**Оценка уровня коммуникабельности педагога с родителями.**

*Цель:*развитие безоценочного восприятия партнера по общению.

Вниманию педагогов предлагаются несколько простых вопросов. Отвечать нужно быстро, однозначно "да", "нет", "иногда".

1. Вам предстоит ординарная беседа с одним из родителей. Выбивает ли Вас ее ожидание из колеи?
2. Вызывает ли у Вас смятение и неудовольствие поручение выступить с докладом, информацией перед родителями?
3. Не откладываете ли Вы неприятную беседу о сложном ребенке с его родителями до последнего момента?
4. Считаете ли Вы, что не следует лично беседовать с родителями об особенностях воспитания в семье, а лучше провести анкетирование, письменный опрос?
5. Вам предлагают подготовить общее родительское собрание для родителей дошкольного учреждения. Приложите ли Вы максимум усилий, чтобы избежать этого поручения?
6. Любите ли Вы делиться своими переживаниями от общения с родителями с коллегами, руководством?
7. Убеждены ли Вы, что общаться с родителями гораздо сложнее, чем с детьми?
8. Раздражаетесь ли Вы, если один из родителей Ваших воспитанников постоянно задает Вам вопросы?
9. Верите ли Вы, что существует проблема "воспитателей и родителей" и что они разговаривают на "разных языках"?
10. Постесняетесь ли Вы напомнить родителям об обещании, которое они забыли выполнить?
11. Вызывает ли у Вас досаду просьба кого-либо из родителей помочь разобраться в том или ином сложном воспитательном вопросе?
12. Услышав высказывание явно ошибочной точки зрения по вопросу воспитания, предпочтете ли Вы промолчать и не вступать в спор?
13. Боитесь ли Вы участвовать в разборе конфликтных ситуаций между педагогами и родителями?
14. У Вас есть собственные, сугубо индивидуальные критерии оценки семейного воспитания и других мнений на этот счет Вы не приемлете?
15. Считаете ли Вы, что воспитывать необходимо и родителей, а не только детей?
16. Проще ли Вам подготовить информацию для родителей в письменном виде, чем провести устную консультацию?

*Оценка ответов:*"да" - 2 очка, "иногда" - 1 очко, "нет" - О очков.
Очки суммируются и определяется, к какой категории относится испытуемый.
30-32 очка. Вам явно сложно вступать в общение с родителями. Скорее всего, Вы вообще не коммуникабельны. Это Ваша беда, так как страдаете от этого больше Вы сами. Но и окружающим Вас людям нелегко. На Вас трудно положиться в деле, которое требует коллективных усилий. Контакты с родителями Вы стараетесь свести к минимуму. В основном они формальны. Причины трудностей в общении Вы стремитесь переложить на родителей. Вы убеждены, что большинство родителей - это всегда недовольные, придирчивые люди, ищущие в Вашей работе только недостатки, не желающие прислушиваться к Вашему мнению. Ваше неумение построить общение с родителями приводит к тому, что и они стремятся избегать общения с Вами. Постарайтесь стать общительнее, контролируйте себя.

25-29 очков. Вы замкнуты, неразговорчивы. Новая работа и необходимость новых контактов надолго выводят Вас из равновесия. Общение с родителями воспитанников является для Вас сложным и не слишком приятным делом. Вы знаете эту особенность своего характера и бываете недовольны собой. Однако в неудачных контактах с родителями стремитесь в большей степени обвинить их, а не собственную коммуникабельность. В Ваших силах изменить особенности своего характера. Вспомните, ведь участие в общем интересном деле позволяет Вам легко находить общий язык с родителями!

19-24 очка. Вы в известной степени общительны и в незнакомой обстановке чувствуете себя вполне уверенно. Вам удается достаточно легко наладить контакты с большинством родителей своей группы, но с "трудными" родителями Вы не стремитесь активно общаться. В незнакомой ситуации Вы выбираете тактику "присматривания". Сложности общения с родителями не пугают Вас, однако порой Вы бываете излишне критичны по отношению к ним. Эти недостатки исправимы.

14-18 очков. У Вас нормальная коммуникабельность. Вы убеждены, что с любым родителем всегда можно найти "общий язык". Вы охотно выслушиваете родителей, достаточно терпеливы в общении с ними, умеете отстоять свою точку зрения, не навязывая ее при этом другому. И индивидуальное и коллективное общение с родителями не вызывает у Вас неприятных переживаний. Родители так же стремятся поддерживать контакты с Вами, ищут Вашего совета, поддержки. В то же время Вы не любите многословия, излишней эмоциональности, стремитесь избегать ненужных конфликтов.

