1. **Личное обаяние** (не сюсюканье, не заигрывание, а внимательное, ис- кренне доброе отношение к окружающим, умение пользоваться своими внешними и внутренними достоинствами).
2. **Устойчивый авторитет** (готовность и желание воспитателя выслу- шать, понять, помочь).
3. **Умение заменить и поддержать** любой успех ребенка (наличие инте- реса к воспитаннику, к его деятельности).
4. **Тактичность и корректность** по отношению к ребенку. ( Дети не прощают нам наших ошибок и каждый наш срыв или демонстрация недостатка культуры разрушают хрупкий мир взаимоотношений с ни- ми).
5. **Терпение и терпимость** (если кто-то думает, что можно быстро нау- чить ребенка – это ошибочное суждение. Все происходит не сразу, ка- ждый вызревает на своем уровне и в свое время, и необходимо ангель- ское терпение для того, чтобы выпестовать знание, умение, качество).
6. **Умение хранить детские тайны** (Считается, что хороший воспитатель должен знать много или все о детях, об их семьях, но вот только поче- му-то забывают, что знать – да, понимать – да, а раскрывать детские тайны, предавать их не позволено никому.
7. **Способность понимать и чувствовать** другого человека (необходимо научиться слушать и слышать ребенка) **Правила «Педагогического общения»**





**СП «Детский сад «Одуванчик»**

1. Входи в группу детей с улыбкой.
2. Сначала научи своих воспитанников, потом спрашивай.
3. Никогда не обманывай детей, крепко держись данного детям слова.
4. Никогда не оскорбляй ребѐнка, защити его от всех видов самоуправства.
5. Как бы ни было трудно, будь сдержанным и терпеливым.
6. Будь ребѐнку примером в поведении, труде, одежде, отношении к другим людям.
7. В любой ситуации попробуй поставить себя на место ребѐнка.
8. Помни, что по-настоящему понять ребѐнка ты сможешь, если полюбишь его.
9. Учись у своих коллег, родителей, детей.
10. Если хочешь пожаловаться на своих воспитанников родителям, то сна- чала найди за что похвалить; помни, что хороший педагог бывает недоволь- ным только самим собой.
11. Когда ты не прав в какой-либо ситуации, попроси у ребѐнка прощения, это не принизит твой авторитет.
12. Живи интересами детей и их надеждами.
13. Будь великодушным к тому, кто случайно оступился.
14. Научись видеть зону ближайшего развития ребѐнка и оптимизировать его будущее.
15. Никогда не говори при ребѐнке о его ограниченных возможностях.
16. Родителям сообщай хорошие вести об успехах и достижениях ребѐнка.







1. Говорите с родителями только о том, судить о чѐм вы имеете право, ос- новываясь на собственных знаниях и жизненном опыте.
2. Планируя серьѐзный разговор с родителями, не начинайте его утром, на улице, на ходу, на лестнице, в детской раздевалке, а пригласите их пройти в группу и обязательно усадите за стол. Тогда ваши слова будут услышаны, так как родитель вынужден вас выслушать. В деловой обстановке он не мо- жет оборвать разговор тогда, когда ему это станет удобно.
3. Не начинайте разговор с родителями воспитанников со слов: «Ой, из- вините, можно с вами поговорить?», «Не знаю, может быть я не совсем пра- ва, но всѐ таки…». А такие речевые обороты, как «Вы не правы…», «Вы не понимаете…», лучше вообще не употреблять в общении с родителями.
4. Не надо сравнивать достижения разных детей, не надо вообще их срав- нивать. Если всѐ-таки сравнивать, то только с эталоном, нормой возрастного развития: каждый родитель хочет слышать в первую очередь о достижениях и проблемах развития своего ребѐнка; если в первые 10-15 минут разговора он ничего конкретного и убедительного не услышал о своѐм ребѐнке, он по- старается закончить разговор.
5. Научитесь говорить строго по делу, приводить конкретные факты, обо- значать не только проблему, но и несколько вариантов еѐ решения. Тогда ро- дитель будет воспринимать вас не как критика, а как помощника. Образно говоря, родитель идѐт к педагогу как к врачу: не важно, с чем зашѐл, важно, с чем вышел.
6. Есть категория «любопытных» родителей, которые любят задавать во- просы педагогу и вместе с ним рассуждать. Наиболее очевидны две цели: ли- бо показать свою компетентность, либо действительно найти ответы на вол- нующие вопросы. Целесообразно завести журнал «У меня есть вопрос», где предложить родителям написать насущные проблемы воспитания и развития детей, общения с ними, организации режимных моментов и разных видов деятельности. Вопросы, как правило, во всех семьях похожие. Но одни роди- тели не знают, как их решить, а другие имеют опыт успешного решения про- блем. Заведите в журнале две колонки: вопрос и ответ. Родители начнут вес- ти переписку друг с другом, задавать свои вопросы и отвечать на вопросы

