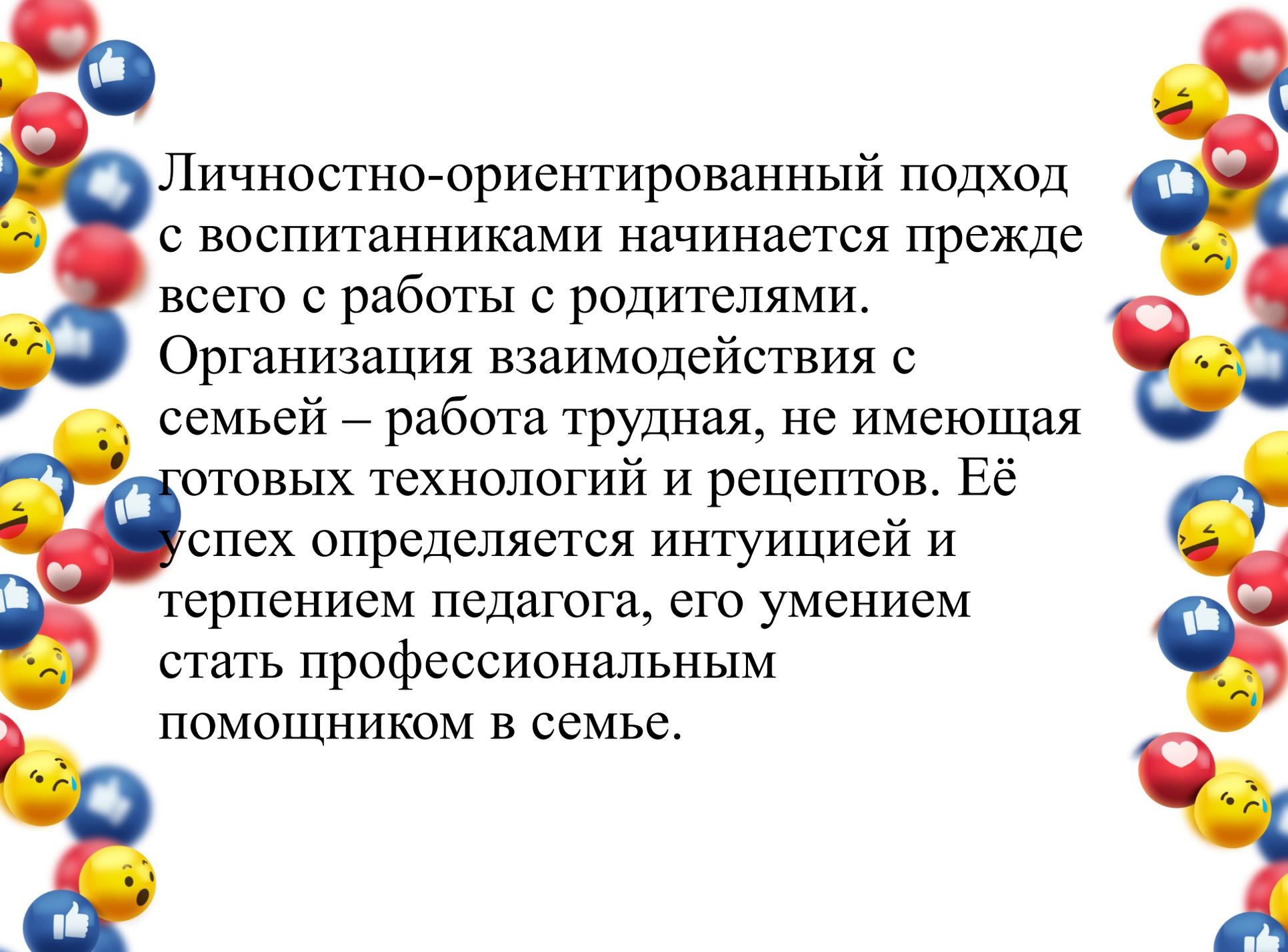


Развитие партнёрских отношений педагогов с родителями.

