

Семинар-практикум для воспитателей на тему
“Взаимодействие воспитателей с родителями в условиях ДОУ”

Педагог-психолог: Сухарев И.Р.
МБДОУ №40 “Снегурочка”

Цель: повышение уровня профессионального мастерства педагогов ДОУ в вопросах взаимодействия с семьями воспитанников.

Материал: листы бумаги, булавки, фломастеры, доски, имена из упражнения “Шушаника Минична”, карточки для упражнения “Активное, пассивное слушание”.

Ход работы:

1. Знакомство

Для начала, для знакомства, предлагаю сделать бейджики, чтобы каждый мог видеть, как к кому можно обращаться.

2. Основная часть

Важность имени.

Как вы реагируете, когда к вам обращаются по имени? Для вас это важно или нет?

В египетской мифологии Ра назвал Исиде своё истинное имя после того, как его укусила ядовитая змея, и она исцелила его. Однако знание его истинного имени наделило её такой же силой, как и его. По этой причине в египетской «Книге мёртвых» перечисляются истинные имена существ, с которыми можно столкнуться после смерти, — чтобы можно было контролировать их.

В иудаизме считается, что истинное имя Бога обладает огромной силой, и тот, кто его произнесёт, получит власть над творениями Бога. Эта концепция лежит в основе каббалы.

В христианстве это впервые упоминается в Ветхом Завете, когда Бог даёт имена и таким образом создаёт Небо, Землю и моря, а также когда Бог велит Адаму дать имена животным, подчиняя их Адаму. В Библии есть ещё несколько примеров силы имён, например, когда Иаков борется с ангелом (Бытие/Осия), который отказывается назвать Иакову своё имя даже после поражения.

В некоторых общинах австралийских аборигенов имя человека считается настолько важным, что его относят к частям тела. Когда кто-то умирает, его имя становится табуированным, и те, у кого такое же имя, берут себе новое.

Некоторые племена инуитов верят, что человек состоит из трёх элементов: тела, души и имени.

Эта тема снова и снова появляется в фольклоре: немецкая сказка о Румпельштильцхене, норвежская сказка о святом Олафе, скандинавская версия об Эрле Бранде

Это поверье настолько распространено, что во многих культурах на протяжении всей истории было принято использовать два имени: публичное и личное. Римляне, египтяне, кельты и даже некоторые индейские племена использовали несколько имён, чтобы защититься от бед. Римляне заходили так далеко, что не давали рабам официального имени, лишая их статуса юридического лица и превращая в собственность.

Даже в современных пословицах, таких как «Помяни чёрта, и он явится» и «Если ты говоришь о чёрте, то наступаешь ему на хвост», прослеживается этот древний мыслительный процесс.

Когда мы обращаемся к человеку по имени, мы обращаемся непосредственно к нему, а не куда-то в воздух

Согласно одному из положений, **обращение к человеку по имени создаёт персональную связь**. Например, фраза «Извините» и «Извините, Мария» имеет разный эффект: вторая показывает, что в собеседнике видят личность.

Да, люди, к которым вы обращаетесь так или иначе считают по невербальным сигналам, что вы обращаетесь, но **невербальные сигналы у вас для всех одни и те же, а имя у каждого своё, персональное**.

Также обращение по имени **повышает уровень доверия**. Когда человек помнит и использует имя собеседника, он посылает невербальный сигнал: «Ты важен для меня, я тебя запомнил».

Кроме того, обращение по имени **усиливает внимание и вовлечённость**. Если в общей беседе прозвучало имя человека, он автоматически начинает слушать внимательнее.

Принцип Румпельштильцхена о силе и важности использования личных имён в диалоге с человеком. Этот принцип применяется в психологии, менеджменте, обучении.

У нас сейчас многонациональные сады, и ФИО родителей могут быть трудновыговариваемые и труднозапоминаемые, по этому, я сейчас предлагаю потренироваться.

Практическая часть

Каждый участник группы получает карточку, на которой написано имя и отчество. Затем вся группа разбивается на пары. Один из участников спрашивает своего соседа: «Скажите, пожалуйста, как вас зовут?» Тот читает вслух имя на карточке, например «Шушаника Минична». В ответ на это первый участник должен ответить любой фразой, при этом обязательно повторить услышанное имя собеседника, и представиться самому. Например: «Очень приятно, Шушаника Минична, с вами познакомиться, а меня зовут Маркеллина Ермилична». Далее пара обменивается фразами о погоде, при этом фраза обязательно должна содержать имя и отчество собеседника.

Не стесняйтесь переспрашивать имя и отчество!

Время выполнения: 1-1,5 минуты.

