



- Психолого-педагогические основы взаимодействия с родителями воспитанников ДОУ в соответствии с требованиями ФГОС.

Составитель:  
педагог-психолог  
Малик Н.М.



разработан на основе Конституции Российской Федерации и законодательства Российской Федерации и с учетом Конвенции ООН о правах ребенка.



### ОСНОВАННЫХ НА ПРИНЦИПАХ:

**П.5 – ОБЪЕДИНЕНИЕ ОБУЧЕНИЯ И ВОСПИТАНИЯ В ЦЕЛОСТНЫЙ** ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ПРОЦЕСС НА ОСНОВЕ ДУХОВНО-НРАВСТВЕННЫХ И СОЦИОКУЛЬТУРНЫХ ЦЕННОСТЕЙ И ПРИНЯТЫХ В ОБЩЕСТВЕ ПРАВИЛ И НОРМ ПОВЕДЕНИЯ В ИНТЕРЕСАХ ЧЕЛОВЕКА, СЕМЬИ И ОБЩЕСТВА.

**П.9- ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕМЬИ И ПОВЫШЕНИЕ КОМПЕТЕНТНОСТИ РОДИТЕЛЕЙ** (ЗАКОННЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ) В ВОПРОСАХ РАЗВИТИЯ И ОБРАЗОВАНИЯ, ОХРАНЫ И УКРЕПЛЕНИЯ ЗДОРОВЬЯ ДЕТЕЙ.  
**ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ СРЕДА СОЗДАЕТ УСЛОВИЯ ДЛЯ УЧАСТИЯ РОДИТЕЛЕЙ (ЗАКОННЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ) В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.**



- **Психолого-педагогические условия, необходимые для успешной реализации Программы:**
- п.8- Поддержка родителей (законных представителей) в воспитании детей, охране и укреплении их здоровья, **вовлечение семей непосредственно в образовательную деятельность.**



- **3.2.5- Условия, необходимые для создания социальной ситуации развития детей,** соответствующей специфике дошкольного возраста, предполагают:
- **п.5- Взаимодействие с родителями** (законными представителями) по вопросам образования ребенка, непосредственного вовлечения их в образовательную деятельность, в том числе посредством создания образовательных проектов совместно с семьей на основе выявления потребностей и поддержки образовательных инициатив семьи.



РОДИТЕЛИ И ВОСПИТАТЕЛИ —  
два берега одной реки



# Взгляд на воспитание ребенка:



- ▣ *Общество воспитывает:*  
отношения между родителем и педагогом :  
объект-субъектные
  
- ▣ *Личностно-ориентированная модель*  
Приоритет семейного воспитания над  
общественным
  
- «Культура и богатство страны могут быть измерены  
простым критерием: в какой мере семья занимается  
воспитанием своих детей» (Возчиков В. 1995, с.33).**

## **Цель совместной работы с родителями:**

создания единой воспитательной среды для раскрытия **потенциальных возможностей** ребенка.



## **ВИДЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПЕДАГОГА И РОДИТЕЛЯ:**

### **▣ КРИЗИСНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ**

ПОВОД- МОЖЕТ БЫТЬ ВЫЗВАНО ОБСУЖДЕНИЕМ ПРОБЛЕМ ПОВЕДЕНИЯ РЕБЕНКА, РАЗБОРОМ СИТУАЦИИ . ЧАСТО, ОДНА СТОРОНА ПРЕДЪЯВЛЯЕТ ПРЕТЕНЗИИ ДРУГОЙ. (ЦЕЛЬ: СНЯТЬ НАПРЯЖЕНИЕ- СПОКОЙНО ОБСУДИТЬ ПРОБЛЕМУ- ПРИДТИ К РЕШЕНИЮ)

### **▣ ПРОФИЛАКТИЧЕСКОЕ**

ПОИСК В РЕШЕНИИ СУЩЕСТВУЮЩИХ ПРОБЛЕМ ИЛИ ИХ ПРОФИЛАКТИКА.