других. Сначала интерес к этому журналу будет на эмоциональном уровне,за- тем на рациональном, а потом родителям захочется живого общения.

1. Помните! Самый верный способ настроить родителей против себя – показать им, что вы считаете себя умнее их. Не забывайте, какую цель вы ставите: блеснуть своими знаниями или помочь ребѐнку? не старайтесь де- монстрировать родителям своѐ превосходство, употребляя в речи сложные психолого-педагогические термины. Родитель будет вам благодарен за кон- кретные советы, простые и реально выполнимые рекомендации.
2. Создавайте общественное мнение с помощью родителей- единомыш- ленников, имеющих высокий авторитет среди других мам и пап. Иногда ро- дители сомневаются в целесообразности реализации тех или иных идей педа- гога, однако склонны доверять мнению таких же людей, как и они сами.
3. Не ставьте задачу завоевать авторитет у всех без исключения родите- лей, создать со всеми отношения активного сотрудничества, полного взаимо- понимания и приятия.
4. Известно: не всегда количественный подход означает качественный. Если взрослый человек не хочет участвовать в мероприятиях проводимых в детском саду, и, более того, сопротивляется этому, заставить его сложно, но всѐ-таки можно. Вот только нужно ли? Вряд ли он получит от этого удоволь- ствие.
5. К каждому замочку нужен свой ключик. Методы убеждения и аргу- менты, сработавшие с одними родителями (как и с детьми), могут не привес- ти к ожидаемому результату в разговоре с другими.
6. Посещение родителями различных мероприятий для детей (познава- тельных, праздничных, спортивных), казалось бы, не имеет прямого отноше- ния к мероприятиям просветительской направленности. Однако, наблюдая за детьми, родители имеют возможность поделиться друг с другом впечатле- ниями, поинтересоваться планами относительно активного участия в сле- дующих мероприятиях.





**СП «Детский сад «Одуванчик»**



Не критикуй других – зачем тебе чужие недостатки? Удовлетворись тем, что они не твои.

Чтобы найти общий язык, свой следует немного прикусить.

С проблемными людьми, дабы не иметь проблем, никогда не создавай ситуацию "один на один". В присутствии других "проблемные" уже не столь проблемны!

Чем больше ты принимаешь во внимание потребности твоего собеседника, тем больше он будет (автоматически) удовлетворять твои собственные.

Уверенность в своих знаниях придает силу.

Если увидишь лицо без улыбки – улыбнись сам.

Чем больше "балласта", тем труднее становится общение.

Если собеседник ведет себя не корректно в общении с вами, ни когда не повто- ряйте его поведение в ответ.

Будьте тактичны и спокойны, пусть он сам увидит свое нелицеприятное поведение.







