

**МАТЕРИАЛЫ ВЫСТУПЛЕНИЯ
НА ГОРОДСКОМ ЗАСЕДАНИИ ШКОЛЫ МОЛОДОГО ВОСПИТАТЕЛЯ
В МБДОУ «ЦРР-Д/С №73»
31.10.2017**

**«ОСОБЕННОСТИ ЭФФЕКТИВНОГО ОБЩЕНИЯ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ
НАЧИНАЮЩЕГО ВОСПИТАТЕЛЯ С РОДИТЕЛЯМИ»**

*Яковенко Яна Александровна,
педагог-психолог
МБДОУ «ЦРР-Д/С №73»*

*Улыбка – это кривая, которая сглаживает все шероховатости жизни.
Филлис Дилер*

Практически у каждого воспитателя найдется масса примеров того, как нелегко бывает добиться взаимопонимания с родителями.

В процессе взаимодействия воспитателя с родителями важным оказывается все: что мы говорим, как мы говорим, каким образом воспринимаем информацию партнера по общению, как мы выглядим. Поэтому первое и необходимое условие успешности взаимодействия педагога с родителями – это знание структуры общения.

Психологи выделяют три составляющие общения:

Первая составляющая включает в себя восприятие человека человеком в процессе общения.

Вторая составляющая представляет собой процесс передачи информации: обмен мнениями, сведениями, желаниями - это то, что мы говорим.

Третья составляющая подразумевает организацию совместной деятельности, взаимодействия в разговоре (как мы говорим, какие цели преследуем), которая может выражаться в давлении, уклонении, пассивности одного из партнеров. При этом необходимо помнить, что окружающие воспринимают:

- *Не то, какие мы в душе, а то, как мы себя ведем,*
- *Не то, что мы говорим, а то, как нас услышали,*
- *Не то, что мы делаем, а то, как это выглядит...*



Причины возникновения барьеров в общении между педагогами и родителями:

1. Неоправданно позитивные или неоправданно негативные ожидания родителей от дошкольного учреждения.

Неоправданно позитивное отношение возникает тогда, когда родители, отдавая ребенка в детский сад, думают о том, что детский сад «всему научит», а родителям ничего не нужно будет делать. Если эти ожидания оказываются напрасными, возникает огромное напряжение между родителями и педагогами. На самом деле детский сад способен многое сделать для развития детей, но у него есть свои специфические задачи и он никогда не сможет полностью заменить родителей и воспитательное воздействие семьи.

Если личный «детсадовский» опыт родителя был неудачным или сам родитель не посещал детского сада, но слышал множество разговоров о том, что «это очень плохо», возникает неоправданно негативное отношение. Такой заранее подготовленный отрицательный настрой обязательно передается ребенку и не лучшим образом влияет и на него, и на отношения между воспитателем и родителем.

2. Другая субъективная причина конфликтов связана с тем, что **воспитатель порой становится для родителей символом власти, неким контролером, который оценивает их действия**, поучает их. Когда воспитатель оценивает ребенка, дает какие-то рекомендации, родитель очень часто ошибочно считает, что оценивают его самого, его состоятельность как человека и родителя. Те же самые проблемы нередко возникают и у воспитателя, когда, например, родители воспитанников могут неосознанно напоминать ему человека, с которым когда-то не сложились отношения.

3. Еще одна проблема – это **страх родителей, в особенности мам, потерять контроль над своим ребенком**. Когда они видят, что кроха погружается в новую жизнь, в них просыпается настоящая ревность по поводу того, что их чадо теперь полностью им не принадлежит. Такая условная грань «борьбы» за детей действительно существует. Чем квалифицированнее воспитатель, чем больше он любит свою работу, тем более ревностно он относится к детям, пытаясь передать родителям свое представление о самых разных сторонах воспитания и развития ребенка. В сознании же родителей может сложиться мнение, что воспитатель «навязывает» им свою точку зрения. К сожалению, есть педагоги, которые не только любят диктовать родителям, как нужно воспитывать их детей, но и делают это в достаточно категоричной форме: «Ваш ребенок не умеет этого, этого, этого. Вы плохо подготовили его к детскому саду. Вы должны делать то-то, то-то и то-то». Естественно, такие нравоучения воздействуют на родителей очень негативно.

