

Занятие 1

Тема: Психологические аспекты взаимодействия педагогов с родителями (законными представителями)

I. Диалог – разговор между двумя лицами;

- информативное и экзистенциальное взаимодействие между коммуницирующими сторонами, посредством которого происходит понимание (Ожегов)

- это процесс взаимной коммуникации, во время которой реплика сменяется ответной фразой и происходит постоянная смена ролей «слушающий – говорящий».

Особенность диалога в коммуникативном плане – диалогическое единство, выражение мыслей и их восприятие, реакция на них, что отражается в структуре диалога. Он состоит из взаимосвязанных реплик собеседников.

II. Структура диалога

Цель

Начало диалога

Установление контакта

Поза, жесты,

Высказывания

1) Постановка психологической цели

? какие цели мы преследуем:

- вылить раздражение на ребенка;
- наказать ребенка руками родителей;
- показать родителям их педагогическую несостоятельность.

А КАКИЕ???

? понимают ли родители наши цели

? Как мы доносим эти цели

2) Организация начала диалога – работа подгруппами

Способствует установлению контакта	Препятствует установлению контакта

Обсуждение таблицы – переход к правилам **ФОРМУЛИРУЕМ ВМЕСТЕ**

Правила установления контакта:

1. Представляем себя, делаем паузу. Ждем представления собеседника. Обращаемся по имени – отчеству.
2. Расслабляем собеседника, даем возможность адаптироваться в ситуации:
3. - о погоде, культуре, спорте...
4. - сообщаем о своих эмоциях по поводу беседы, человека, факта разговора
5. Снижаем степень неопределенности ситуации – беседуем цель и регламент беседы
6. Организуем пространство (по возможности)
7. Осуществляем подстройку к собеседнику по скорости, громкости речи, позе, эмоциям.
8. Отслеживаем сохранение физической ориентации на собеседника (повернуться, пододвинуться, приблизиться)
9. Сохраняем оптимальную дистанцию
10. Устанавливаем и поддерживаем визуальный контакт
11. Учитываем эмоциональное состояние собеседника
12. Старайтесь поставить себя на место собеседника;
13. Спокойно реагируйте на высказывания партнера;
14. Повторите высказывание партнера, чтобы он убедился, что Вы его правильно поняли;

3) Игра «Пойми что чувствует другой человек, о чем он думает»

Выбираем 1 человека, записывает свое состояние, 2 кружочка – тепло, холодно

Установление контакта. Успех диалога во многом определяется в первые же мгновения беседы партнеров. От того, насколько удачно Вы сможете начать разговор, зависит и его дальнейший ход. В практике обычно используется ряд психологических методов для успешного начала диалога:

а) **метод снятия напряженности:** Существо этого метода заключается в сокращении дистанции отчуждения, особенно малознакомыми или вовсе неизвестными друг другу. Как правило, для этого применяется удачная шутка, неординарное приветствие, нешаблонный комплимент. Все это позволяет партнерам расслабиться и вступить в диалог на мажорной ноте.

б) **метод "зацепки"** состоит в установлении первичного контакта на основе точного знания и использования интересов или проблем собеседника. Такой метод предполагает определенную предварительную подготовку к беседе: Выяснение круга интересов партнера или проблем, которые его волнуют. Таким образом создается хорошая почва для дальнейшего продолжения диалога.

в) **метод стимулирования воображения** предполагает постановку ряда вопросов с нетрадиционными вариантами их решения, показ хороших перспектив в случае успешного проведения диалога. Этот метод довольно часто используют при проведении деловых переговоров с новыми партнерами.

г) **метод прямого подхода** – это своего рода лобовая атака на партнера. Применяется такой метод при деловых контактах, для того чтобы оперативно решить "горящий" вопрос, а также в межличностных отношениях, когда партнеры в диалоге хотят сразу же поставить точки на "I" в своих отношениях. В других случаях использование этого метода может привести к тому, что диалог может завершиться едва начавшись.

д) **накопление согласия** - используете шаблонные фразы и присоединяете к ним «не так ли», «не правда ли», «вы согласны».