* 1. **Приѐм "имя собственное"** основан на произнесении вслух имени- отчества партнера, с которым общается работник. Это показывает вни- мание к данной личности, способствует утверждению человека как лич- ности, вызывает у него чувство удовлетворения и сопровождается поло- жительными эмоциями.
  2. **Приѐм "зеркало отношений***"* состоит в доброй улыбке и приятном выражении лица, свидетельствующем, что "я – ваш друг". А друг – это сторонник, защитник. Возникает чувство защищенности у партнера по общению, что образует положительные эмоции
  3. **Приѐм "золотые слова"** заключается в высказывании комплиментов в адрес человека, способствующих эффекту внушения. Тем самым про- исходит как бы «заочное» удовлетворение потребности в совершенство- вании, что ведѐт также к образованию положительных эмоций и обу- словливает расположенность к работнику.
  4. **Приѐм "личная жизнь***"* выражается в привлечении внимания к

«хобби», увлечениям клиента (партнера), что также повышает его вер- бальную активность и сопровождается положительными эмоциями.

* 1. **Приѐм "терпеливый слушатель"** вытекает из терпеливого и внима- тельного выслушивания проблем клиента. Это приводит к удовлетворе- нию одной из самых важных потребностей любого человека

– потребности в самоутверждении. Еѐ удовлетворение, естественно, ведѐт к образованию положительных эмоций и создаѐт доверительное расположение клиента











* Решать спорный вопрос в настоящем времени, не упоминая прошлые обиды, конфликты.
* Адекватно воспринимать, сознавать суть конфликта с точки зрения психологических механизмов - интересов, нужд, целей и задач сторон. Чаще задавать вопрос: " Правильно ли я Вас понял (поняла? ", это по- может избежать умственных барьеров.
* Быть открытым в общении, доброжелательным и стремиться к созда- нию климата взаимного доверия.
* Попробовать понять позицию оппонента "изнутри", поставив себя на его место.
* Не говорить обидных, унижающих достоинство личности слов, не употреблять неутешительных эпитетов. Резкость вызывает резкость.
* Уметь аргументированно высказать свои намерения в случае неудовле- творения требований.
* Искореняя недостатки других людей, сделайте так, чтобы эти недос- татки выглядели легко поправимыми.

Шесть важных слов: «Я признаю, что допустил эту ошибку».

Пять важных слов: «Ты сделал это просто чудесно».

Четыре важных слова: «А как ты считаешь? »

Три важных слова: «Вы посоветуйте, пожалуйста».

Два важных слова: «Искренне благодарю».

Важнейшее слово: «Мы».





|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Стиль** | **Сущность стратегии** | **Условия применения** | **Недостатки** |
| **Соревнование/ конкуренция** | Стремление  добиться своего в ущерб другому. | Заинтересованность в победе.  Обладание определѐннойвла-  стью. | Испытание чувства неудовлетворенности при поражении и чувства вины при победе. |
| Необходимость | Большая вероятность испортить отношения. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  | срочного разрешения конфликта. |  |
| **Уклонение** | Уход от от- ветственности за принятие решений. | Исход не очень важен.  Отсутствие власти.  Желание выиграть время. | Большая вероятность перехода конфликта в скрытую форму. |
| **Приспособление** | Сглаживание разногласий за счѐт ущемления  собственных ин- тересов. | Предмет разногласия более важен для  другого участника конфликта. Желание сохранить мир.  Осознание собственной неправоты.  Отсутствие власти. | Нерешѐнность конфликта. |
| **Компромисс** | Поиск решений за счѐт взаимных уступок. | Одинаковая власть.  Наличие взаимоисключающих интересов.  Необходимость  срочного разрешения конфликта.  Неэффективность других стилей. | Получение только по- ловины ожидаемого.  Лишь частичное уст- ранение причинкон- фликта. |
| **Сотрудничество** | Поиск решения, удовлетворяющего всех участников. | Наличие времени, необходимого для разрешения кон- фликта.  Заинтересованность обеих сторон. | Временные и энергетические затраты.  Негарантированность успеха. |
| Чѐткое понимание точки зрения против- ника. |
| Желание обеих сторон сохранить  отношения. |





Работа с семьей – это кропотливый труд. Нужно учитывать современ- ный подход в работе с семьей. Главная тенденция – обучать родителей само- стоятельному решению жизненных задач. И это требует от педагогов опреде- ленных усилий. И воспитатель, и родитель – взрослые люди, которые имеют свои психологические особенности, возрастные и индивидуальные черты, свой жизненный опыт и собственное видение проблем.

