

Деловая игра с элементами тренинга по построению эффективного общения и взаимодействию педагогов ДОУ с родителями



Подготовила:
старший воспитатель
МБДОУ «Д/с № 1»
Казанцева Наталья Юрьевна
Воспитатель
Шадирова Светлана Михайловна



«Самая главная роскошь на земле – это роскошь человеческого общения».

(Антуан де Сент Экзюпери).

Цель:

совершенствование умений педагогов по построению эффективного общения и партнерских взаимоотношений с родителями на основе сотрудничества.

"Сфера ответственности"



как сделать общение наиболее продуктивным и приятным и что этому мешает?



Улыбка

«Правило трех плюсов»



Имя
собеседника



***эффективное
общение***



Комплимент

«Трудные» родители

- Агрессивные, конфликтные, демонстрирующие наступающую позицию, они стремятся оправдать собственное невмешательство, родительское бессилие в воспитании своего ребенка: «Мы заняты на работе, у нас нет времени, чтобы заниматься ребенком!»; «Вы же воспитатели, педагоги, это Ваша обязанность учить и воспитывать детей!».
- **Родители в позиции растерянности и беспомощности**, которые постоянно жалуются педагогу, просят помощи: «Ребенок нас не слушает, мы не знаем что делать, помогите нам!».

Что делать?

- **Первая фаза общения** с такими родителями: необходимо сохранить эмоциональную отстраненность и поддерживать в себе спокойный и охлажденный нейтралитет, т.е. не позволить себе зарядиться отрицательными эмоциям этого родителя.

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».



«ДОСТОЙНЫЙ ОТВЕТ»

**Цель: отработка навыка
конструктивного выхода из
конфликтных ситуаций**



Что делать?

- **Вторая фаза беседы с родителем - конструктивный диалог, обсуждение вариантов решения проблем, прием убеждения.**

Упражнение «Дар убеждения».

Цель упражнения: оказание помощи участникам в понимании того, что такое убедительная речь, развитие навыков убедительной речи.

•



Умение «Слышать и слушать»

Умение слушать - умение слушать так, чтобы Ваш собеседник хотел Вам рассказывать, говорил открыто и с удовольствием.

Умение слышать - это умение слышать именно собеседника, а не свои разные соображения по поводу сказанного им. Слышать именно то, что сказано, суть сказанного.

Есть мнение, что мы слышим половину сказанного, слушаем половину услышанного и понимаем половину того, что слушали

Мадэлин Беркли-Ален выделяет следующие негативные роли слушателей:

- **Симулянт** — делает вид, что слушает, но думает о своем.
- **Зависимый слушатель** — старается произвести впечатление внимательного слушателя; поглощен своими ощущениями от слушания, теряя при этом нить повествования.
- **Перебивала** — перебивает, так как думает, что забудет то, что хотел сказать.
- **Слушатель, погруженный в себя**, — теряет нить разговора, не обращая внимания, интересно ли собеседнику, насколько хорошо идет обсуждение.
- **Слушатель-интеллектуал, или слушатель-логик**, — слушает только то, что хочет, не обращая внимания на эмоциональную сторону




«Мудрый слушатель»

Цель: продемонстрировать особенности восприятия и передачи информации, как сильно искажается информация при передаче от одного источника к другому.

Правила эффективного общения

- ❖ *Всегда стремиться быть в хорошем настроении и быть приятным в общении.*
- ❖ *Стараться почувствовать эмоциональное состояние родителей.*
- ❖ *Находить возможность каждый раз говорить родителям что-нибудь положительное о ребенке — это лучший способ расположить родителей к себе.*
- ❖ *Давать родителям возможность высказаться, не перебивая их.*
- ❖ *Быть эмоционально уравновешенным при общении с родителями, подавать пример воспитанности и такта.*
- ❖ *В сложной ситуации стараться подавать пример уступчивости — этим своего достоинства уронить нельзя, но укрепить его можно.*



Факторы , не способствующие выравниванию напряжения в беседе:

- - *игнорирование*
- - *принижение личности*
- - *противоречивость поведения .*
- - *перебивание собеседника.*
- - *подчеркивание разницы между собой и собеседником.*
- - *резкое убыстрение темпа беседы.*
- - *избегание пространственной близости*
- - *выспрашивание*
- - *оценка*