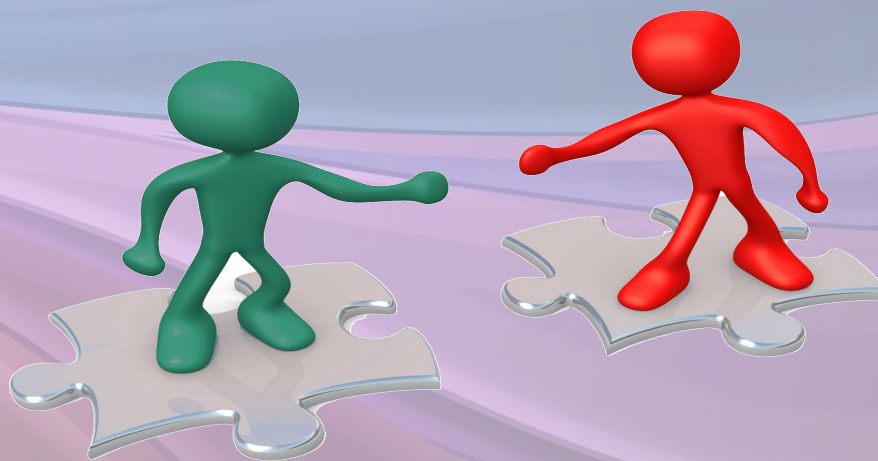




**Семинар -практикум для педагогов
по построению эффективного общения с
родителями воспитанников**

«ОБЩАТЬСЯ ПОЗИТИВНО- ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ?»





1.УПРАЖНЕНИЕ-САМОДИАГНОСТИКА «Я В ЛУЧАХ СОЛНЦА»

На листе бумаги нарисуем круг.
В круг каждый вписывает своё имя.
Далее необходимо прорисовывать лучи
идущие от этого круга.
Получится солнце, над каждым лучом
записываем качество,
характеризующее вас



1.УПРАЖНЕНИЕ- САМОДИАГНОСТИКА «Я В ЛУЧАХ СОЛНЦА»

Количество лучей у солнышка:
*чем их больше, тем яснее представление
о себе у человека*

**Преобладание положительных качеств
на лучиках:**
позитивное восприятие себя



ДИСКУССИЯ «Я И РОДИТЕЛИ МОЕЙ ГРУППЫ»

1) «КАКИМ ОБРАЗОМ НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ
СКЛАДЫВАЕТСЯ ОБЩЕНИЕ С РОДИТЕЛЯМИ В
ВАШИХ ГРУППАХ?»;

2) «ПОМОГАЮТ ЛИ ОНИ ВАМ?»;

3) «ЕСТЬ ЛИ У ВАС ПРЕТЕНЗИИ К
РОДИТЕЛЯМ?»;

4) «ПРЕДЪЯВЛЯЮТ ЛИ РОДИТЕЛИ КАКИЕ-ЛИБО
ПРЕТЕНЗИИ К ВАМ?»



ДИСКУССИЯ «Я И РОДИТЕЛИ МОЕЙ ГРУППЫ»

Описать качества:

1) «САМЫЙ ПРИЯТНЫЙ РОДИТЕЛЬ В
ОБЩЕНИИ»

2) «САМЫЙ ТРУДНЫЙ РОДИТЕЛЬ В
ОБЩЕНИИ»



ДИСКУССИЯ «Я И РОДИТЕЛИ МОЕЙ ГРУППЫ»

**-КАКИЕ ЭМОЦИИ ВЫ ИСПЫТЫВАЛИ,
СОЗДАВАЯ ПОРТРЕТ РОДИТЕЛЯ С КОТОРЫМ
ВАМ НЕПРИЯТНО ВСТУПАТЬ В КОНТАКТ?
ЕСТЬ У ВАС В ГРУППЕ ТАКИЕ РОДИТЕЛИ?**

**-ЧТО ВЫ ЧУВСТВОВАЛИ ПРИ СОЗДАНИИ
ЭТОГО ПОРТРЕТА?**

**-КАК ВЫ СЧИТАЕТЕ НУЖНО ЛИ ИСКАТЬ
ПУТИ КОНТАКТОВ С ТЕМИ РОДИТЕЛЯМИ,
КОТОРЫЕ ВАМ НЕПРИЯТНЫ?**



УПРАЖНЕНИЕ «СПОКОЙСТВИЕ, ТОЛЬКО СПОКОЙСТВИЕ...»

САМОДИАГНОСТИКА

Вы заходите в магазин и покупаете булочки с повидлом. Но когда вы приходите домой и начинаете есть, то обнаруживаете, что отсутствует один существенный ингредиент – повидло внутри.