# Формы работы с родителями:



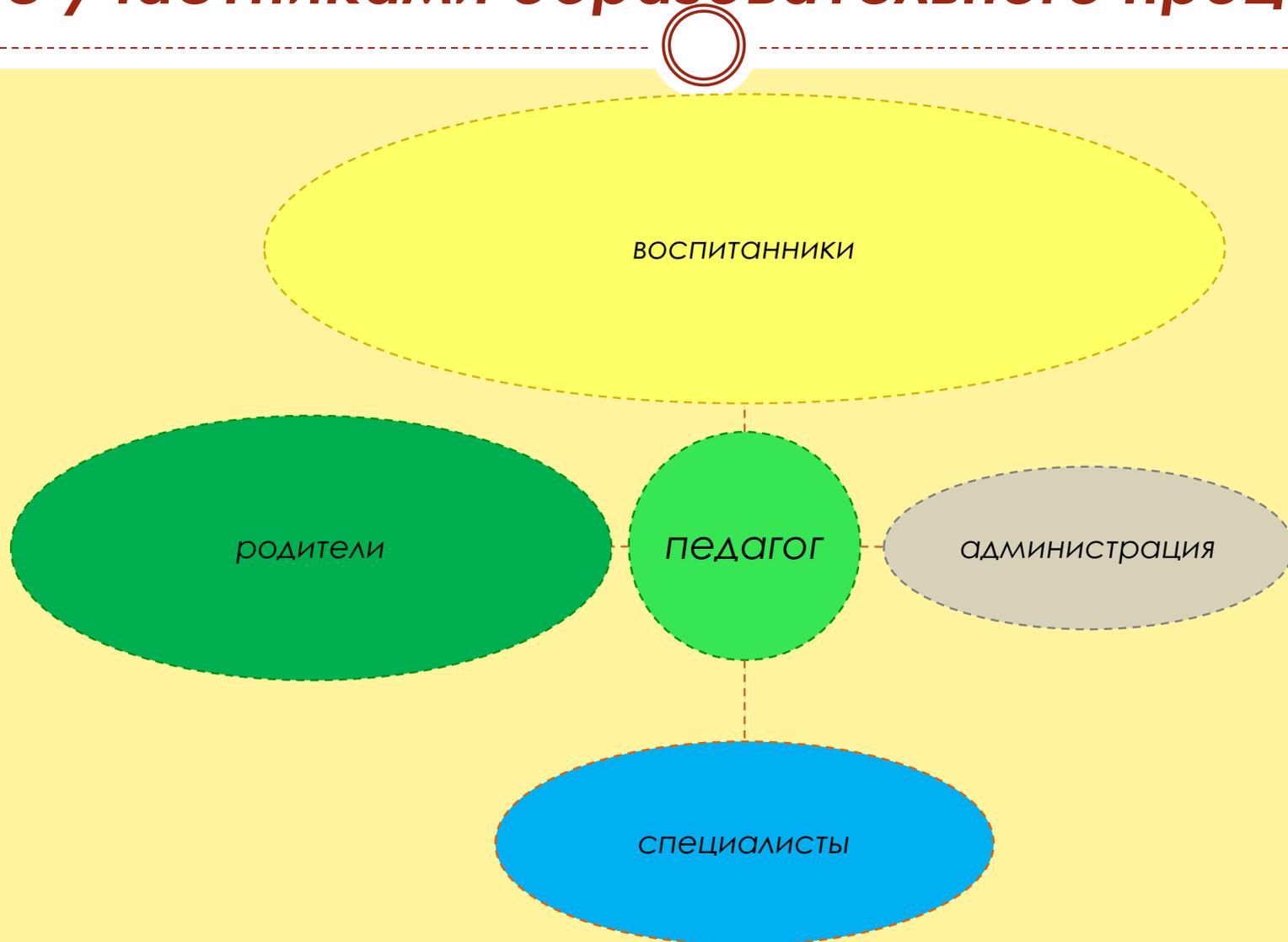
- Родительские собрания, где мамы, дедушки обмениваются своим жизненным опытом, профессиональными навыками.
- Мастер-классы.
- Встречи в гостиной.
- Настенные информационные стенды, лифлет-холдеры (модульные сообщения, объединенные одной темой).  
Цель: пропагандировать средства и методы дошкольного воспитания  
Материал должен обладать не только познавательной, но и практической ценностью.

# Формы работы с родителями:



- Игротека. Буклеты. Мини библиотека.
- Групповые консультации. Встречи со специалистами.
- Родительский клуб  
«От счастья ключи - в семье ищи!»
- Переписка на заборе «Погода в доме».
- Аптечка для души.

