**«Воспитатель и родитель: диалог или монолог?»**

**1 слайд Притча «Страшный сон»** П-п: Я предлагаю прослушать и обсудить притчу. Один восточный властелин увидел страшный сон, будто у него выпали один за другим все зубы. В сильном волнении он призвал к себе толкователя снов. Тот выслушал его озабоченно и сказал: "Повелитель, я должен сообщить тебе печальную весть. Ты потеряешь одного за другим всех своих близких". Эти слова вызвали гнев властелина. Он велел бросить в тюрьму несчастного и призвать другого толкователя, который, выслушав сон, сказал: "Я счастлив сообщить тебе радостную весть – ты переживешь всех своих родных". Властелин был обрадован и щедро наградил его за это предсказание. Придворные очень удивились. Ведь ты сказал ему то же самое, что и твой бедный предшественник, так почему же он был наказан, а ты вознагражден? – спрашивали они. На что последовал ответ: «Мы оба одинаково истолковали сон. Но все зависит от того, не что сказать, а как сказать». Вопросы для обсуждения:

**2 слайд** Предмет нашего разговора – как правильно общаться с родителями, что можно говорить и как говорить.

Что касается первого вопроса «Что говорить?», то ответ однозначный – все! Говорить нужно все, что входит в компетенцию воспитателя. Воспитатель не может и не должен говорить с родителями за психолога, логопеда, медицинского работника. Сообщая родителям информацию, не относящуюся к компетенции воспитателя, он может в лучшем случае допустить неточность, в худшем дать неверную информацию.

Ответить на второй вопрос нашей встречи «как говорить?» ответить труднее. Уместить все вопросы в рамки одного семинара просто невозможно. Поэтому мы рассмотрим основные вопросы построения эффективных взаимоотношений с родителями.

**3 слайд**

1 ЭТАП - КОНТАКТ (около 2 %)

Цель. Создать атмосферу, благоприятную для беседы.

Задачи

1. Настроиться на собеседника.

2. Настроить собеседника на себя.

Техники установления контакта.

- контакт глаз

- улыбка

- приветствие

- обращение по имени

- открытая поза

- короткая дистанция

- открытые жесты

- подчеркивание значимости…

**4 слайд** Основа отношения к нам собеседника закладывается в первые 15 секунд! Для того, чтобы благополучно пройти через «минное поле» этих первых секунд, рекомендуется применить **«Правило трех плюсов**». Чтобы расположить к себе собеседника нужно дать ему как минимум три психологических плюса.

Самые универсальные – это:

- улыбка,

- имя собеседника

- косвенный комплимент (не самого человека, а то, что ему дорого).

(Приглашаем 2х человек из зала, предлагаем «Правило трех плюсов» применить на практике).

Для того чтобы люди хотели с нами общаться, мы сами должны демонстрировать свою готовность общаться с ними. Необходима искренняя, доброжелательная улыбка!

**5 слайд** Имя человека – это самый сладостный и самый важный для него звук на любом языке. Важно использовать имя-отчество при приветствии, в процессе всей беседы.

2 ЭТАП - ОРИЕНТАЦИЯ В СОБЕСЕДНИКЕ (около 80%)

Цель. Совместный с собеседником анализ проблемы.

Задачи

1. Информировать собеседника о своей цели.

2. Понять цели собеседника.

3. Найти область пересечения своих целей и целей собеседника.

В беседе с родителями необходимо соблюдать ряд условий:

1. Безоценочное отношение к ребенку. Педагог не имеет право давать оценку: воспитанный /не воспитанный, хороший / плохой.

2. Ни в коем случае в ходе беседы не обезличивайте ребенка.

3. Говоря о недостатках, следует подчеркнуть, что этому подвержены многие дети, но все проходит благополучно, если педагог и семья действует сообща

**6 слайд** (На экране фразы, коллегам предлагается обработать их).

|  |  |
| --- | --- |
| «Здрасьте!» | «Здравствуйте, Анна Ивановна!» |
| «Я пришла к такому выводу…» | «Я уважаю Ваше мнение, и в тоже время вижу эту ситуацию с другой стороны. А как Вы видите выход из этой ситуации?» |
| «Вы должны это…!» | «Мы все заинтересованы, чтобы наши дети были здоровы, умели…, знали…!» |
| «Ваш ребенок сегодня сломал игрушку» | «Наш Петя сегодня заигрался и сломал игрушку» |
| «Ваш ребёнок постоянно дерется» | Я еще не очень хорошо знаю Ваню, не могли бы вы помочь мне разобраться, ему трудно найти контакт с детьми» |

**7 слайд 3 ЭТАП** - ЗАВЕРШЕНИЕ БЕСЕДЫ (около 3 %)

Цель. Обеспечить хороший деловой и человеческий контакт с собеседником.

Задачи

1. Получить обратную связь по поводу прошедшей беседы и ее результатов.

2. Снять оставшиеся сомнения.

3. Сделать собеседнику последний “подарок” улыбку, комплимент и т. п.

Всегда заканчивайте беседу на позитивной ноте.

Не забывайте поблагодарить родителя, высказать свое удовлетворение от диалога.

Слайд. Фото коллаж с мероприятиями, где принимали участие родители. ( делимся своим опытом).

**8 слайд**  (фотографии)

В последнее время у родителей сложилось мнение о том, что мероприятия в детском саду – это неинтересная и пустая трата времени. Поэтому на сегодняшний день нужны новые, нетрадиционные, яркие формы работы, которые могли бы удивить родителей и показать то, как можно, вместе с ребенком, интересно проводить время.

Взаимодействие с родителями - залог эффективной работы с детьми!

Семинары – практикумы, в форме открытого диалога, в ходе которого родители получают ответы на интересующие вопросы!

Экскурсии для родителей по МБДОУ.

Квесты по МБДОУ с родителями и детьми