9-13 очков. Вы бываете весьма общительны. Постоянно стремитесь вступить в беседу с родителями, но часто эти беседы носят бессодержательный характер. Вы любите бывать в центре внимания, никому не отказываете в просьбах, хотя не всегда можете их выполнить. Стремитесь высказать родителям собственное мнение о том, как они воспитывают детей, в любой ситуации дать совет, что способно вызывать у них раздражение. Вы вспыльчивы, но отходчивы. Вам недостает терпения и отваги при столкновении с серьезными проблемами. При желании, однако, Вы умеете выстраивать содержательное общение.

4-8 очков. Вы чрезмерно общительны. Стремитесь стать "другом" каждому родителю, быть в курсе всех их проблем. Любите принимать участие во всех спорах и дискуссиях. Всегда охотно беретесь за любое дело, хотя не всегда можете успешно довести его до конца. Имеете собственное мнение по любому вопросу и всегда стремитесь ею высказать. Возможно, по этой причине родители и коллеги относятся к Вам с опаской и сомнениями. Вам следует задуматься над этими фактами.

З очка и менее. Ваша общительность носит болезненный характер. Вы многословны, вмешиваетесь в дела, которые не имеют к Вам никакого отношения. Беретесь судить о проблемах, в которых совершенно не компетентны. Вольно или невольно Вы часто бываете причиной разного рода конфликтов, в том числе и среди родителей. Общаясь с родителями, бываете грубоваты, фамильярны. Вас отличают необъективность, обидчивость. Любую проблему Вы стремитесь вынести на всеобщее обсуждение. Серьезное общение с родителями не для Вас. Окружающим сложно с Вами. Постарайтесь задуматься, почему, несмотря на все Ваши усилия наладить общение с родителями, из этого ничего не выходит? Воспитывайте в себе терпеливость и сдержанность, уважительно относитесь к людям.

**Формы взаимодействия с родителями**

Формы взаимодействия с родителями: традиционные и нетрадиционные.

К традиционным формам относится: беседы, посещение семьи воспитанника, оформление папок-передвижек и стендов, дни открытых дверей, родительские собрания, консультации, выставки совместных работ, родительские конференции, совместные праздники и развлечения, работа с родительским комитетом.

Нетрадиционные формы: сайты детского сада и группы, фотовыставки и фотомонтажи, проведение акций, почта доверия, проведения мастер-класса, круглый стол, презентации, выпуски семейных газет и плакатов, проведение тренинга и деловой игры, совместные прогулки и экскурсии, брошюры, листовки и буклеты, выставка семейных реликвий.

**Слайд 9**

Хочу познакомить вас с одной из нетрадиционных форм взаимодействия с родителями -  «День родительского самоуправления в детском саду». Основной целью проведения такого дня является педагогическое просвещение родителей с привлечением их к образовательному процессу в ДОУ.

Такая форма работы позволяет наиболее полно раскрыть содержание деятельности педагога, наглядно показать инновационные формы, методы и приёмы работы с детьми, помочь понять родителям необходимость сотрудничества детского сада и семьи.

В этот день родители  пробуют себя в роли воспитателя. Одни родители проводили занятия, другие прогулку, совместные игры в вечернее время. В начале данного мероприятия нужна  предварительная работа:

-  Родителей знакомят с новой формой взаимодействия ДОУ с семьей (День самоуправления);

- Предлагаются  анкеты, где каждый родитель  отвечает на вопросы, какой вид деятельности они смогли бы провести в группе;

-   Составляется график посещения родителями тех видов деятельности, которые они хотели бы провести.

- С каждым родителем, участвующим в Дне самоуправления проводятся индивидуальные консультации по проведению тех или иных видов деятельности, заранее совместно с родителем подготавливаются  конспекты.

- По завершению Дня родительского самоуправления родители обменялись впечатлениями за круглым столом.

**Слайд 10  «Правила построения эффективного общения»**

*-*Общаясь с родителями, нужно помнить, что в общении существуют свои
закономерности. Основа отношения к нам человека закладывается в первые 15 секунд!
Для того, чтобы благополучно пройти через «минное поле» этих первых секунд,
необходимо применить «Правило трех плюсов» (чтобы расположить к себе собеседника
нужно дать ему как минимум три психологических плюса.

                                         Самые универсальные :

•        Улыбка,

•        имя собеседника

•        комплимент.

-  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!

-  **Имя человека**- это самый сладостный и самый важный для него звук на любом , зыке.
Важно использовать имя-отчество при приветствии. Не просто кивнуть или сказать:
«Здрась-те!», а «Здравствуйте, Анна Ивановна!».

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 споем, сколько увидеть, что люди к нам прислушиваются, услышать при этом свое имя. Зачастую имя бывает решающей каплей, чтобы дело обернулось в нашу пользу

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

Загруженные, усталые после работы родители особенно уязвимы в отношении хорошего и плохого поведения ребенка. Поэтому не стоит акцептировать внимание на плохом. Сначала нужно рассказать об успехах и только в конце такчично можно поведать *о*проблемных сторонах ребенка.