**Педагог-психолог:
Ерофеева Н.Н.**

A decorative border surrounds the text, featuring a mix of social media icons and emojis. On the left and right sides, there are blue circles with white thumbs-up icons (Facebook 'like' buttons), red circles with white hearts, and yellow circles with various facial expressions (laughing, crying, surprised, neutral).

Личностно-ориентированный подход с воспитанниками начинается прежде всего с работы с родителями. Организация взаимодействия с семьей – работа трудная, не имеющая готовых технологий и рецептов. Её успех определяется интуицией и терпением педагога, его умением стать профессиональным помощником в семье.



- Все мы педагоги при организации работы с семьями воспитанников сталкиваемся с рядом проблем:
- Педагогическая пассивность родителей: непонимание родителями своей воспитательной функции; нежелание установить единые требования к ребенку в детском саду и семье.
- Несформированность у родителей умения самокритично оценить себя как педагога, поставить себя на место ребенка, посмотреть на ситуацию его глазами.
- Отсутствие должного уровня психолого-педагогических знаний у родителей.

Классификация трудных в общении людей (предложена Робертом М Бремсоном).

- ✓ «Паровой каток»
- ✓ «Скрытый агрессор»
- ✓ «Разгневанный ребенок»
- ✓ «Жалобщик»
- ✓ «Молчун»
- ✓ «Сверхпокладистый»

«Паровые катки»

- «Паровые катки» считают, что все должны им уступать, убеждены в собственной правоте. Главная угроза для них — подрыв их имиджа, поэтому они могут вести себя грубо, бесцеремонно. Боятся ошибки, после которой произойдет подрыв их имиджа.
- *Такие родители громко требуют принять их решение, например, всем детям группы дарить разные подарки на день рождения, потому что дети должны привыкать к тому, что все они разные.*

«Паровые катки»

Ярость «парового катка» можно охладить только собственным спокойствием!

Стратегии поведения:

- Использовать стратегию уклонения или приспособления, если предмет спора не очень важен.
- Дать «выпустить пар»; не перечить ему; спокойно и уверенно изложить свою точку зрения, не критикуя его подход.

«Скрытые агрессоры»

- «Скрытые агрессоры» стремятся причинить неприятности с помощью закулисных махинаций. Они убеждены в своей правоте, в том, что именно они выполняют роль тайного мстителя, что они восстанавливают справедливость. Иногда их поведение вызвано тем, что они не обладают властью, чтобы действовать открыто.
- *Такие родители вечерами «подстерегают» других, подолгу задерживаются у ворот детского сада, обсуждая все услышанное и «будоража» своими идеями окружающих. Как правило, они во всех предложениях ищут тайный смысл.*

«Скрытые агрессоры»

Сохраняйте со «скрытым агрессором» спокойствие, не давайте повод для агрессивного нападения!

Стратегии поведения:

- Использовать стратегию уклонения или приспособления.
- Выявить конкретные факты причинения зла; сказать такому человеку, что вам известно, что именно он совершил то или иное действие против вас; привести ему доказательства, если он будет оспаривать факты.

«Разгневанные дети»

- «Разгневанные дети» не злы по своей природе, но время от времени взрываются, подобно детям, у которых плохое настроение. Вспышки гнева бывают спровоцированы ощущением беспомощности, испугом, что в настоящий момент у них «земля уходит из-под ног», и они теряют контроль над ситуацией. «Разгневанный ребенок» боится потерять авторитет, власть, боится не справиться с ситуацией.
- *Такие родители быстро остывают, чувствуют стыд за свой прорвавшийся гнев и приходят с извинениями.*

«Разгневанные дети»

Помогите «разгневанному ребенку» вновь почувствовать себя спокойно, уверенно!