# Основные задачи взаимодействия воспитателя с родителями являются:

* установить партнерские отношения с семьей каждого воспитанника;
* объединить усилия для развития и воспитания детей;
* создать атмосферу взаимопонимания, общности интересов, эмоциональной взаимоподдержки;
* активизировать и обогащать воспитательные умения родителей;
* поддерживать их уверенность в собственных педагогических возможностях.

# Принципами взаимодействия с родителями являются:

Доброжелательный стиль общения педагогов с родителями

Позитивный настрой на общение является тем самым прочным фунда- ментом, на котором строится вся работа педагогов группы с родителями. В общении воспитателя с родителями неуместны категоричность, требователь- ный тон. Ведь любая прекрасно выстроенная администрацией детского сада модель взаимодействия с семьей останется

«моделью на бумаге», если воспитатель не выработает для себя конкретных форм корректного обращения с родителями. Педагог общается с родителями ежедневно, и именно от него зависит, каким будет отношение семьи к

детскому саду в целом. Ежедневное доброжелательное взаимодействие педа- гогов с родителями значит гораздо больше, чем отдельное хорошо проведен- ное мероприятие.

Индивидуальный подход

Необходим не только в работе с детьми, но и в работе с родителями. Воспитатель, общаясь с родителями, должен чувствовать ситуацию, настрое- ние мамы или папы. Здесь и пригодится человеческое и педагогическое уме- ние воспитателя успокоить родителя, посочувствовать и вместе подумать, как помочь ребенку в той или иной ситуации.

Сотрудничество, а не наставничество

Современные мамы и папы в большинстве своем люди грамотные, ос- ведомленные и, конечно, хорошо знающие, как им надо воспитывать своих собственных детей. Поэтому позиция наставления и простой пропаганды пе- дагогических знаний сегодня вряд ли принесет положительные результаты. Гораздо эффективнее будут создание атмосферы взаимопомощи и поддержки семьи в сложных педагогических ситуациях, демонстрация заинтересованно- сти коллектива детского сада разобраться в проблемах семьи и искреннее же- лание помочь.

Готовимся серьезно

Любое, даже самое небольшое мероприятие по работе с родителями необходимо тщательно и серьезно готовить. Главное в этой работе - качест- во, а не количество отдельно взятых, не связанных между собой мероприя- тий. Слабое, плохо подготовленное родительское собрание или семинар мо- гут негативно повлиять на положительный имидж учреждения в целом.

Динамичность

Детский сад сегодня должен находиться в режиме развития, а не функциони- рования, представлять собой мобильную систему, быстро реагировать на из- менения социального состава родителей, их образовательные потребности и воспитательные запросы. В зависимости от этого должны меняться формы и направления работы детского сада с семьей.

# Уважаемые педагоги, помните:

* Не выносите суждений. Воспитателю необходимо избегать суждений типа

«Вы слишком мало уделяете времени воспитанию сына (дочери)», так как эти фразы (даже если они абсолютно справедливы) чаще всего порождают протест со стороны родителей.

* Не поучайте. Не подсказывать решения. Нельзя навязывать собеседнику свою собственную точку зрения и «учить жизни» родителей, так как фразы

«На Вашем месте я бы…» и им подобные ущемляют самолюбие собеседника и не способствуют процессу общения.

* Не ставьте «диагноз». Необходимо помнить, что все фразы воспитателя должны быть корректны. Категоричные высказывания - «Ваш ребенок не умеет себя вести», «Вам нужно обратиться по поводу отклонений в пове- дении вашего сына (дочери) к психологу» всегда настораживают родите- лей и настраивают против вас.
* Не выпытывайте. Нельзя задавать родителям вопросы, не касающиеся пе- дагогического процесса, так как излишнее любопытство разрушает взаи- мопонимание между семьей и детским садом.
* Не разглашайте «тайну». Воспитатель обязан сохранять в тайне сведения о семье, доверенные ему родителями, если те не желают, чтобы эти сведения стали достоянием гласности.
* Не провоцируйте конфликты. Воспитатель избежит конфликтных ситуаций в общении с родителями, если будет соблюдать все вышеперечисленные правила общения с родителями. Желаем удачи во взаимодействии с родителями!





