого удовольствие.

11. К каждому замочку нужен свой ключик. Методы убеждения и аргументы, сработавшие с одними родителями (как и с детьми), могут не привести к ожидаемому результату в разговоре с другими.

12. 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 поделиться друг с другом впечатлениями, поинтересоваться планами относительно активного участия в следующих мероприятиях.



Памятка для педагогов МДОУ "ЦРР №2 "Радуга Детства" "Основополагающие правила общения"



- ✚ Не критикуй других – зачем тебе чужие недостатки? Удовлетворись тем, что они не твои.
- ✚ Чтобы найти общий язык, свой следует немного прикусить.
- ✚ С проблемными людьми, дабы не иметь проблем, никогда не создавай ситуацию "один на один". В присутствии других "проблемные" уже не столь проблемны!
- ✚ Чем больше ты принимаешь во внимание потребности твоего собеседника, тем больше он будет (автоматически) удовлетворять твои собственные.
- ✚ Уверенность в своих знаниях придает силу.
- ✚ Если увидишь лицо без улыбки – улыбнись сам.
- ✚ Чем больше "балласта", тем труднее становится общение.
- ✚ Если собеседник ведет себя не корректно в общении с вами, ни когда не повторяйте его поведение в ответ. Будьте тактичны и спокойны, пусть он сам увидит свое нелicenseприятное поведение.

Памятка для педагогов

МДОУ "ЦРР №2 "Радуга Детства"

"Приемы повышения эффективности общения"

1. **Приём "имя собственное"** основан на произнесении вслух имени-отчества партнера, с которым общается работник. Это показывает внимание к данной личности, способствует утверждению человека как личности, вызывает у него чувство удовлетворения и сопровождается положительными эмоциями.
2. **Приём "зеркало отношений"** состоит в доброй улыбке и приятном выражении лица, свидетельствующем, что "я – ваш друг". А друг – это сторонник, защитник. Возникает чувство защищенности у партнера по общению, что образует положительные эмоции
3. **Приём "золотые слова"** заключается в высказывании комплиментов в адрес человека, способствующих эффекту внушения. Тем самым происходит как бы «заочное» удовлетворение потребности в совершенствовании, что ведёт также к образованию положительных эмоций и обуславливает расположенность к работнику.
4. **Приём "личная жизнь"** выражается в привлечении внимания к «хобби», увлечениям клиента (партнера), что также повышает его вербальную активность и сопровождается положительными эмоциями.
5. **Приём "терпеливый слушатель"** вытекает из терпеливого и внимательного выслушивания проблем клиента. Это приводит к удовлетворению одной из самых важных потребностей любого человека – потребности в самоутверждении. Её удовлетворение, естественно, ведёт к образованию положительных эмоций и создаёт доверительное расположение клиента



Психологические рекомендации при правильном поведении человека в противоречащей, предконфликтной ситуации таковы:



- Решать спорный вопрос в настоящем времени, не упоминая прошлые обиды, конфликты.
- Адекватно воспринимать, сознавать суть конфликта с точки зрения психологических механизмов - интересов, нужд, целей и задач сторон. Чаще задавать вопрос: " Правильно ли я Вас понял (поняла? ", это поможет избежать умственных барьеров.
- Быть открытым в общении, доброжелательным и стремиться к созданию климата взаимного доверия.
- Попробовать понять позицию оппонента "изнутри", поставив себя на его место.
- Не говорить обидных, унижающих достоинство личности слов, не употреблять неутешительных эпитетов. Резкость вызывает резкость.
- Уметь аргументированно высказать свои намерения в случае неудовлетворения требований.
- Искореняя недостатки других людей, сделайте так, чтобы эти недостатки выглядели легко поправимыми.

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».



Пять способов выхода из конфликтных ситуаций

Стиль	Сущность стратегии	Условия применения	Недостатки
Соревнование/ конкуренция	Стремление добиться своего в ущерб другому.	Заинтересованность в победе. Обладание определённой властью. Необходимость	Испытание чувства неудовлетворенности при поражении и чувства вины при победе. Большая вероятность испортить отношения.