Стратегии поведения:

- Использовать стратегию уклонения или приспособления, если предмет спора не очень важен.
- В момент вспышки: не перечить ему, дать накричаться, убедить его в том, что вы слушаете его.
- После вспышки не напоминайте и не упрекайте его в содеянном, переведите разговор на решение проблемы и не настаивайте на извинении перед вами, а если извинения последовали без вашей просьбы, принимайте их тут же, без анализа случившегося.

«Жалобщики»

- «Жалобщики» как реалистичные, так и параноидальные (они жалуются на воображаемые обстоятельства): охвачены какой-либо идеей, обвиняют всех окружающих.
- *Такие родители опасны, так как жалуются постоянно и часто сразу в Комитет образования.*

«Жалобщики»

Этому типу необходимо быть выслушанным!

Стратегии поведения:

- Выслушать.
- Использовать технику резюмирования, которая заключается в кратком изложении сути его жалобы. Это даст ему понимание, что его слова услышали.
- Перевести разговор на другую тему, если же он вновь и вновь будет возвращаться к теме своей жалобы, спокойно и уважительно прервать его, переключить на решение проблемы, а не на ее описание («Что бы вы хотели сделать в данной ситуации?», «Чем я могу вам помочь?»).

«Молчуны»

- Причины скрытности таких людей могут быть самыми разными: враждебное отношение, плохое самочувствие, природная интровертированность и др.

Такие родители молчат, даже если совершенно не согласны с принимаемыми решениями. Но, выйдя за дверь, они могут примкнуть к недоброжелательно настроенной публике.

«Молчуны»

Этот тип личности ждет доброжелательного отношения!

Стратегии поведения:

- Выяснить причину.
- Задать «молчуну» несколько открытых вопросов типа: «Что вы думаете по этому поводу?»
- Если он заговорил с вами, не стараться тут же заполнять возможные в этом случае паузы в разговоре.
- Не стоит его торопить, дайте обдумать и высказать ему все, что он хочет в удобном для него темпе.
- Соблюдать чувство меры: если общение с вами тяготит «молчуна», не настаивать, не вовлекать его в разговор против его воли.

«Сверхпокладистые»

- «Сверхпокладистые» кажутся приятными во всех отношениях: поддерживают любую нашу идею, всегда уступают в спорах, стараясь понравиться всем окружающим. Однако их слова расходятся с делом: вы полагаетесь на такого человека, а он в ответственный момент подводит вас, не выполнив того, что обещал.
- *Такие родители сразу согласятся участвовать во всех мероприятиях, поддержат все педагогические идеи, но педагогам придется приложить немало усилий для воплощения этого в жизнь.*

«Сверхпокладистые»

«Сверхпокладистый» хочет всем понравиться!

Стратегии поведения:

- Ставьте четкие сроки.
- Обсуждайте все детали.
- Требуйте подтверждения выполнения его обещаний.

ВОПРОСЫ, СПОСОБСТВУЮЩИЕ ПРОЯВЛЕНИЮ ИСКРЕННЕГО ИНТЕРЕСА К РОДИТЕЛЯМ

Позитивные вопросы

- «Как Вам удается так хорошо договариваться с ребенком?»
- «Как Вы смогли выучить такое длинное стихотворение с ребенком?»



ВОПРОСЫ, СПОСОБСТВУЮЩИЕ ПРОЯВЛЕНИЮ ИСКРЕННЕГО ИНТЕРЕСА К РОДИТЕЛЯМ

Развитие темы

- «Чем любит заниматься ваш ребенок?»
- «В какое время суток Вы читаете ребенку?»
- «Какие игры ребенку наиболее интересны?»



ВОПРОСЫ, СПОСОБСТВУЮЩИЕ ПРОЯВЛЕНИЮ ИСКРЕННЕГО ИНТЕРЕСА К РОДИТЕЛЯМ

Побуждение делиться ПОЗИТИВНЫМИ ЭМОЦИЯМИ

- «Вы гордитесь его выступлением на празднике?»
- «Вам понравилось, как он(а) нарисовали кота?»