4. Есть причина, косвенно разрушающая отношения между воспитателем и родителями, - это **особенности самого ребенка**. Если малыш хорошо подготовлен к детскому саду (вписывается в режим, умеет одеваться-раздеваться, самостоятельно кушать, приучен сидеть на занятиях, внимательно слушать), как правило, затруднений не возникает. Проблемы могут появиться, если родители

вовремя не позаботились о том, чтобы правильно соотнести режим ребенка и детского сада, или если в семье ребенку уделялось повышенное внимание, его ни в чем не ограничивали, непрерывно развлекали. В большом коллективе обеспечить ребенку привычное количество внимания и полную свободу невозможно, поэтому, не видя «должного» отношения со стороны взрослых в детском саду, такой ребенок испытывает неизбежные трудности и, как следствие, сильный стресс. Мама нервничает, предполагая, что малыш капризничает и отказывается идти в детский сад, потому что там к нему плохо относятся. На самом же деле причина вовсе не в отношении к ребенку, а в том, что он не вписывается в режим детского сада и в коллектив детей.

5. Некоторые родители очень болезненно реагируют даже на небольшую царапину или синяк, принесенный ребенком из детского сада.

Ответной реакцией может быть претензия к воспитателю, который «недосмотрел» за ребенком, или агрессия по отношению к «злостному обидчику». Излишняя же озабоченность родителей только нервирует малыша, настраивает его против детского сада. «Кто тебя толкнул? Почему он тебе так сказал? А был ли ты первый? А почему тебе не дали стихотворения?» - дети быстро понимают, что



взрослого интересуют, прежде всего, негативные рассказы о детях или воспитателях, и, подстраиваясь под родителя, ребенок начинает сочинять такие истории «специально для мамы». Это обычно происходит в возрасте 5-6 лет, когда дети уже понимают, как можно манипулировать людьми. Искусственно создавая конфликт, они стоят в стороне и смотрят, «что произойдет», получая от этого удовольствие и утоляя свое любопытство. Поэтому взрослые должны научиться спокойно и с пониманием относиться к таким вещам.

Тест «Синяя птица»

Однажды, синяя птица неожиданно влетает в окно вашей комнаты и попадает в ловушку. Что-то в этой заблудившейся птице привлекает вас, и вы решаете оставить ее у себя. Но, к вашему удивлению, на следующий день птица меняет цвет с синего на желтый! Эта очень необычная птица меняет цвет каждую ночь - на утро третьего дня она ярко-красная, на четвертый день она становится совершенно черной.

Какого цвета птица, когда вы просыпаетесь на пятый день?

1. Птица не меняет цвет, она остается черной.
2. Птица возвращается к своему изначальному синему цвету.
3. Птица становится белой.
4. Птица становится золотой.

Ключ

Птица, которая влетела в Вашу комнату, кажется символом удачи, но неожиданно она меняет цвет, заставляя вас беспокоиться о том, что счастье будет непродолжительным. Ваша реакция на эту ситуацию демонстрирует то, как вы реагируете на трудности и неопределенность в реальной жизни.

1. Те, кто сказали, что птица осталась черной, смотрят на жизнь пессимистически.

Вы склонны полагать, что, если ситуация однажды ухудшилась, то она никогда уже снова не нормализуется? Может быть, вам необходимо попробовать думать в таком ключе: если все так плохо, то хуже уже не будет. Помните, нет дождя, который не закончился бы, и нет ночи, после которой не наступил бы рассвет.

2. Те, кто сказали, что птица снова стала синей, практичные оптимисты.

Вы верите в то, что жизнь - это смесь хорошего и плохого; и что не стоит бороться с этой реальностью. Вы принимаете неприятности спокойно и позволяете вещам идти своим чередом без излишнего беспокойства и стресса. Этот взгляд позволяет вам благополучно переносить волны бедствий и не давать им унести себя.

3. Те, кто ответили, что птица стала белой, под давлением ведут себя спокойно и решительно.

