

Основи взаємодії з батьками

1. Взаємодія з батьками

Лише добре знаючи батьків та дітей, розуміючи їх потреби і передбачаючи їхні потенційні бажання, можна надавати досконалі послуги освіти. Саме ці знання лежать в основі якісного навчання та виховання. Для покращення надання освітніх послуг потрібно постійно вивчати потреби батьків та дітей, спілкуватись з ними, запитувати їхню думку, враховувати їхні пропозиції. Потрібно будувати відносини з батьками та дітьми на основі відкритості, довіри і чесності. Це допоможе тримати руку на пульсі, та не припустити змін, що приведуть до погіршення навчального процесу.

2. Значення саморозвитку.

Важливий розвиток:

1. Емоціонального інтелекту – це здібності, які беруть участь в усвідомленні та розумінні власних емоцій і емоцій оточуючих. Люди з високим рівнем емоційного інтелекту добре розуміють свої емоції і почуття інших людей, можуть ефективно керувати своєю емоційною сферою, і тому в суспільстві їхня поведінка більш адаптивна і вони легше досягають своїх цілей у взаємодії з оточуючими. (самосвідомість, самооцінка, самоконтроль і саморегуляція, емпатія, впевненість у собі, переконання, лідерство, співпраця, мотивація, гнучкість, сумлінність).
2. Вміння будувати тісні і довірливі відносини з батьками. Не уникайте батьків. Ви разом робите одну справу - вчите і виховуєте дітей.
3. Чесності і природності.
4. Вищого пілотажу активного слухання.
5. Уміння коректно задавати питання.
6. Стійкого позитивного емоційного настрою.
7. Навичок стрес-менеджменту.

3. Рівні спілкування з батьками

1. Спонтанна. (коли все добре то так, коли все погано, то ні)
2. Регламентована.(по шаблонах)
3. Культурна.(це ваша цінність)

4. Шляхи взаємодії з батьками

Головне – чітко розуміти, з ким ви співпрацюєте, які в них очікування, що для них важливо, а що ні, і бути послідовними, взаємодіючи з ними, будуючи відносини, які будуть задовольняти їхні потреби.

5. Емоційний компонент

Батьки і діти безпомилково тягнуться туди і до тих, де вони можуть:

- Відчути свою значущість
- Відчути повагу до себе
- І отримати позитивний зворотній зв'язок (зображення емоційного інтелекту)

6. Особистий контакт з батьками

Учитель, як особа, яка виконує просвітню місію, повинен ініціювати процес зміни парадигми ставлення до батьків. Ось кілька рекомендацій, які допоможуть налагодити двосторонню конструктивну співпрацю:

1. Учитель, запрошуючи батьків до школи - задає тон бесіди. Почати він повинен з встановлення оптимально взаємодії. У цьому допоможе вправа «нейтралізації», метою якої буде захистити педагога від психологічного тиску батьків. Найчастіше, батьки при зустрічі з учителем обирають або наступальну тактику, або починають скаржитися на життя, розповідаючи, що у них немає часу займатися вихованням дитини. Вчителю важливо не піддатися на емоційний пресинг і зайняти нейтральну позицію по відношенню до емоційного фону співрозмовника. Найкраще, протягом 10-15 хвилин, дати можливість людині висловитися, не приймаючи безпосередньої участі в бесіді, а ввічливо підтримуючи її нейтральними висловами, типу: «Я Вас розумію», «Я слухаю Вас». Через певний час емоційний фон батька чи матері почне спадати, і вони психологічно стануть готові до конструктивного діалогу.

2. Тепер вчитель повинен створити рівноправну взаємодію з батьками, що означає: залучення їх до активного виховного процесу. На даному етапі йому необхідно зрозуміти почуття матері та батька до своєї дитини, і поставитися до них з належною повагою. Педагог повинен показати своє доброзичливе ставлення до співрозмовників, що стане першим кроком до рівноправного співробітництва. Далі необхідно донести, що у виховному процесі повинні брати участь обидві сторони: школа і сім'я, і тільки тоді, цей процес принесе свої позитивні плоди. Важливо показати батькам їх значимість у цій справі, пояснити їх роль у розвитку гармонійної особистості дитини. Одним з найбільш важливих моментів є позитивна характеристика особистих якостей дитини. Не один батько не залишиться байдужим до вчителя, який бачить щось хороше в його чадо. Таким чином, показавши відкритість і доброзичливий настрій, вчитель зніме «психологічний захист» батьків і зможе приступити до конструктивного діалогу.

3. Правильна побудова бесіди - запорука того, що Вас «почують». Запрошуючи батьків на бесіду, не намагайтеся за будь яку ціну відстояти свою думку, слухайте аргументи співрозмовника і шукайте компроміси;

Обговорюйте проблемні моменти, а не характер дитини, направляйте бесіду на розкриття аспектів виховання без переходу на особистості, наприклад, у дитини погана поведінка, як результат самоствердження перед однокласниками, подумайте разом: в яких сферах він міг би себе реалізувати: спорт, художня самодіяльність і т.д.

У рекомендаціях батькам, необхідно враховувати їх коло інтересів, і виходячи з цього, пропонувати заходи виховного впливу, наприклад, тато любить рибалити, порадьте брати сина або дочку частіше з собою. Рекомендуйте батькам всі домашні справи робити разом з дітьми: лагодити машину, клеїти шпалери, фарбувати паркан і т.д.