Ваша реакция на эту мелкую неудачу?

- 1) отнесете бракованные булочки назад в магазин и требуете взамен другие;
- 2) говорите себе: «*Бывает*» — и съедаете «пустую» булочку;
- 3) съедаете что-то другое;
- 4) намазываете булочку вареньем или маслом, чтобы было вкуснее.

РЕЗУЛЬТАТЫ

САМОДИАГНОСТИКИ



1) Если вы выбрали **первый вариант**, значит вы человек, не поддающийся панике, знающий, что к вашим советам чаще всего прислушиваются. Вы оцениваете себя как рассудительную, организованную личность

2) Если кто-то выбирает **второй вариант** действий, это мягкий, терпимый и гибкий человек. С ним легко наладить отношения и ваши родители могут найти у вас утешение и поддержку.

3) **Выбор третьего варианта** свидетельствует о том, что у вас есть умение быстро принимать решения и быстро *(хотя и не всегда правильно)* действовать.

Готовы принять на себя главную роль в любом деле, авторитарны. В отношениях с родителями можете быть настойчивы и резки, требуя четкости и ответственности.

4) **Выбор четвертого варианта** ответа говорит о вашем нестандартном мышлении, новаторским идеям, некоторой эксцентричности. Вы всегда готовы предложить несколько оригинальных идей для решения той или иной проблемы.



«ПРАВИЛА ПОСТРОЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ОБЩЕНИЯ»

ПРАВИЛО ТРЕХ ПЛЮСОВ:

1. УЛЫБКА

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!

2. ИМЯ СОБЕСЕДНИКА

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!».

3. КОМПЛИМЕНТ

В общении наиболее применим косвенный комплимент: мы хвалим не самого человека, а то, что ему дорого: родителю его ребенка.

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.



ПРИЕМЫ УСТАНОВЛЕНИЯ ХОРОШЕГО КОНТАКТА С СОБЕСЕДНИКОМ

1. Одновременно с улыбкой необходим доброжелательный, внимательный взгляд (*контакт глаз*), но не следует «сверлить» собеседника взглядом

2. 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 воспринимаемся им «ближе».

Но не переступать «границы» личного пространства собеседника!

3. Убрать барьеры, «увеличивающие» расстояние в нашем восприятии в общении (*стол, книга, лист бумаги в руках*)



ПРИЕМЫ УСТАНОВЛЕНИЯ ХОРОШЕГО КОНТАКТА С СОБЕСЕДНИКОМ

4.Использовать по ходу разговора **открытые жесты**, не скрещивать перед собой руки, ноги.

5.Всем своим видом поддерживать **состояние безопасности и комфорта** (*отсутствие напряженности в позе, резких движений, сжатых кулаков, взгляд исподлобья, вызывающая интонация в голосе*)

6. 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!»



ПСИХОТЕХНИЧЕСКОЕ УПРАЖНЕНИЕ «ДАВЛЕНИЕ»

Встаньте друг против друга, поднимите руки на уровне груди и слегка прикоснитесь друг к другу ладонями. Договоритесь, кто будет ведущим. Задача ведущего – слегка надавить на ладони своего партнера.

Затем, поменяйтесь ролями и повторите движение давления на ладони партнера по игре



ПСИХОТЕХНИЧЕСКОЕ УПРАЖНЕНИЕ «ДАВЛЕНИЕ»

В какой ситуации вам было эмоционально комфортнее: когда вы давили или когда ваш партнёр давил на ваши ладони?

Возможно вы не испытали приятных минут ни в первом, ни во втором случае (*вам было неприятно давить на партнёра, и очень неприятно, когда давили на вас*)



ПСИХОТЕХНИЧЕСКОЕ УПРАЖНЕНИЕ «ДАВЛЕНИЕ»

Теперь попробуйте не давить друг на друга,
выполняйте совместные движения
обращёнными друг к другу ладонями рук
так, чтобы между вами возникло взаимное
ощущение тепла

(психоэнергетический контакт)



ПСИХОТЕХНИЧЕСКОЕ УПРАЖНЕНИЕ «ДАВЛЕНИЕ»

Почувствовали ли вы, насколько приятнее взаимодействовать на равных, а не добиваться превосходства?

Не забывайте, что стремясь к психологическому давлению на партнера по общению (*родитель, коллега, ребенок*), мы рискуем вызвать у него реакцию не подчинения, а возмущения. И вместо помощи, он просто откажется от контакта с нами



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!!!