ВОПРОСЫ, СПОСОБСТВУЮЩИЕ ПРОЯВЛЕНИЮ ИСКРЕННЕГО ИНТЕРЕСА К РОДИТЕЛЯМ

Реакция на фразу: «Я
не знаю....»

- «А как Вы справлялись раньше?»
- «А что больше всего любит Ваш ребенок?»



ВОПРОСЫ, СПОСОБСТВУЮЩИЕ ПРОЯВЛЕНИЮ ИСКРЕННЕГО ИНТЕРЕСА К РОДИТЕЛЯМ

Вопросы, поднимающие настроение

• «Что говорил Ваш ребенок полгода назад? Только фрагменты слов? Но ведь Вам есть чему радоваться – еще полгода назад Ваш ребенок говорил только фрагменты слов, а сейчас он использует фразы!»



Приемы, затрудняющие партнерское общение



Молчание, избегание общения с родителями

- *«Им бесполезно что-либо объяснять!»*
- *«Они ничего не хотят делать!» Не хотят с ребенком закрепить пройденный материал.*

Приемы, затрудняющие партнерское общение



Надежда на то,
что родители сами
догадаются,
что необходимо сделать

- ««Что они сами не понимают, что надо просто разговаривать с детьми?»»

Приемы, затрудняющие партнерское общение

Разговор в приказном тоне



- *«Вам надо лучше воспитывать ребенка!» Вам надо дома заниматься почаще с ребенком!*
- *«Я еще раз повторяю, Вы должны обратить серьезное внимание на поведение ребенка!»*

Приемы, затрудняющие партнерское общение



Демонстрация
своего недовольства
мимикой, жестами,
тоном, намеки

- «Когда Вы только начали заниматься с мной, Вы внимательно меня слушали?»