# Модель взаимодействия педагога с участниками образовательного процесса



# Эффективность взаимодействия с людьми зависит от умения общаться



- «Общение – это взаимодействие двух или более людей, состоящее в обмене между ними информацией познавательного или аффективно- оценочного характера».  
Психологический словарь
- Общение- это сложный процесс установления и развития контактов между людьми.
- *Самая большая на Земле роскошь – это роскошь человеческого общения*  
*А. Сент-Экзюпери*



# Общение является важнейшей профессиональной чертой педагога.



## **Компоненты коммуникативной культуры педагога:**

- - умение устанавливать эмоциональный контакт,
- - завоевывать инициативу в общении,
- - управлять своими эмоциями,
- - преодолевать волнение, нерешительность,
- - сдерживаться,
- - создавать необходимое настроение,
- - а также наблюдательность и переключаемость внимания,
- - понимание психологического состояния человека по внешним признакам,
- - речевые (вербальные) и неречевые (невербальные) умения коммуникации и др.

# Все коммуникативные умения можно объединить в четыре группы:

- - умения быстро и правильно ориентироваться в условиях внешней ситуации общения;
- - умения правильно планировать свою речь, т. е. содержание акта общения;
- - умения находить адекватные средства для передачи этого содержания (верный тон, нужные слова и т.д.);
- - умения обеспечивать обратную связь.

Факторы, которые служат причиной непонимания собеседников, и, как следствие, могут создавать предпосылки их конфликтного поведения, называют **барьерами общения.**



### **ФОРМЫ БАРЬЕРОВ (Н.И. ШЕВАНДРИН):**

#### **1) БАРЬЕРЫ ПОНИМАНИЯ:**

- ФОНЕТИЧЕСКИЙ БАРЬЕР (НЕВЫРАЗИТЕЛЬНАЯ БЫСТРАЯ ИЛИ МЕДЛЕННАЯ РЕЧЬ, РЕЧЬ-СКОРОГОВОРКА, РЕЧЬ С БОЛЬШИМ КОЛИЧЕСТВОМ ЗВУКОВ-ПАРАЗИТОВ);
- СТИЛИСТИЧЕСКИЙ БАРЬЕР (НЕСООТВЕТСТВИЕ СТИЛЯ РЕЧИ КОММУНИКАТОРА И СИТУАЦИИ ОБЩЕНИЯ ИЛИ СТИЛЯ ОБЩЕНИЯ И АКТУАЛЬНОГО ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПАРТНЕРА ПО ОБЩЕНИЮ);
- СЕМАНТИЧЕСКИЙ БАРЬЕР (РАЗЛИЧИЕ В СИСТЕМАХ ЗНАЧЕНИЙ СЛОВ);
- ЛОГИЧЕСКИЙ БАРЬЕР (СЛОЖНА И НЕПОНЯТНА ИЛИ НЕПРАВИЛЬНАЯ ЛОГИКА РАССУЖДЕНИЙ, ДОКАЗАТЕЛЬСТВ);

# Барьеры общения



## **2) барьеры социально-культурного различия**

(социальные, политические, религиозные и профессиональные различия, приводящие к разной интерпретации понятий, употребляемых в процессе общения);

## **3) барьеры отношения**

(неприязнь, недоверие к коммуникатору, которое распространяется и на передаваемую им информацию).

Любая поступающая к человеку информация несет в себе тот или иной элемент воздействия на его поведение, мнения и желания, с целью их частичного или полного изменения. Реализация этой задачи зависит от соответствия внешней информации внутренним факторам.

# барьер стилей общения



- У каждого человека **свой стиль общения.**

Он зависит от:

- темперамента, характера,
- мировоззрения,
- формируется под влиянием воспитания, окружения, профессии.

# Содержание стиля общения составляют:



- **преобладающий мотив общения** (взаимодействие, самоутверждение, эмоциональная поддержка собеседника и т.п.);
- **отношение к другим людям** (мягкость, доброжелательность, терпимость, жестокость, рационализм, эгоцентризм, предубежденность и т. п.);
- **отношение к себе** (самолюбование, признание своих недостатков, отстаивание «чести мундира», навязывание своего мнения и т.п.);
- **характер воздействия на людей** (давление, принуждение, манипуляция, сотрудничество, личный пример, невмешательство и т.п.).

# Типичные ошибки в общении:



- **неправильные ожидания в отношении партнера**  
(неправильные ожидания возникают в результате следующей ошибки: если мы знаем человека недостаточно, лишь какую-то его положительную или отрицательную черту, то нередко достраиваем его образ как положительный или отрицательный, а потом связываем свои ожидания с нами же созданным образом);
- **нам кажется, что партнер должен догадываться о том, что мы чувствуем**  
(лучше сразу четко сформулировать свои ожидания, объяснить причины и т.д.);

# Типичные ошибки в общении:



- **не улавливаем подтекст разговора** (часто мы не предполагаем, что партнер тоже может прямо не высказывать свои желания и истинное настроение);
- **если поведение человека нам неприятно, нам кажется, что он плохо к нам относится или даже делает это нам назло** (причина же может быть совсем в другом; людей обычно огорчают и раздражают несправедливые обвинения в плохом отношении, получается, что мы сами и провоцируем конфликт);
- **мы стараемся оправдать ожидания собеседника** (в общении с хорошим человеком это приводит к неестественности отношений, которая нередко обнаруживается в самый неподходящий момент; если же мы идем на поводу у манипулятора, последствия еще хуже).