Вы не тратите время на волнения и нерешительность, даже когда развивается кризис. Если ситуация становится слишком скверной, вы чувствуете, что лучше вовремя прекратить это невыгодное дело и поискать другой путь к своей цели, чем увязнуть в никому не нужном горе. Этот подход означает, что все, вроде бы, происходит естественным образом и по-вашему.

4. Тех, кто сказал, что птица стала золотой, можно описать словом «бесстрашный».

Вы не знаете, что такое давление. Для вас каждый кризис - это благоприятная возможность. Вас можно сравнить с Наполеоном, который сказал:

«...Невозможно-это не французское слово».

Но будьте осторожны, не дайте своей безграничной уверенности взять над вами верх. Грань между бесстрашием и безрассудностью очень тонкая.

Правила построения эффективного общения

Известно, что эмоциональное в человеке многократно перевешивает рациональное в нем. Это знание способно приносить весомую дань тому, кто будет разумно воздействовать на это «слабое» место человека.

Существует категория людей, которые умеют располагать к себе других индивидов, практически сразу завоевывать их доверие, вызывать к себе чувство симпатии, т.е. формировать **аттракцию** (от лат. *Attrahere* – привлечение, притяжение). Анализ поступков таких людей показывает, что в процессе общения они используют психологические приемы формирования аттракции, приемы,



которые, как правило, скрыты от собеседника. С помощью этих приемов нельзя никого и ни в чем убедить и ничего никому доказать, а можно лишь расположить к себе собеседника. Чтобы расположить к себе собеседника необходимо применить «Правило трех плюсов» (Д.Карнеги). Самые универсальные – это: улыбка, имя собеседника и комплимент.

Улыбка.

Для того чтобы люди хотели с нами общаться, мы сами должны демонстрировать свою готовность общаться с ними. И собеседник должен это видеть. Необходима искренняя, доброжелательная улыбка! «Посмотрите, почти все у человека предназначено для самого себя: глаза – смотреть, находить, рот – поглощать пищу, - все нужно самому человеку, кроме улыбки. Улыбка самому себе не нужна. Если бы не зеркала, мы ее никогда бы даже не увидели. Улыбка предназначена другим людям, чтобы им с нами было хорошо, радостно и легко. Это ужасно, если за десять дней тебе никто не улыбнулся и ты никому не улыбнулся тоже. Душа зябнет и каменеет» (Д. Карнеги).

Профессор Рут Кэмпбелл из Университетского колледжа Лондона считает, что в мозге существуют так называемые зеркальные нейроны, которые вызывают «зеркальное поведение». Поэтому сознательно или бессознательно, но человек автоматически копирует то выражение лица, какое видит перед собой. Улыбка помогает сдерживать наши собственные агрессивные порывы, нашу злобу и нейтрализовать ту агрессию, которую может испытывать по отношению к нам другой человек. Чем больше человек улыбается, тем более позитивно реагируют на него окружающие.

Исследования показывают, что люди, которые смеются или улыбаются, даже не чувствуя себя счастливыми, воздействуют на так называемую «зону счастья», расположенную в левом полушарии мозга. Улыбка помогает человеку «программировать» себя на лучшее, снимает напряжение, уменьшает вероятность стресса, стимулирует кровообращение, уменьшает вероятность стресса, смягчает боли, активизирует защитные силы организма, расслабляет мышцы, улучшает обмен веществ. Улыбка сохраняет молодость и красоту лица.

Имя собеседника

Имя человека – это самый сладостный и самый важный для него звук на любом языке (Д. Карнеги). Важно использовать имя-отчество при приветствии. В деловых и общественных контактах способность запоминать имена всегда приводит к успеху в карьере. Каков же психологический механизм этого приема?

- 1. Имя человека сопровождает его от первых до последних дней жизни. Имя и личность неразделимы.*
- 2. Имя – это символ личности, и, называя его, мы показываем внимание к данной личности.*
- 3. Внимание к личности – это и утверждение данной личности. Каждый человек претендует на то, что он – личность.*
- 4. Если человек получает подтверждение, что он – личность, то это вызывает у него чувство удовлетворения.*
- 5. Чувство удовлетворения всегда сопровождается положительными эмоциями, которые не обязательно осознаются человеком.*

6. Человек всегда стремится к тому, кто вызывает положительные эмоции.