Варианты имён:

Глориза Провна	Вильгельмина Авелевна
Вивиана Ионична	Геновефа Иринеевна
Феосения Патрикеевна	Савватия Стратониковна
Беата Нифонтовна	Божена Гедеоновна
Антигона Маевна	Домитилла Ювенальевна
Синклитикия Рубеновна	Препедигна Аристовна
Вестита Евменьева	Ермиония Питиримовна
Апфия Мартирьевна	Вевея Вуколовна
Нунехия Амфилохьевна	Голиндуха Хрисановна
Геласия Доримедонтовна	Аста Радиевна
Агафоклия Наркисовна	Иовилла Иеронимовна
РипсимияФлегонтовна	Кетевань Варнавична
Велимира Афинодоровна	Ксафиппа Викулична
Мамелфа Корнельевна	Фессалоникия Якубовна
Эннафа Варсонофьевна	Венцеслава Витовирвна
Маркеллина Ермилична	Шушаника Минична
КаллсфенияГорациевна	Описифор Мелентиевич

Какие бывают родители?

(ответы участников)

Бывают родители приятные, а бывают трудные.

И если с приятными, открытыми, неконфликтными, изначально настроенными на сотрудничество родителями работать легко и просто, то с трудными, конфликтными, настроенными на противостояние – трудно. Естественно, что работать нам нужно со всеми родителями, мы не можем трудных, сложных, неприятных бросить, и уделять только тем внимание и силы, которые нам нравятся.

Значит нужно искать способы, как эффективно взаимодействовать со всеми родителями.

Сегодня мы будем говорить о различных приёмах, которые позволят выстраивать более позитивные отношения

Давайте подумаем, вспомним, когда мы взаимодействуем с родителями, чаще всего?

(Ответы участников)

Да, вечером, когда родитель приходит за своим ребёнком и спрашивает: “как у Маши/Пети/Васи дела?”. А давайте представим, что этот Маша/Петя/Вася, очень непоседливый ребёнок, постоянно балуется, не слушается, дерётся, раскидывает игрушки, не хочет одеваться и т.д. и т.п.

И вот родитель каждый день приходит за ребёнком и спрашивает, как дела? И каждый день выслушивает, что он с тем подрался, в сон-час не спал и другим мешал, на занятиях баловался и отвлекал. Каждый день. Что будет в итоге? Родитель скажет: “Да вы достали, мой ребёнок такой, сякой и вечно плохой!”.

Мы сами создадим тогда трудного родителя, настроим его против себя бесконечным потоком критики без позитива.

Правило бутерброда.

Правило бутерброда – это приём обратной связи, который заключается в том, что сначала говорится что-то положительное, затем критическая часть, и закрывается снова положительным.

Согласно теории внимания Дэниэля Канемана, куда важнее финальная часть разговора — то есть финальная похвала. Если заканчивать разговор позитивно, тот, к кому обращено высказывание запомнит весь разговор как позитивный, а если заканчивать негативом — как негативный. Поэтому

похвала в начале никак не влияет на эффективность беседы, если следом за ней идёт критика. **Куда важнее похвала в конце разговора.**

При этом важно не вытягивать похвалу, не высасывать из пальца, это сразу чувствуется и только отталкивает. Важно хвалить за что-то реальное. При этом важно помнить, что достижения и успехи у каждого ребёнка индивидуальны, и если ребёнок раньше что-то делал ужасно, а сейчас стал делать это просто плохо, это повод похвалить, потому что он стал делать это ЛУЧШЕ. Или так же можно хвалить за то, с чем ребёнок стабильно хорошо справляется.

Правило бутерброда позволяет после критики, оставить общее положительное ощущение от диалога, и при этом избежать постоянного потока критики в сторону родителя.

Правилом бутерброда мы не только смягчаем критику для родителя и оставляем общий положительный фон от диалога, но и помогаем ребёнку. Подсвечиваем для родителя, за что ребёнка можно похвалить. За какое хорошее поведение можно наградить ребёнка вниманием взрослого, что для ребёнка дошкольника является потребностью.

Важно: хвалить лучше всего громко и при всех, а ругать – тихо и наедине.

Практическая часть

Проблемные ситуации	Высказывания-бутерброды
Маша сегодня не хотела идти на зарядку, плакала, не переодевалась, а после того, как переоделась, все упражнения выполняла со слезами на глазах. В учебной деятельности, на занятиях без проблем выполняла все задания, была активна, а в игре сильно поругалась с Дашей из-за игрушки, что аж начала драться. После того, как успокоилась, нарисовала красивый и детальный рисунок котика.	
На занятиях Вася не мог усидеть на месте, елозил, отвлекал других, сам не выполнял задания. Очень хорошо сегодня занимался на физкультуре был активен, на разминке вызывался показывать упражнения. Однако, на	

прогулке, снова устроил драку с Петей. Вечером, когда воспитатель попросила помощи, охотно вызвался и старательно выполнял поручение.	
---	--

Разные виды слушания.

