

# **Эффективное взаимодействие педагога с родителями**

## **Консультация для педагогов**

### **Как сообщить родителям негативную информацию о ребенке**

Успешность работы педагога во многом зависит от умения общаться. При этом ведущая роль в общении педагога и родителей принадлежит первому, так как именно он является официальным представителем учреждения образования. Именно поэтому знание и отработка техник эффективного общения является одним из ключевых компонентов педагогического мастерства.

Одна из проблем, с которой встречаются педагоги в своей работе, это проблема оказания помощи родителям в воспитании детей. Несомненно, перед многими из них встает вопрос о том, как давать советы родителям, как научиться оказывать им реальную помощь, как сообщать не только хорошую, но и негативную информацию о детях, если в этом есть необходимость. И если опытные педагоги чувствуют себя более уверенно в этих вопросах, то молодые специалисты зачастую испытывают трудности в установлении контакта с родителями.

Мы рассмотрим несколько способов сообщения негативной информации о ребенке.

#### **Способ первый. Принцип «сэндвича»**

В разговоре с родителями педагогу следует делать акцент не на обвинении, а на совместном поиске путей решения проблемы, что поможет сделать общение более эффективным. Беседу лучше начать, рассказав о ребенке хорошее, а затем переходить к неприятным моментам. Завершать такой разговор следует тоже на хорошей ноте. Сообщая неприятные моменты, нужно говорить о проступке ребенка, а не о его личности.

#### **Способ второй. Использование речевых штампов нацеливающих родителей на сотрудничество с педагогом.**

Можно использовать такие речевые штампы:

- «Вера Алексеевна! Не смогли бы вы ...» «Вера Алексеевна! Я прошу ... » (обращение к родителям лучше выражать в виде просьбы, а не требования) (Сравните: «Вера Алексеевна! Я требую ...!»)

- «Вы не замечали, что в последнее время ...» (желательно озадачить родителя). «Как вы думаете, с чем это может быть связано?» (Сравните: «Саша постоянно..., сегодня он снова ...»)
- «Вы знаете, меня очень тревожит, что ... Как вы думаете, что может этому быть причиной?» (Сравните: «Ваш ребенок ... (такой-то), все время ... »).
- «Как выдумаете, с каким специалистом вам лучше обсудить ..?» (Сравните: «У Саши (такие-то проблемы), вам обязательно нужно показаться к ...(врачу, психологу, психиатру)»)
- «Давайте вместе попробуем поступить... (так или так)»
- «Давайте вместе подумаем, как ...»
- «Мы с вами могли бы помочь Саше ... (здесь используется местоимение «Мы», что подчеркивает общность интересов, солидарность с родителями)
- «Как мы можем помочь вам в том чтобы ...» (нацеливание родителя на совместное решение проблемы)

### **Способ третий. Передача негативной информации о ребенке в позитивном ключе.**

При таком способе подачи информации о ребенке акцент следует делать на достижениях ребенка, даже если они не очень существенны для вас, как для взрослого. Перефразирование содержания в позитивном ключе дает возможность родителю понять ситуацию и не испытывать при этом дискомфорта и чувства вины за своего ребенка. Например: «Ваня сегодня смог целых 10 минут внимательно выполнять задание и ни разу не отвлекся». Сравните (Ваня не может усидеть спокойно больше 10 минут, постоянно отвлекается).

### **Способ четвертый. Применение при общении стиля «адвокат».**

При таком стиле общения педагог встает на позицию уважения и заинтересованности к родителям, задавая себе следующую внутреннюю установку:

- Какой бы серьезной ни была ситуация, мы попытаемся найти выход, и я протягиваю вам руку помощи.
- Я не обвиняю вас и вашего ребенка в случившемся. Если это произошло, значит, на это все же есть какие-то причины.

- Для меня важно не выявление этих причин (кто прав, кто виноват - решать не мне), не выражение своего одобрения или порицания, а оказание помощи в сложившейся ситуации.
- Я педагог, и моя профессиональная задача - дать знания ребенку, которые он сможет использовать в жизни.

## **В ПОМОЩЬ ПЕДАГОГУ**

### **«Правила построения эффективного общения»**

Общаясь с родителями, нужно помнить, что в общении существуют свои закономерности. Основа отношения к нам человека закладывается в первые 15 секунд! Для того, чтобы благополучно пройти через «минное поле» этих первых секунд, необходимо применить «Правило трех плюсов» (чтобы расположить к себе собеседника нужно дать ему как минимум три психологических плюса).

Самые универсальные – это:

- Улыбка.
- Имя собеседника.
- Compliment.

### **Приемы установления хорошего контакта с собеседником:**

- Одновременно с улыбкой необходим доброжелательный, внимательный взгляд (контакт глаз). Но не следует «сверлить» собеседника взглядом.
- 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 воспринимаем его как «ближе». Но не переступать «границы» личного пространства собеседника!
- Убрать барьеры, «увеличивающие» расстояние в нашем восприятии в общении (стол, книга, лист бумаги в руках).
- Использовать по ходу разговора открытые жесты, не скрещивать перед собой руки, ноги.

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

### **Приёмы, разрушающие общение:**

- Игнорирование партнёра:

Отсутствие интереса к высказываниям партнёра.

- Негативные оценки:

Например, замечания: «Это же глупости...»

- Неаргументированное выпрашивание:

Задавая вопросы, нельзя злоупотреблять их количеством.

Задавая вопрос, поясните, почему это вас интересует.

- Проявление эгоцентризма:

Говорить только о том, что волнует вас и не брать в расчёт то, что волнует партнёра.

- Делать «вставки» в монолог партнёра:

Например: «А не пора ли нам поговорить о деле?»

Или «Давайте вернёмся к цели нашего разговора».