1. "Правило Гомера". Очередность приводимых аргументов влия- ет на их убедительность. Наиболее действенен следующий порядок ар- гументов:



сильные - средние - один самый сильный.

1. "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".
2. "Правило Паскаля". Не загоняйте собеседника в угол, дайте ему возможность "сохранить лицо" (собственное достоинство).
3. "Ничто так не уменьшает способности к сопротивлению, как условия почетной капитуляции" (Б. Паскаль).
4. Пусть родители согласятся на уступку, будучи убеждены, что тем самым совершают подвиг.
5. Убедительность аргументов в значительной степени зависит от имиджа и статуса убеждающего. Статус мужчины выше, чем статус женщины, ста- тус старшего выше, чем статус младшего; статус нескольких человек вы- ше, чем статус одного, и т. п.
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 соппонентом, а не с тех, которые вас разделяют.

1. Проявите эмпатию - продемонстрируйте способность проникнуться в

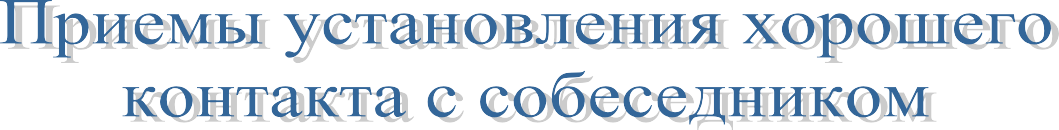
мысли и состояние другого человека ("влезьте в егошкуру").

1. Будьте хорошим слушателем.
2. Избегайте конфликтогенов - слов, действий или бездействий, которые мо- гут привести к конфликту (прямые и косвенные возражения, выражение со- мнения, безразличия; попытки перебить, поправить, заградительные и

дистанцирующие жесты и т. д.). Конфликтогены подчиняются закону эскала- ции: на конфликтоген обычно отвечают другим, более сильным, что и приводит к столкновению.

1. Следите за мимикой, жестами и позами - своими и собеседника.

Убедите собеседника, что предлагаемое вами решение удовлетворяеткакую- то из его потребностей.





* + 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 собе- седник подсознательно настраивается нас выслушать и помочь – благодаря этой дистанции мы воспринимаемся им «ближе». Но не переступать «гра- ницы» личного пространства собеседника!
  + Необходимо убрать барьеры, «увеличивающие» расстояние в на- шем 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 ком- форта (отсутствие напряженности в позе, резких движений, сжатых кула- ков, 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…, зна- ли…!», «Нас всех беспокоит, что дети…»,

«Наши дети…», «Нас объединяет общее дело – это воспитание наших с вами детей!»

Вот самые основные правила установления хорошего личностного контакта ипостроения эффективного общения и взаимодействия с родителями.

# Библиографический список

1. Волченко М.А. Конфликты в педагогическом коллективе как условие по- вышения качества образования в дошкольном учреждении Справочник старшего воспитателя дошкольного учреждения.-2009.-№ 2.-с.17-23.
2. Гладкова Ю.А., Баринова Н.М. Конфликтные ситуации в работе педагога с родителями Ю.А. Гладкова, Н.М. Баринова//Справочник старшего воспита- теля дошкольного учреждения.-2009.-№ 4.-с.64-68.
3. Комарова О.А., Горащенко И.И., Ковальская Е.В. Формирование готовно- сти педагогов к взаимодействию с родителями воспитанников
4. Дубравина С.А. Исследование основных конфликтогенов во взаимоотно- шениях педагогов и родителейС //Справочник старшего воспитателя дошко- льного учреждения.-2012.-№ 3.-с.44-49.
5. Зеркин Д.П. Основы конфликтологии: курс лекций / Д.П. Зеркин. – Ростов

– н/Д.: Феникс, 1998