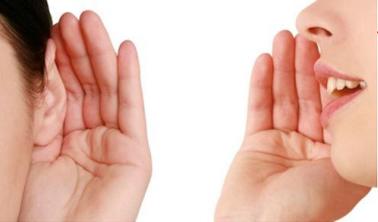
# Социальные установки



Я

Другие





# Типология «плохих слушателей» (Н.В. Казаринова ):



- **«Псевдослушатель»**- делает вид, что слушает, кивает головой, но думает о своем.
- **«Самовлюбленный»**- хочет, чтобы слушали только его.
- **«Сочинитель»**- не дослушивает до конца, а составляет свою версию окончания рассказа.
- **«Пчела»**- слушает только то, что интересно.
- **«Жало»**- ждет, когда собеседник допустит ошибку, чтобы затем говорить только об этом.



# Стратегии поведения:



Тип «плохого» слушателя	Успешная стратегия
Псевдослушатель	Время от времени задавать ему открытые (требующие развернутого ответа) вопросы.
Самовлюбленный	Использовать технику резюмирования (подытоживание, выделение основных идей говорящего. Данный прием позволяет правильно расставить акценты, определить главное в речи собеседника, а при необходимости – подвести беседу к заключительному этапу), показывающую партнеру, что вы его слышите.
Сочинитель	В самом начале встречи регламентировать ситуацию. Например, для этого можно предупредить, что родители сначала услышат информацию воспитателя, и только потом состоится обсуждение. Если при этом педагог добавит, что впереди их ждет напряженная работа, большинство родителей будут останавливать «сочинителя».
Жало	В случае, если педагог действительно не прав, лучше признать свою ошибку. Если он не согласен с претензиями собеседника, желательно не вступать с ним в спор тут же, а пригласить для продолжения дискуссии в другой день и час.

# Способы регулирования конфликтов (К. Томас) :

- 1. **Соперничество** (соревнование, конкуренция) – как стремление добиться своих интересов в ущерб другому.
- 2. **Приспособление**, означающее в противоположность соперничеству, принесение в жертву собственных интересов ради другого.
- 3. **Компромисс**.
- 4. **Избегание**, для которого характерно как отсутствие стремления к кооперации, так и отсутствие тенденции к достижению собственных целей.
- 5. **Сотрудничество**, когда участники ситуации приходят к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон.

# КОНФЛИКТНЫЕ ТИПЫ ЛИЧНОСТИ И СТРАТЕГИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С НИМИ:



- **«Паровой каток».**
- при общении с таким партнером, если предмет спора не очень для вас важен, лучше использовать такие способы выхода из конфликта, как уклонение или приспособление.



# «Скрытый агрессор»



- лучше уклониться от общения с ним, но в случае необходимости взаимодействия желательно выявить конкретный факт причинения и сказать такому человеку, что вам известно, что именно он совершил то или иное действие против вас. Приведите ему доказательства, если он будет оспаривать ваши факты. Однако сохраняйте при этом спокойствие, не давайте ему повод для агрессивного нападения. После того как вы разоблачили его, попытайтесь определить скрытые причины подобного поведения.



# «Разгневанный ребенок»



- Лучше всего в момент вспышки не перечить ему, дать накричаться, убедить его в том, что вы слушаете его. То есть он должен быть уверен, что по-прежнему контролирует ситуацию, это его успокоит. После вспышки он, скорее всего, будет ощущать дискомфорт, смущение, раскаяние, поэтому лучше всего не заостряйте внимание на случившемся, не напоминайте и не упрекайте его в содеянном. Переведите разговор на решение проблемы, не настаивайте на извинении перед вами, а если извинения последовали без вашей просьбы, примите их тут же, без анализирования случившегося. Помогая «разгневанному ребенку» вновь почувствовать себя спокойно, уверенно, вы тем самым приблизите обоих к моменту конструктивного решения проблемы.