Так же эффективно для выстраивания диалога:

1. Сообщить цель общения (например: Мне хотелось бы поближе узнать ребенка, чтобы найти к нему подход», «Нам нужно с вами лучше познакомиться, чтобы выработать общие подходы», «Мне нужна Ваша помощь чтобы лучше понять поведение ребенка (имя) в ряде ситуаций, чтобы лучше понять его»).
2. Начало разговора должно содержать положительную информацию о ребенке, причем НЕ оценочного характера («У вас хороший мальчик, но...»), а сообщение о конкретных фактах характеризующих ребенка с положительной стороны. Такое начало свидетельствует о педагоге как внимательном, чутком и наблюдательном профессионале. НЕЛЬЗЯ использовать характеристики начинающиеся с НЕ (не аккуратный, не послушный и т.д.)
3. Не следует после положительной информации продолжать выдавать негативную после НО.
4. Рекомендуется чаще говорить «мы», «вместе». Обращаться к родителю по имени – отчеству.
5. Конкретные советы давать только в случае просьбы родителей .

4) Позы, жесты, мимика, высказывания.

Позиция обвинителя

Позиция понимающего

Выражение	Понимающий	Обвиняющий	Что слышим
Вы опять опоздали на зарядку!			
Я еще не очень хорошо знаю Машу, не могли бы помочь понять мне, в каких случаях она кусается			
Ваш Миша опять ничего не ел!			
Мы опять не нашли в шкафчике запасную одежду			
Мне бы хотелось получше узнать пищевые вкусы вашего ребенка			
Меня беспокоит, что Ваня пропустил занятие по математике...			
Опять половина родителей не пришла на собрание			
Когда вы заплатите за детский сад?			

5) Что мы слышим и что говорим

При общении с родителями:

Во-первых, объективно, беспристрастно описать ситуацию или поведение, которое беспокоит вас. Чаще всего сообщение начинаете со слова «когда»: «Когда я вижу, что...», «Когда я слышу что...», «Когда я сталкиваюсь» (Я, педагог, а не ребенок!!!). Следует сообщить только факт не сообщая об оценке, избегая обвинительного тона.

Во-вторых, необходимо сказать о тех чувствах, которые вы испытываете по поводу поведения ребенка.

В-третьих, четко показать, какое негативное воздействие оказывает это на самого ребёнка.

В-четвертых, озвучить просьбу о желаемом поведении и соответствующем действии со стороны родителей.

Передача информации.

Процесс передачи информации является одной из центральных позиций в диалоге. Основными целями обмена информацией являются передача запланированных сведений, интересующих партнеров, выявление истинных мотивов действий оппонента, проверка позиции собеседника по интересующему нас вопросу, а также предварительное прогнозирование его дальнейших действий.

В диалоге, как правило, оба партнера располагают интересующей друг друга информацией. В противном случае диалог просто не состоится. Но иногда один из партнеров может задерживать передачу информации или же пытаться скрыть ее от собеседника. В таких случаях диалог строится по форме "вопрос-ответ", а количество и качество информации, полученной от партнера, определяется умением задавать вопросы. Они же имеют свое категорирование и преследуют вполне конкретные цели:

- а) **закрытые вопросы** предлагают однозначный ответ собеседника по типу "да" - "нет". Такие вопросы, как правило, применяются для выяснения принципиальных позиций во взаимоотношениях партнеров.
- б) **открытые вопросы** ставятся для получения развернутого ответа собеседника и начинаются, обычно со слова "Как". Этот тип вопросов подразумевает получение достаточно информативного сообщения от партнера и выяснение "технологии" процесса взаимодействия собеседников.
- в) **риторические вопросы** больше предназначены для аудитории, чем для конкретного собеседника. Однако иногда они помогают заострить определенный тезис или придать желательную эмоциональную окраску своим высказываниям.
- г) **вопросы для обдумывания** задаются в тех случаях, когда нужно уточнить какие-то позиции партнера, вынести резюме по конкретной теме разговора. Как правило, они используются на заключительной стадии диалога.
- д) **переломные вопросы** служат для того, чтобы удержать диалог в русле переговоров или в рамках обсуждаемой проблемы. Такие вопросы ставят, если партнер весьма не многословен и не отличается логикой изложения информации. Переломный вопрос позволяет перехватить инициативу и вернуть партнера в русло диалога.

б) Приведение аргументов

Рекомендации:

1. Начинать со слов «Я вижу, меня беспокоит..»
2. Не оценивать ситуацию.
3. Сообщать о чувствах.
4. Сообщать о негативных последствиях для ребенка.
5. по возможности, указывайте источник информации;

6. подавайте информацию на языке, понятном собеседнику;
7. наблюдайте за реакциями партнера в диалоге;
8. комбинируйте виды вопросов в ходе диалога;
9. осторожно используйте термины и эпитеты;
10. не допускайте скатывания диалога к монологу.
11. Помните : РОДИТЕЛЬ – потребность – выгода.