		срочного разрешения конфликта.	
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 счёт ущемления собственных интересов.	Предмет разногласия более важен для другого участника конфликта. Желание сохранить мир. Осознание собственной неправоты. Отсутствие власти.	Нерешённость конфликта.
Компромисс	Поиск решений за счёт 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. Чёткое понимание точки зрения противника. Желание обеих сторон сохранить отношения.	Временные и энергетические затраты. Негарантированность успеха.

Работа с семьями воспитанников



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:

--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.

--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.

- 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» всегдастораживают родителей и настраивают против вас.
- Не выпытывайте. Нельзя задавать родителям вопросы, не касающиеся педагогического процесса, так как излишнее любопытство разрушает взаимопонимание между семьей и детским садом.
- Не разглашайте «тайну». Воспитатель обязан сохранять в тайне сведения о семье, доверенные ему родителями, если те не желают, чтобы эти сведения стали достоянием гласности.
- Не провоцируйте конфликты. Воспитатель избежит конфликтных ситуаций в общении с родителями, если будет соблюдать все вышперечисленные правила общения с родителями. Желаем удачи во взаимодействии с родителями!

Для общения "С глазу на глаз" вам очень пригодятся "золотые" правила убеждения:

1. "Правило Гомера". Очередность приводимых аргументов влияет на их убедительность. Наиболее действенен следующий порядок аргументов:
сильные - средние - один самый сильный.
2. "Правило Сократа". Для получения положительного решения по важному для вас вопросу - задайте его третьим по счету, предпослав два коротких вопроса, на которые собеседник ответит "да".
3. "Правило Паскаля". Не загоняйте собеседника в угол, дайте ему возможность "сохранить лицо" (собственное достоинство).
4. "Ничто так не уменьшает способности к сопротивлению, как условия почетной капитуляции" (Б. Паскаль). Пусть родители согласятся на уступку, будучи убеждены, что тем самым совершают подвиг.
5. Убедительность аргументов в значительной степени зависит от имиджа и статуса убеждающего. Статус мужчины выше, чем статус женщины, статус старшего выше, чем статус младшего; статус нескольких человек выше, чем статус одного, и т. п.
6. Не загоняйте себя в угол, не принижайте свой статус.
7. Не принижайте статус собеседника, общайтесь на равных.
8. Желая переубедить, начинайте с тех моментов, в которых вы согласны с оппонентом, а не с тех, которые вас разделяют.
9. Проявите эмпатию - продемонстрируйте способность проникнуться

чувствами, понять мысли и состояние другого человека ("влезьте в его шкуру").

10. Будьте хорошим слушателем.

11. Избегайте конфликтогенов - слов, действий или бездействий, которые могут привести к конфликту (прямые и косвенные возражения, выражение сомнения, безразличия; попытки перебить, поправить, заградительные и дистанцирующие жесты и т. д.). Конфликтогены подчиняются закону эскалации: на конфликтоген обычно отвечают другим, более сильным, что и приводит к столкновению.

12. Следите за мимикой, жестами и позами - своими и собеседника.

13. Убедите собеседника, что предлагаемое вами решение удовлетворяет какую-то из его потребностей.

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!
- Необходимо 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 личного контакта и построения эффективного общения и взаимодействия с родителями.

Библиографический список

1. Волченко М.А. Конфликты в педагогическом коллективе как условие повышения качества образования в дошкольном учреждении //Справочник старшего воспитателя дошкольного учреждения.-2009.-№ 2.-с.17-23.
2. Гладкова Ю.А., Барина Н.М. Конфликтные ситуации в работе педагога с родителями Ю.А. Гладкова, Н.М. Барина//Справочник старшего воспитателя дошкольного учреждения.-2009.-№ 4.-с.64-68.
4. Комарова О.А., Горащенко И.И., Ковальская Е.В. Формирование готовности педагогов к взаимодействию с родителями воспитанников
5. Дубравина С.А. Исследование основных конфликтогенов во взаимоотношениях педагогов и родителей //Справочник старшего воспитателя дошкольного учреждения.-2012.-№ 3.-с.44-49.
6. Зеркин Д.П. Основы конфликтологии: курс лекций / Д.П. Зеркин. – Ростов – н/Д.: Феникс, 1998