

Конспект консультации – тренинга «Общаться с родителями – как?»

Подготовил: педагог – психолог Котова Ю.В.

Цель: Обратить внимание на специфику диалогического высказывания в общении с родителями и на важность построения конструктивного диалога. Определить стили общения, способствующие эффективному диалогу с родителями.

Задачи:

- Совершенствовать умение воспринимать ситуации межличностного общения
- Ориентироваться в способах диалогического общения, умение передать информацию выразительно
- Развивать умение оценивать свое и чужое речевое поведение.

Форма работы: Тренинг, коллективные игры, индивидуальная работа, анализ конфликтных ситуаций.

Для педагогов: В настоящее время взаимодействие с родителями воспитанников занимает достойное место в ряду приоритетных направлений воспитательно – образовательного процесса дошкольных учреждений. Большинство педагогических коллективов четко осознают приоритетность семейного воспитания наряду с необходимостью психолога – педагогической помощи родителям.

Сложные ситуации относятся к ряду явлений, решение которых нельзя отложить на какое – то время, поскольку от характера взаимоотношений педагога с семьей зависит эффективность воспитательно-образовательной сферы с ребенком. Отсутствие взаимопонимания различие взглядов на некоторые вопросы воспитания и развития ребенка – это все ведет к росту недоверия между воспитателем и родителями, рассогласовывает их действия, ставит под сомнение возможность партнерства, о необходимости которого мы говорим.

Личностная психологическая готовность предлагает достаточный уровень владения техникой общения. Воспитателю важно научиться общаться с родителями так, что бы, избегать позиции «обвинителя», негативной оценки ребенка. Грамотное использование приемов педагогического общения позволит воспитателям и родителям избежать возникновения сложных ситуаций и объединить усилия в их важном и общем деле – воспитании детей.

Упражнение 1 «Яблоко и червячок»

Психолог: - Сядьте поудобнее, закройте глаза и представьте на минуту, будто вы - яблоко. Спелое, сочное, красивое, ароматное, наливное яблоко, которое живописно висит на веточке. Все любят вас, восхищаются. Вдруг откуда ни возьмись подползает к Вам червяк и говорит «- Сейчас я тебя буду есть.» Что бы Вы ответили червяку? Откройте глаза и запишите свой ответ.

- Сейчас я предлагаю Вам познакомиться с правилами эффективного общения. Общаясь с родителями, нужно помнить, что в общении существуют свои закономерности. Основа отношения к нам человека закладывается в первые 15 секунд! Для того, чтобы благополучно пройти через «минное поле» этих первых

секунд, необходимо применить «Правило трех плюсов» (чтобы расположить к себе собеседника нужно дать ему как минимум три психологических плюса).

Самые универсальные – это:

- **Улыбка**
- **Имя собеседника**
- **Комплимент.**

- Для того чтобы люди хотели с нами общаться, мы сами должны демонстрировать свою готовность общаться с ними. И собеседник должен это видеть. Необходима искренняя, доброжелательная улыбка!

- 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: «Здрась-те!», а «Здравствуйте, Анна Ивановна!».

Во время конфликтов, желая снять их остроту, люди подсознательно начинают чаще использовать имя своего собеседника (прийти к согласию можно значительно быстрее). Потому что часто нам нужно не столько настоять на своем, сколько увидеть, что люди к нам прислушиваются, услышать при этом свое имя. Зачастую имя бывает решающей каплей, чтобы дело обернулось в нашу пользу.

Загруженные, усталые после работы родители особенно уязвимы в отношении хорошего и плохого поведения ребенка. Поэтому не стоит акцентировать внимание на плохом. Сначала нужно рассказать об успехах, и только в конце тактично можно поведать о проблемных сторонах ребенка.

Кроме этих приемов существуют и другие 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 как «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.

Психолог: Как правило, о негативных последствиях конфликта говорят много: это и большие эмоциональные затраты, и ухудшение здоровья, и снижение работоспособности. Однако конфликт может выполнять и позитивные функции: он способствует получению новой информации, разрядке напряженности, стимулирует позитивные изменения, помогает прояснить отношения.

Причины конфликта различны: несоответствие целей, недостаточная информированность сторон событий, некомпетентность одной из сторон, низкая культура поведения.

Специалисты, как правило, выделяют три стадии прохождения конфликта:

- возникновение конфликта (появление противоречия);
- осознание данной ситуации как конфликтной хотя бы одной из сторон;
- исход конфликта.

Упражнение 2 «Тренировка интонации».

Цель: осознание значения интонации для достижения цели воздействия воспитателя в общении с родителями. (5 мин) (Участники разделены на два круга)

Произнести фразы:

- Мне не безразличны успехи Вашего ребенка.
- Я благодарна Вам за оказанную помощь.