## «Жалобщик»



- Если «жалобщик» говорит вам о ком-то другом, можно **либо поддакивать, либо возразить ему**. Но лучше сначала **просто его выслушать**, причем совсем не обязательно соглашаться с тем, что он говорит. Может, единственное, что ему необходимо, — быть выслушанным, и вы тем самым возвратите ему ощущение собственной значимости.
- Выслушав, используйте **технику резюмирования: изложите кратко суть его жалобы, дайте ему понять, что вы услышали его слова**. Затем лучше всего перевести разговор на другую тему. Если же он вновь и вновь будет возвращаться к теме своей жалобы, спокойно и уважительно прервите его, переключите на решение проблемы, а не на ее описание. Можно спросить его: **«Что бы вы хотели сделать в данной ситуации?»**



# «Молчун»



- Если этот человек заговорил с вами, не старайтесь тут же заполнять возможные в этом случае паузы в разговоре. Не торопите его, дайте обдумать и высказать ему все, что он хочет, в удобном для него темпе.
- Главное при взаимодействии с такими людьми — доброжелательное отношение к ним.

Соблюдайте чувство меры: если вы видите, что общение с вами тяготит «молчуна», не настаивайте, не вовлекайте его в разговор против его воли.



## «Сверхпокладистый»



- Если вы вынуждены общаться с таким человеком, скажите ему, что для вас самое главное — правдивость.
- **«Не принимайте на свой личный счет оскорбления, не попадите под влияние трудного человека».**

# «Я-высказывания»:



- **Объективное описание произошедшего** (без собственной оценки происходящего). Например: «Когда на мою просьбу начинать одеваться на прогулку Витя разбросал вещи по раздевалке...» сравните «Когда Витя назло мне с агрессией расшвырял вещи по раздевалке...».
- **Точная вербализация своих чувств, возникших у говорящего в напряженной ситуации.** Если Вам необходимо рассказать родителям о конфликте, возникшем у вас с ребенком, постарайтесь не обвинять ни родителей, ни ребенка (это может вызвать «сопротивление» и нежелание решать проблему совместно), а выразить свои чувства: «Я расстроилась...», «Я рассердилась...».
- **Описание причины возникновения чувства.** Например: «Ведь мы собирались на прогулку и ребята одетые ждали...».
- **Выражение просьбы.** « Я прошу Вас внимательно подбирать удобную одежду для Вити» .

# Секреты продуктивного общения



- **Первый секрет**

- не начинать разговор со своих проблем;
- никогда не критиковать, не похвалив перед этим за что -нибудь.

- **Второй секрет:** не спешите сказать «нет».

- **Третий секрет:** избегайте повелительного наклонения.

# Способы успокоить возмущенного собеседника:



- **прием «чужая роль»:** если собеседник возмущается или кричит, попробуйте войти в его положение, посмотреть на ситуацию его глазами; стоит сказать человеку «Понимаю Вас» - и появляется возможность конструктивно поведи разговор;
- **сочувственное отношение к партнеру:** помните, что признание правоты собеседника и сочувствие ему обычно гасят огонь возмущения;
- напряженную обстановку можно разрядить и **шуткой**, но она даст нужный эффект лишь тогда, когда вы уверены в том, что у вашего партнера **есть чувство юмора**;
- **прием отстранения:** можно ненавязчиво рассматривать кричащего, сосредоточившись на какой-нибудь мелочи в его костюме или прическе; можно размышлять о его возрасте, семейном положении, любимом занятии; полезно также анализировать речь: особенности произношения слов, богатство лексики, интонации, удачные речевые обороты, ошибки в произношении слов и построении фраз.

# Способы поведения с «трудными людьми»



- Способ снятия напряжения.
- 1. Сделайте вдох ртом в течение двух секунд.
- 2. Задержите дыхание на две секунды, пока думаете о вредном человеке.
- 3. Продолжайте думать о нем и буквально выдувайте его из себя изо всей силы, пока весь воздух не выйдет из легких.
- 4. Задержите дыхание на две секунды.
- 5. Повторите шаги с первого по четвертый, вспоминая ядовитые действия и слова и выдувая их из себя до тех пор, пока вы полностью не отбросите мысли о «трудном человеке».
- 6. Повторите процедуру еще раз. После третьего шага сделайте очень глубокий вдох ртом, а затем перейдите на обычное дыхание.

# Способы поведения с «трудными людьми»



- Юмористический способ.
- Способ “Я не буду об этом думать”.
- Способ зеркала.
- Способ открытого протеста.
- Способ спокойных вопросов.
- Способ отступления.

# Доверительные отношения между родителями и педагогом – решающее условие в эффективном взаимодействии