Приемы, затрудняющие партнерское общение



Использование детей для передачи информации родителям

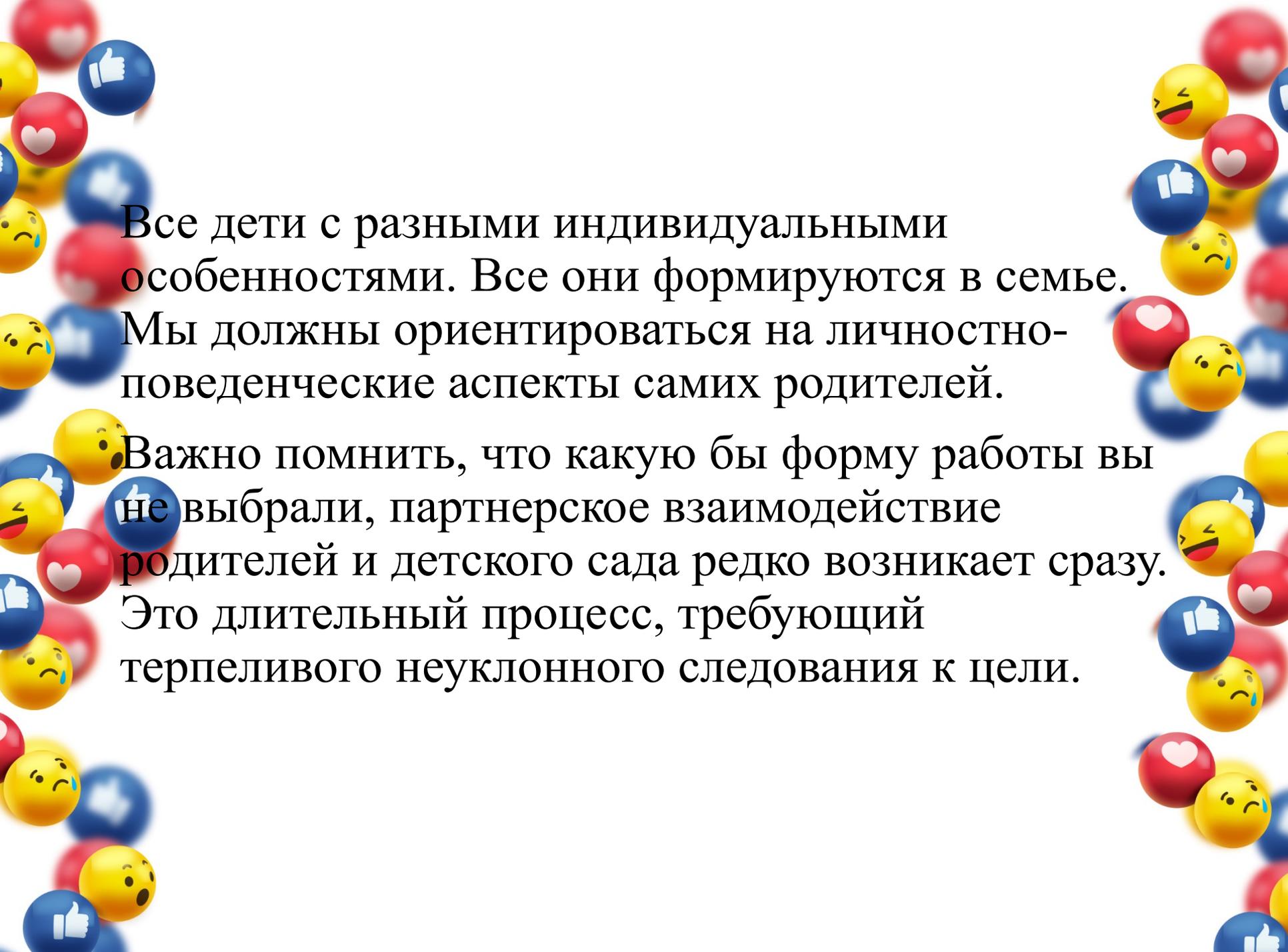
- *«Передай своей маме, что тебе надо больше заниматься!»*

Приемы, затрудняющие партнерское общение

Упреки и критика родителей



- «Только у Вашего ребенка все время отсутствует тетрадь с выполненными заданиями!»
- «Все дети уже выучили стихотворение, кроме Вашего ребенка!»
- «Ваши дети совсем не знают стихи!»