Произнести эти фразы с оттенками иронии, упрёка, безразличия, требовательности, доброжелательности (интонации обозначены на карточках).

- А мы с коллегами попробуем догадаться с какой интонацией Вы произнесли фразу.

- Какая интонация наиболее приемлема в общении с родителями.

Предложение способов разрешения конфликтных ситуаций

Для описания способ разрешения конфликтов используется двух мерная модель, включающая в себя показатели внимания к интересам партнера и своим собственным.

(на листе ватмана нарисована таблица «способы выхода из конфликтной ситуации (по К. Томасу) показывается воспитателям.)

Предполагается, что при избегании конфликта ни одна из сторон не достигнет успеха. При таких формах поведения как конкуренция, приспособление и компромисс или один участник оказывается в выигрыше, а другой проигрывает, либо проигрывают оба, так как идут на компромиссные уступки. И только в ситуации сотрудничества обе стороны оказываются в выигрыше



Конкуренция предполагает сосредоточение внимания только на своих интересах, полное игнорирование интересов партнера.

Избегание характеризуется отсутствием внимания как к своим интересам, так и к интересам партнера.

Компромисс – достижение «половинчатой» выгоды для каждой стороны.

Приспособление предполагает повышенное внимание к интересам другого человека, в ущерб собственным.

Сотрудничество является стратегией, позволяющей учесть интересы обеих сторон.

Упражнение 3 «Решение проблемных ситуаций»

Ситуация 1. Мама забирает ребенка из детского сада. У него грязные брюки. Она предъявляет претензию воспитателю.

Ситуация 2. Перед новогодним утренником Маше досталась роль Снежинки, а не Снегурочки. Мама очень возмущена по этому поводу.

(раздаются карточки с заранее подготовленными конфликтными ситуациями) группа разбивается на пары. Затем идет общее обсуждение и дополнение.

Упражнение 4 "Точка зрения" (10 мин)

Участники разбиваются по парам. Им задается тема общения, но один из них отстаивает одну точку зрения ("за"), другой - противоположную ("против").

Задача - склонить оппонента к своей точке зрения по определенной проблеме. Возможные темы:

"Мама учит давать сдачу, педагог учит конструктивным способам взаимодействия";

"Педагог рекомендует проявлять к ребенку требовательность в выполнении культурно-гигиенических навыков (одевания/раздевания и пр.) мама говорит, "он еще маленький, нам его жалко";

"Вы предвзято относитесь к моему ребенку", педагог дает рекомендации по коррекции поведения ребенка;

"Вы мне ответили "сухо" - "что вы, вам показалось, я интроверт по натуре".

"Вы мне ответили грубо" - вам показалось, так сложились обстоятельства и вы, не дослушав до конца, не так все поняли.

"Педагоги настроены против нашей семьи и нашего ребенка, вы постоянно посылаете нас то к логопеду, то к психологу, наш ребенок что, самый плохой?" - педагог дает рекомендации как можно скорректировать пробелы в развитии поведения и когнитивных процессов;

"Вы никогда не даете роли в утренниках и праздниках моему ребенку, он что, самый не способный?" - ребенок на самом деле не справится.

Анализ: фактически идет работа с возражениями.

- Кто с удовлетворением принимает изменение своей точки зрения? Никто.

- Какие приемы позволяют сделать этот процесс более "гладким".

Основной принцип - не бороться (борьба позиций приводит в тупик).

Как пример, выполнить следующее упражнение: Упражнение для педагогов "Руки"

Ведущий просит соединить ладони рук на уровне груди, а затем надавить правой ладонью на левую.

По опыту проведения этого упражнения известно, что левая рука бессознательно начинает оказывать сопротивление, хотя такой инструкции или демонстрации таких действий ведущим не производится.

Идеи, выносимые на обсуждение:

В ответ на нажим мы подсознательно начинаем сопротивляться, то есть любая директива рождает отпор.

Если педагог настроен недружелюбно, это ощутимо и родителями неосознанно принимаются меры защиты.

На первой фазе общения с «трудными» родителями, необходимо сохранить эмоциональную отстраненность и поддерживать в себе спокойный и охлажденный нейтралитет, т.е. не позволить себе зарядиться отрицательными эмоциями этого родителя. Как показывает опыт, необходимо «продержаться» примерно 10-15 минут, пока родитель в форме монолога будет высказывать свои претензии или жаловаться на свою беспомощность. В случае с «агрессивным» родителем, нужно стараться выслушивать молча, оставаться спокойной, уверенной в себе, не теряя вежливой доброжелательности. А в случае с «жалующимся» родителем, спокойно киваем собеседнику головой, вставляем нейтральные фразы: «Я Вас слушаю», «Я Вас понимаю...», «Успокойтесь».