7. Если некто вызывает у вас положительные эмоции, то он вольно или невольно располагает, притягивает к себе, формирует аттракцию.

Во время конфликтов, желая снять их остроту, люди подсознательно начинают чаще использовать имя своего собеседника (прийти к согласию можно значительно быстрее). Потому что часто нам нужно не столько настоять на своем, сколько увидеть, что люди к нам прислушиваются, услышать при этом свое имя. Зачастую имя бывает решающей каплей, чтобы дело обернулось в нашу пользу. Однако не следует обращаться к людям по имени слишком часто. Дело в том, что наше сознание обладает способностью привыкать к тем или иным раздражителям и со временем просто перестает на них реагировать.

Комплимент

Комплимент – это слова, содержащие небольшое преувеличение положительных свойств человека, одобрение его ума, поступка, работы, внешности и т.д. При частом повторении комплиментов включается в работу психологический механизм внушения: через определенное время человек и сам поверит в свои способности и будет стремиться реализовать их.



Эффективность воздействия посредством комплимента объясняется тем, что комплимент удовлетворяет важнейшую психологическую потребность человека – потребность в положительных эмоциях. Человек, удовлетворяющий эту потребность, становится желанным собеседником. Когда комплимент пришелся по душе собеседнику, лицо его озаряется улыбкой. Хорошее настроение вместе с улыбкой имеет приятное обыкновение передаваться собеседнику. Вы также непроизвольно улыбнетесь и почувствуете, что и ваше настроение улучшилось. Так что польза от комплиментов всем.

В общении наиболее применим косвенный комплимент: мы хвалим не самого человека, а то, что ему дорого: охотнику – ружье, родителю его ребенка.

Загруженные, усталые после работы родители особенно уязвимы в отношении хорошего и плохого поведения ребенка. Поэтому не стоит акцентировать внимание на плохом. Сначала нужно рассказать об успехах и только в конце тактично можно поведать о проблемных сторонах ребенка. Комплименты работают в обе стороны – это как мячик позитивных ощущений, который отскакивает от адресата и возвращается к автору комплимента.

В народе существует поговорка: «Горчица приносит больше вреда, чем масло». Именно эту суть отражает комплимент. Любой контакт следует начинать с образования у людей положительных эмоций. Открывая родительское собрание, вместо формальных слов лучше сделать комплимент.

Например: «Ну, что ж, вопрос у нас серьезный, но мы и не такие еще орешки раскалывали!». Умение говорить комплименты – показатель общей и психологической культуры, воспитанности и душевного здоровья.

Притча об улыбке

В одной деревушке стоял дом, сделанный из тысячи зеркал. Однажды одна маленькая счастливая собачка решила его посетить. Она радостно вбежала по ступенькам дома и заглянула внутрь, виляя хвостиком. Собачка увидела еще тысячу таких же счастливых маленьких собачек, которые смотрели на нее и тоже виляли хвостиками. Она улыбнулась, и зеркальные отражения улыбнулись ей, так же тепло и дружелюбно. Собачка восхищенно подумала: «Какое удивительное место, здесь мне все рады! Я буду чаще сюда приходить и наслаждаться радостью!»

В той же деревушке жила другая собачка. К сожалению, она была несчастлива и всегда и во всем ожидала неприятностей. Она услышала про дом миролюбивых собак и, в надежде обрести счастье, тоже решила его посетить. Ей так хотелось счастья и радости! Но в глубине своей собачьей души она не верила в мир, в котором могут существовать дружелюбные собаки. Оскалившись в ожидании неприятностей, она низко опустила голову и просунула ее в дверь. Она увидела тысячи недоброжелательно смотрящих на нее собак. Она зарычала и тут же испугалась, так как в ответ тысячи собак зарычали на нее. Покидая это место, она про себя думала: «Какое ужасное место. Никогда больше сюда не приду. Я так и знала, что нигде нет на земле места дружелюбию, радости и счастью».

*Мы сами творим свою судьбу.
Улыбнись миру, и в ответ мир улыбнется тебе!*