Если вы хотите лучше понимать себя и быть уверенным человеком, понимать других людей, ориентироваться в сложном мире человеческих взаимоотношений и быть успешными в общении. Если для вас важно чувство эмоционального комфорта, то важноучитывать: средства общения: слово, мимику, жесты, интонацию голоса, глаза.

Кроме этих приемов существуют и другие приемы установления хорошего контакта с собеседником*(демонстрация приемов общения совместно с ассистентом)*

1.   Одновременно с улыбкой необходим доброжелательный, внимательный взгляд (контакт глаз). Но не следует «сверлить» собеседника и взглядом.

2.Короткая дистанция и удобное расположение (от 50 см до 1,5 м). Такая дистанцияхарактерна для беседы близких знакомых, друзей, поэтому собеседник подсознательно настраивается нас выслушать и помочь - благодаря этой дистанции мы воспринимаемся им «ближе». Но не переступать «границы» личного пространства собеседника

3.Убрать барьеры, «увеличивающие» расстояние в нашем восприятии в общении(стол, книга, лист бумаги в руках).

4.Использовать по ходу разговора открытые жесты, не скрещивать перед собой руки, ноги.

5.Всем своим видом поддерживать состояние 6езопасности и комфорта (отсутствие ­напряженности в позе, резких движений, сжатых кулаков, взгляд исподлобья, вызывающая интонация в голосе).

6.Использовать прием присоединения, т.е. найти общее «Я»: «Я сам такой же, у меня то же самое!». Как можно реже употреблять местоимение «Вы...» (Вы сделайте то-то!», «Вы должны это...!») ,чаще говорить; «Мы», «Мы все заинтересованы, чтобы наши дети были здоровы, умели..., знали...!», «Нас всех беспокоит, что дети...'. «Наши дети...», «Нас объединяет общее дело - это воспитание наших с вами детей!»

*Вот самые основные правша установления хорошего личностного контакта и построения эффективного общения и взаимодействия с родителями.***Слайд 11, 12***Мини-лекция: "Торт общения"*

Процесс общения образно можно сравнить с двухуровневым тортом. Если верхний уровень - это сфера осознанного общения, которая всем видна и понятна: жесты, мимика, пантомимика, смысл слов, то глубинный уровень общения, чаще всего не осознается, здесь происходит принятие другого, и основную роль несут установки, которые определяют наши позиции в общении, а именно:

    -Я хороший - ты плохой (позиция сверху)

    -Я плохой - ты хороший (позиция снизу)

 -Я хороший - ты хороший (позиция на равных)

Если смотреть общение в контексте с родителями, давайте проанализируем, кто какую позицию чаще всего использует? Поднимите руки кто пользуется установкой 1, 2, ? Что она означает? (1 - назидание, превосходство; 2 -заискивание, лебезит- внутреннее опасение; 3 - принятие другого человека, общение на равных).

**Слайд 13***Мини-лекция" активное слушание"?*

Сегодня умение "активно слушать" требуется любому человеку, желающему быть успешным в сфере общения.

Активное слушание - это процесс, который обладает несколькими ключевыми характеристиками.

Во-первых, важна собственная настройка "слушающего". Иными словами, ему должно быть по-настоящему интересно все то.что ему говорит собеседник. Без личного, искреннего интереса "затевать процесс слушания" бессмысленно, поскольку обманчувствуется мгновенно.

Задача   активного   слушания   именно   услышать,   т.е.   максимально   правильно   понять собеседника.

Во вторых- любая беседа - это активный и главное взаимный процесс, проходящий кик правило (в нормальном, естественном своем проявлении) в диалоговом режиме. Поэтому активное слушание включает в себя еще и реакцию на речь собеседника, просто киваниячасто бывает недостаточно.

Активное слушание — способ ведения беседы в личных или деловых отношениях, когда слушающий активно демонстрирует, что он слышит и понимает, в первую очередьчувства говорящего.

*Активно слушать собеседника*— *означает:*

1.     Дать понять собеседнику о том, что вы услышали из того, что он вам рассказа,.;

2.     Сообщать партнеру о его чувствах и переживаниях, связанных с рассказом.

*Результаты применения активного слушания:*

•        Собеседник начинает относиться к вам с большим доверием.

•        Партнер  по  общению  рассказывает   вам   гораздо  больше,   чем  стал   бы
рассказывать в обычной ситуации.

•        Вы получаете возможность понять собеседника и его чувства.

•        Если партнер по общению чем-то взволнован или рассержен, то активное слушание помогает безболезненно «выпустить пар».

**Слайд 14**Спасибо за внимание!