Почувствовав нашу нейтральную позицию и эмоциональную отстраненность, родитель начнёт «остывать», его эмоции начнут иссекать и гаснуть. В конце концов, он успокоится, в нем будет формироваться психологическая готовность к конструктивному разговору с нами.

Вторая фаза беседы с родителем – конструктивный диалог, обсуждение вариантов решения проблем.

Чтобы избежать противостояния с родителями:

- необходимо проявлять сдержанную доброжелательность и открытость;
- подчеркнуть значимость родителей в воспитании собственного ребенка;

□ показать родителю свою положительную настроенность по отношению к его ребенку. Когда родитель увидит и почувствует, что педагог заботится о благополучии его ребенка, он перестанет прибегать к «психологической» защите и проявит готовность к сотрудничеству.

□ Не надо стремиться, во что бы то ни стало отстаивать свою позицию, навязывать своё мнение родителям (давление приводит к протесту).

□ Обсуждайте проблему, а не личные качества ребенка и его родителей.

□ Нужно выразить уверенность в том, что если будут организованы совместные усилия семьи и педагогов детского сада, то существующая воспитательная проблема будет успешно решена. «Мы вместе против проблемы, а не против друг друга».

Упражнение 5 «Достойный ответ»

Цель: отработка навыка конструктивного выхода из конфликтных ситуаций.

Время: 10 минут.

Участники сидят в кругу. Каждый получает от ведущего карточку, на которой содержится какое-либо замечание по поводу внешности или поведения одного из участников.

Все по кругу (по очереди) произносят записанную на карточке фразу, глядя в глаза соседу справа, задача - достойно ответить на этот «выпад». Затем ответивший участник поворачивается к своему соседу справа и зачитывает фразу со своей карточки. Когда каждый выполнит задание, то есть побывает и в роли «нападающего», и в роли «жертвы», упражнение заканчивается и группа переходит к обсуждению.

1. Ты слишком высокого мнения о себе.
2. Ты никогда никому не помогаешь
3. Когда я тебя встречаю, мне хочется перейти на другую сторону улицы
4. Ты совсем не умеешь красиво одеваться
5. С тобой нельзя иметь никаких деловых отношений
6. У тебя полностью отсутствует чувство юмора
7. У тебя такой скрипучий голос, он действует мне на нервы
8. С тобой бесполезно договариваться о чем - либо. Ты все равно все забудешь
9. Ты слишком много болтаешь ерунды
10. Посмотри, на кого ты похожа
11. Почему ты на всех смотришь волком?
12. Ты как не от мира сего
13. Что ты вечно на всех кричишь?
14. Ну, и дубовые же у тебя мысли
15. Посмотри, на кого ты похожа!
16. У тебя такой скрипучий голос, он действует мне на нервы
17. Ты ведешь себя так, как будто ты самый главный здесь

(Ведущий спрашивает участников, легко ли им было выполнять задание, принимали ли они близко к сердцу нелестное замечание о себе. Все предлагают различные варианты конструктивного поиска, который поможет и в реальной

жизненной ситуации так же достойно воспринять негативную информацию от партнеров по общению.)

В Педагогической практике существует мнение, что наиболее эффективными способами выхода из конфликтной ситуации являются компромисс или сотрудничество. На самом деле любая из стратегий может оказаться эффективной, поскольку у каждой есть свои положительные, так и отрицательные стороны.

Ну а теперь, когда вам известны способы и стили выхода из конфликтной ситуации, проиллюстрируем их результатами нашего упражнения «Яблоко и червячок». (Воспитатели зачитывают свои ответы.)

Конкуренция: «Сейчас как упаду на тебя и раздавлю!»

Избегание: «Вон, посмотри, какая там симпатичная груша!»

Приспособление: «Такая, видимо, у меня тяжкая доля!»

Сотрудничество: «Посмотри, на земле есть уже упавшие яблоки, ты их ешь, они тоже вкусные!»

Упражнение 6. Игра «Круг света»

Цель: релаксация, закрепление положительных эмоций. (5 мин)

Завершающее упражнение. «Круг света»

Психолог: Проходя через «круг света», мы осуществляем ритуал очищения, мобилизуем свою внутреннюю энергию, активизируем свои ресурсы и тем самым укрепляем свое здоровье. И сейчас мы с вами будем передавать по кругу сосуд с зажженными плавающими свечами, со словами благодарности друг другу.

Давайте все вместе загадаем желание, но тушить эти свечи не будем. Пусть в каждом из нас горит этот огонек и не потухает никогда.

Ведущий:

-Я надеюсь, что сегодня в этом зале Вы почерпнули что-то интересное для себя, и это что-то поможет Вам достичь взаимопонимания с родителями, детьми и коллегами. Успехов Вам, удач и профессионального роста.

Подведение итогов. Рефлексия впечатлений участников. (5 мин)