# «Речевые формулы» для конструктивного общения с родителями

## Как сформулировать просьбу, чтоб отка- зать было невозможно?

Универсальные: - Только Вы…. в этой ситуа- ции можете нам помочь

* Как замечательно, что Вы подошли…. Я больше ни к кому не могу обратиться, только к Вам….
* Я знаю, что только Вы справитесь, потому что….
* Нам очень нужна именно Ваша помощь…
* Только Ваши знания и опыт могут нам по- мочь…
* У вас такая светлая голова! Вы такая спо- собная и добрая.
* Вы мастер на все руки, и вам не составит труда…

## Как возразить родителю, чтобы избежать возникновения конфликта?

* Очень хорошо, что Вы подняли этот вопрос, и…
* Спасибо, что Вы обратились с этой про- блемой к нам, и мы обязательно ее решим, ко- гда это будет удобно нам с Вами… .
* Я уважаю Ваше мнение, и в то же время вижу эту ситуацию с другой стороны…, а как Вы видите выход из этой ситуации, что мы можем предпринять?(важно дождаться перво- го предложения от родителя)
* Нам это важно, давайте подумаем, как нам решить эту проблему, и избежать данной си- туации в будущем…

# Сообщение негативной информации о ребенке.

Не всегда время, проведенное в детском саду, бывает радостным ибезоблачным. По- этому воспитатель вынужден время от вре- мени, общаясь с родителями, передавать ин- формацию о ребенке, носящую негативный характер.

Рассказывать о трудностях (на занятиях, в поведении), с которыми столкнулся ребенок, нужно не на общем собрании, а индивидуально.

 На общем собрании затронуть проблему только в общихчертах.

Для сообщения негативной информации о ребенке родителям, наиболее эффективно ис- пользовать технику «сэндвича». По принципу сэндвича общение строится так: начало и ко- нец его обязательно должны носить позитив- ный характер, а середина включать все нега- тивные моменты (которые действительно не- обходимы).

**Желаю Вам успехов**

**в общении с родителями своих воспитанников!**

СП «Детский сад «Одуванчик»

ГБОУ СОШ №2 «ОЦ» с.Большая Глушица

**Для того чтобы родители хоте ли с нами общаться, мы сами должны демонстрировать свою готовность общаться с**

**ними.**

**Все родители разные, но существуют общие правила**

**конструктивного общения с родителями.**

**Чтобы расположить к себе собеседника нужно дать ему как минимум три психологических плюса.**

**Самые универсальные – это: имя собеседника, улыбка, комплимент.**

* + Имя человека – это самый сладостный и самый важный для него звук на любом языке. Важно использовать имя-отчество при при- ветствии. Не просто кивнуть или сказать:

«Здрась- те!», а «Здравствуйте, Анна Иванов- на!».

* + Необходима искренняя, добро- желатель- ная ***улыбка***! Вы должны приучить себя к то- му, чтобы обычным выражением вашего лица стала теплая, доброжелательная улыбка. Если ее нет, должна быть готовность к ней.
	+ Одновременно с улыбкой необходим доброжелательный, внимательныйвзгляд.
	+ Оптимальная дистанция между вами должна составлять от 1м до 1, 5 м.
	+ Используйте по ходу разговора открытые жесты, не скрещивайте перед собой руки.
	+ Используйте прием присоединения, т. е. найдите общее «Я»: «Я сам такой же, у ме- ня то же самое! ».
	+ Как можно реже употребляйте местоиме- ние «Вы…» («Вы сделайте!»,

«Вы должны это! »). Чаще говорите

«Мы»: «Мы все заинтересованы, чтобы наши дети были здоровы, умели, знали! », «Нас всех беспокоит, что дети… », «Нас объединя- ет общее дело – это воспитание наших с вами детей! »

* + Лучший комплимент для родителя – это похвала его ребѐнка.

# Правила конструктивного взаимодейст-

**вия с родителями**

Если перед педагогом стоит задача привлечь родителей к сотрудничеству, активному уча- стию в педагогическом процессе ДОУ, то целе- сообразно придерживаться таких правил:

1. Говорите с родителями только о том, судить, о чѐм вы имеете право, основываясь на собст- венных 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.
3. Не начинайте разговор с родителями воспи- танников со слов: «Ой, извините, можно с вами поговорить?», «Не знаю, может быть я не со- всем права, но всѐ таки… ».
4. Не надо сравнивать достижения разных де- тей, не надо вообще их сравнивать. 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 кон- кретного и убедительного не услышал о своѐм ребѐнке, он постарается закончить разговор.
5. Научитесь говорить строго по делу, приво- дить конкретные факты, обозначать не только проблему, но и несколько вариантов еѐ ре- шения. Тогда родитель 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. 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 демонст- рировать родителям своѐ превосходство, упот- ребляя в речи сложные психолого- педагогические термины. Родитель будет вам благодарен за конкретные советы, простые и реально выполнимые рекомендации.

1. Не ставьте задачу завоевать авторитет у всех без исключения родителей, создать со всеми отношения активного сотрудничества, полного взаимопонимания.
2. Сигнализируйте о терпении и понимании Используйте следующие формулировки.

«Да, я хорошо могу понять это».

«Я могу себе представить, что у Вас на ду- ше».

«Это действительно плохо для Вас - я Вас по- нимаю».

При этом обратите внимание на свой голос: здесь важно не столько, что Вы говорите, сколько, как Вы говорите.

1. Посещение родителями различных меро- приятий для детей (познавательных,

праздничных, спортивных), казалось бы, не имеет прямого отношения к мероприятиям просветительской направленности. Однако, наблюдая за детьми, родители имеют возможность поделиться друг с

другом впечатлениями, поинтересоваться планами относительно активного участия в следующих мероприятиях