

Законы эффективного общения с родителями «Взаимодействие ради ребенка»

❖ Родителям нужна поддержка, помощь и добрый совет, а не нотации и угрозы.

❖ Не беседуйте с родителями второпях, на бегу. Если не располагаете временем, лучше договоритесь о встрече в другой раз!

❖ Разговаривайте с родителями спокойным тоном, без назиданий и нравоучений! Если вы видите лицо собеседника без улыбки, улыбнитесь ему сами.

❖ Умейте терпеливо выслушать родителей, давая возможность высказаться по всем наболевшим вопросам!

❖ Не спешите с выводами! Обдумайте то, что услышали от родителей!

❖ То, что родители вам поведали, не должно стать достоянием других родителей, детей и педагогов!

❖ Готовясь к встрече с родителями, помните, что любой родитель хочет услышать хорошее о своем ребенке, дающее шанс на будущее!

❖ Каждая встреча с семьей должна заканчиваться конструктивными предложениями для родителей и ребенка!

При взаимодействии с родителями проявите:

Радость

Отзывчивость

Дружелюбие

Интерес

Тактичность

Естественность

Любовь

Б (мягкость в общении)

**И тогда Вы достигните
взаимопонимания.
Успехов!**



Буклет для педагогов ДОУ

**«Секреты эффективного
общения педагога с
родителями»**



Разработан:
воспитателем МБДОУ
"Детский сад №2"
Дроновой А.В.

Искусство общаться - один из важнейших факторов успеха в педагогической практике. В процессе общения педагога и родителей важно все: что мы говорим, как мы говорим, каким образом воспринимаем информацию от собеседника. Помните: ведущая роль в диалоге принадлежит педагогу - он профессионал и официальный представитель образовательного учреждения.

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.

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. **Будьте хорошим слушателем.**

10. **Избегайте конфликтогенов** - слов, действий или бездействий, которые могут привести к конфликту (прямые и косвенные возражения, выражение сомнения, безразличия; попытки перебить, поправить).

11. **Следите за мимикой**, жестами и позами - своими и собеседника.

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

«Лучший комплимент родителям — похвала успехов их ребенка».



Педагог + родитель = ?

Что значит взаимодействие педагогов с родителями? Для того, чтобы точно ответить на этот вопрос давайте обратимся к словарям русского языка. В «Словаре русского языка» С.И.Ожегова сказано так:

«Взаимодействие:

1. Взаимная связь двух явлений.
2. Взаимная поддержка»

При этом ведущая роль в общении педагога и родителей все-таки принадлежит педагогу, так как именно он является профессионалом и официальным представителем образовательного учреждения.

Поэтому воспитателю необходимо иметь не только теоретические знания, но и практические навыки общения с разными родителями.