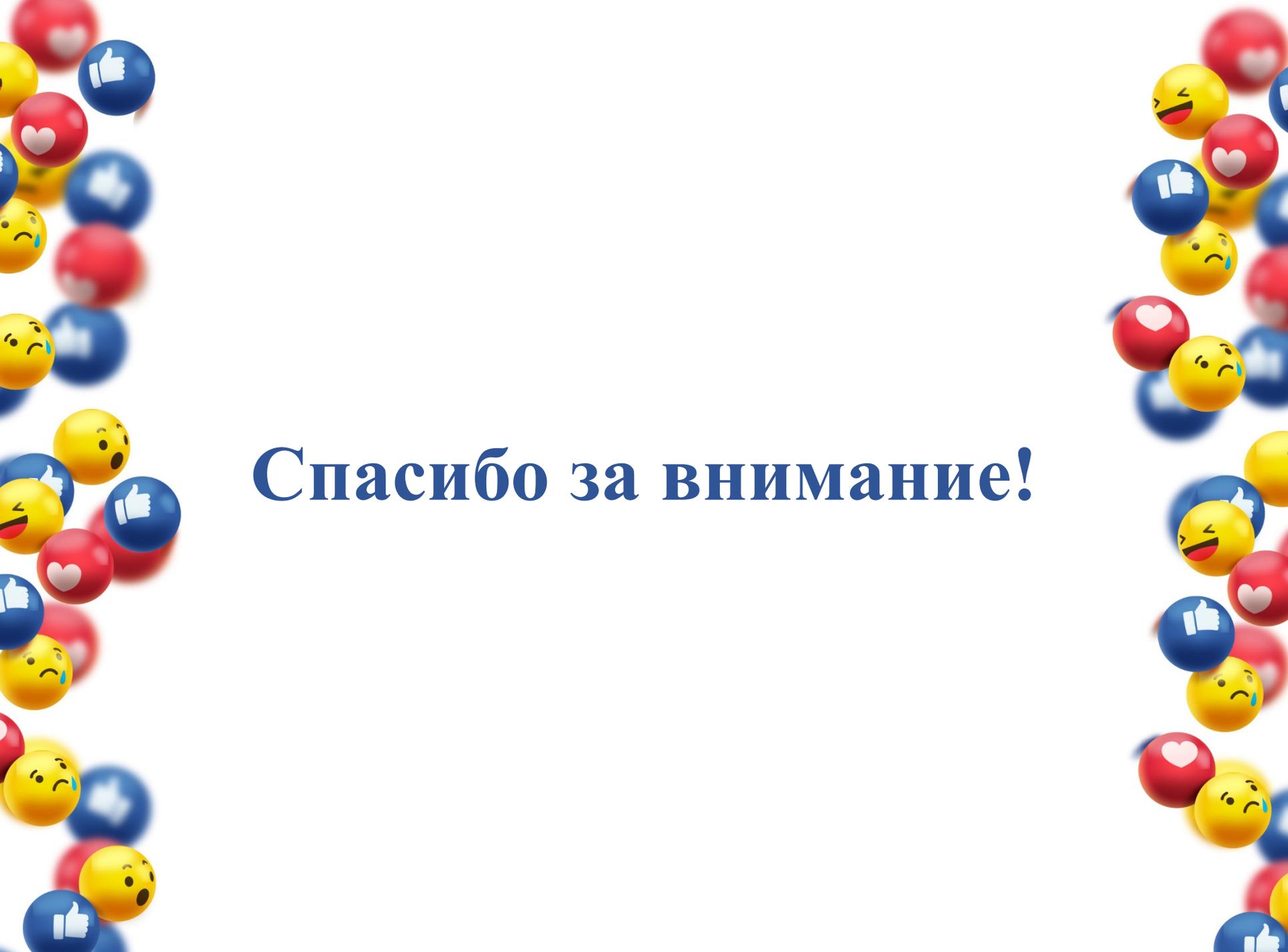
A decorative border of social media icons and emojis surrounds the text. The icons include blue thumbs-up (likes), red hearts, yellow laughing faces, yellow sad faces with tears, and yellow surprised faces. The background is white.

Все дети с разными индивидуальными особенностями. Все они формируются в семье. Мы должны ориентироваться на личностно-поведенческие аспекты самих родителей.

Важно помнить, что какую бы форму работы вы не выбрали, партнерское взаимодействие родителей и детского сада редко возникает сразу. Это длительный процесс, требующий терпеливого неуклонного следования к цели.

ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИИ:

- Вачков И.В. Основы технологии группового тренинга. М: Издательство "Ось-89", 1999
- Курс повышения квалификации ОУ «Педагогический университет «Первое сентября» «Организация взаимодействия педагогов с родителями как условие реализации ФГОС дошкольного образования» (от 02.04.2019 г.)
- Прутченков А.С. Социально-психологический тренинг в школе. М.: Эксмо-пресс, 2001.
- Трутнева И. Позитивная лексика. Тренинг для педагогов. // Школьный психолог, 2016, март, с. 52-53.
- Сунтеева Ж. Как управлять своим состоянием. // Школьный психолог, 2014, январь, с. 46-48.

A decorative border on the left and right sides of the page, composed of various social media icons and emojis. The icons include blue circles with white thumbs-up symbols (likes), red circles with white hearts, and yellow circles with various facial expressions (laughing, crying, surprised, sad).

Спасибо за внимание!