Ваша розмова з батьками пройшла конструктивно, якщо: ви уникли протистояння, не втягнулися в низку звинувачень, змогли донести до батьків суть проблеми і разом вирішити: які заходи впливу можна вжити.

4. Шукайте неформальні форми роботи з батьками. Батьківські збори, на яких учитель інформує батьків і констатує факти, відходять у минуле. На зміну цьому повинні прийти нестандартні форми роботи, які б мотивували батьків йти в школу. Так можна запропонувати батькам самостійно провести збори, на яких вони могли б поділитися досвідом налагодження взаємовідносин зі своїми дітьми, і отримати практичні поради з виховання з перших вуст. Запровадити практику відкритих уроків для батьків. Організовувати неформальні зустрічі батьків, під час яких піднімалися б проблемні питання. Батьки - активні учасники виховного процесу, а не пасивні спостерігачі формування особистості дитини.

7. Основи спілкування телефоном(вправи)

Вхідний дзвінок.

- *Встановлення контакту.*
Привітання, представлення, 2-3 хв.
Пауза яка дозволить співрозмовнику вступити в контакт, уточнити, як можна звертатись до співрозмовника.
- *Виявлення потреби.*
Вислуховуємо, уточняємо питання, при необхідності використовуємо перефразування(іншими словами, я вас правильно розумію)
- *Представлення рішення.*
Відповідаємо по суті запиту співрозмовника. (Ми можемо вам запропонувати..., давайте вирішимо ситуацію так...)
- *Робота з запереченнями.*
 - ✓ *Згода.* Стаємо на сторону співрозмовника: «Я розумію вашу ситуацію», «Дякую за ваше запитання»...
 - ✓ *Аргументація.* Відповідаємо по суті заперечення.
 - ✓ *Зняття заперечення.* «Я відповіла на ваше питання?»
- *Завершення контакту.*

Запитайте у співрозмовника чи в нього є ще якісь питання.

Вираз подяки у відповідності з суттю дзвінка.(Дякую за порозуміння, дякую за дзвінок...)

Запрошення до продовження співпраці.(Дзвоніть, будем раді вам допомогти.)

Прощання.

Вихідний дзвінок (вправа)

8. Позитивна і негативна мова(вправи)

Мислити позитивно – значить змусити свій мозок працювати на себе, а не проти себе. Позитивне мислення містить у собі позитивний погляд на речі і використання таких же висловлювань для вираження думок і почуттів. Це є чимось подібним до самогіннозу. Позитивне мислення зосереджується на успіху, воно планує не відхід від поразки, а програмує перемогу. При цьому воно створює стан душевної гармонії, що значною мірою супроводжується задоволеністю людини і її правильних думок. Коли ми відчуваємо внутрішнє заспокоєння, то перебуваємо в стані радості, що само по собі є унікальним. Якщо ми відчуваємо себе щасливим внутрішньо, то навколишній світ здається нам прекрасним і чудовим. Думки – це головне джерело нашого гарного настрою. Відомо, що істинне знання – це усвідомлення своєї реальної природи і розуміння інших людей. Правильна думка виливається в правильну дію і правильний спосіб життя.

Вправа.

Замініть речення таки чином, щоб вони були переорієнтовані з проблем і заперечень на можливості і рішення.

- *Я нічим не можу Вам допомогти...*
- *Я в цьому не розбираюсь...*
- *Ви повинні зачекати до завтра, я не можу зробити цього сьогодні...*
- *Ви допустили помилку...*
- *Ви зіпсували...*
- *Я не можу Вам дати його номер телефону...*
- *Хочу повідомити Вам погану новину...*
- *Я повинна це зробити для Вас...*
- *Сподіваюсь, це останнє питання?...*
- *Невже Ви не розумієте, що...*
- *Потрібно було уважніше дивитись\читати\вибирати...*

9. Алгоритм роботи із запереченнями і управління конфліктними ситуаціями

Алгоритм:

- Уважно вислухайте людину.
- Зрозумійте його точку зору.
- Станьте на сторону співрозмовника(не плутати з умовною згодою)
- Аргументуйте.
- Зніміть заперечення.

Управління конфліктними ситуаціями:

- Залишайтеся спокійні.
- Виражайте співчуття.
- Будьте ввічливі.
- Підлаштовуйтеся під швидкість мови співрозмовника(але не агресію)
- Просіть вибачення.
- Виходьте з того, що проблема може бути вирішена.
- Не домінують словами, позою, тоном. Той, хто домінує, мало чує і розуміє із того, що говорять, а той, на кого «дають» губиться і переходить в психологічний захист.
- Не давайте волю емоціям. Коли емоції беруть верх, розум притупляється.
- Не поспішайте заперечувати. Якщо слухати уважно, можливо і заперечувати не доведеться. (під впливом уважного і терплячого слухання, пил опонента згасає).
- Не приймайте оборонну позицію.

10. «Чарівні» фрази та слова.

- *Я зроблю все можливе, щоб допомогти Вам...*
- *Дякую...*
- *Я прекрасно розумію Вас...*
- *Я прослідкую...*
- *Я уточню і Вам повідомлю...*
- *Я буду тримати це питання на контролі...*
-

11. ON-LINE стрес-менеджмент(вправи).

- *Фокус на диханні/пульсі.*
- *Зміна точки в просторі.*
- *Погляд зі сторони.*
- *Метод масок(посмішка, подив).*
- *Невидима зарядка....*