Что такое пассивное и активное слушание?

(ответы участников)

Кратко отразим основные особенности каждого вида слушания;

1. Активное слушание – процесс, в ходе которого слушающий не просто воспринимает информацию от собеседника, но и активно реагирует на нее, показывая свою вовлеченность.

Ключевые особенности активного слушания: вербальная обратная связь, которую мы даем собеседнику.

Основные принципы и приёмы активного слушания

- Полная концентрация. Не отвлекаться на телефон, посторонние мысли или другие дела.
- Поддерживать зрительный контакт (но не сверлить взглядом).
- Эмпатия и поддержка. Показывать, что вы понимаете чувства собеседника: "Да, это действительно неприятно..."; "Я понимаю, почему ты так расстроен."
- Отсутствие оценок и советов (если не просят). Часто человеку нужно просто выговориться, а не получить готовое решение.
- Поддакивание — это стандартные «ага», «угу» и «да», которые мы машинально выдаём в разговоре. В некоторых диалогах, например по телефону, поддакивание — это единственный приём активного слушания, который мы можем использовать. Собеседник вас не видит, но понимает, что вы всё ещё на связи и слушаете его.
- Резюмирование — подведение итога беседы в краткой форме. Иными словами, в резюме вы коротко выделяете главную мысль из того, что вам сказали. Условно, если друг долго рассказывает вам о своих выходных, можно сказать: «Вижу, что уик-энд удался! Здорово, рад за тебя!» (Краткое резюмирование позволяет уточнить, что хотел донести человек и показать, что в его услышали)
- Задавайте уточняющие вопросы, если что-то не поняли. Так вы лучше разберётесь в сути проблемы, а ваш собеседник поймёт, что вы заинтересованы в разговоре. Лучше задавать открытые вопросы, на

которые нельзя ответить однозначные «да» или «нет». Не «Тебе нравится красный цвет?», а «Какой цвет и оттенки тебе нравятся?».

- Не молчите и расскажите о своём опыте, если вам есть что добавить. Но не перетягивайте всё одеяло на себя: приводите примеры из своей жизни, не меняя тему.

2. Пассивное слушание - несмотря на простое название, этот вид слушания требует от нас большого внутреннего усилия и напряжения. Его прекрасно можно применять, когда собеседник находится в сильном аффекте или очень возбуждённом эмоциональном состоянии. В данном случае техники активного слушания просто не работают, потому что собеседник или не слышит наших вопросов, или не готов на них отвечать. Главное, что ему нужно сейчас - это выговориться, чтобы его никто не перебивал и внимательно слушал.

Наша вербальная активность в данном виде слушания минимальна: мы слушаем **молча**, используя лишь короткие фразы или междометия, такие как "Угу", "Ага", "Понятно", "Ну конечно" и др. При этом мы можем активно использовать невербалику, поддерживающую нашего собеседника: кивки головой, наклоны корпуса вперёд, успокаивающие жесты руками и др.

Если мы правильно используем этот вид слушания, то, как только наш собеседник выговорится и убедится, что его понимают и поддерживают, он перейдёт с *эмоционального уровня переживания* ситуации на более *логический уровень*. Здесь мы, в свою очередь, сможем обратиться к активному слушанию и выстроить более конструктивный диалог с ним.

Практическая часть

Участники разбиваются на пары. В каждой паре один участник рассказывает сказку "Репка", а другой слушает одним из видов слушания. Потом меняются.

В завершении рефлексия: при каком виде слушания было видно, что слушатель расположен к вам, заинтересован вашим рассказом. Какие чувства вызывает, когда слушатель не проявляет заинтересованность в том, что вы говорите?

3. Завершение

Рефлексия по проведённому мероприятию.

Что нового узнали? Что было полезно?

Заполнение рефлексивных листов.

Список литературы:

1. Морева Н. А. Тренинг педагогического общения. Практическое пособие. М. 2009.- 78 с.

2. Панфилова А. П. Тренинг педагогического общения : учеб. Пособие для студ. высш. учеб. Заведений. – М. : Издательский центр «Академия», 2006. – 336 с.
3. Мони́на Г.Б., Лютова-Робертс Е.К. Коммуникативный тренинг (педагоги, психологи, родители). — СПб.: Издательство «Речь», 2007. — 224 с: ил.