

## Законы эффективного общения с родителями «Взаимодействие ради ребенка»

- ❖ Родителям нужна поддержка, помощь и добрый совет, а не нотации и угрозы.
- ❖ Не беседуйте с родителями второпях, на бегу. Если не располагаете временем, лучше договоритесь о встрече в другой раз!
- ❖ Разговаривайте с родителями спокойным тоном, без назиданий и нравоучений! Если вы видите лицо собеседника без улыбки, улыбнитесь ему сами.
- ❖ Умейте терпеливо выслушать родителей, давая возможность высказаться по всем наболевшим вопросам!
- ❖ Не спешите с выводами! Обдумайте то, что услышали от родителей!
- ❖ То, что родители вам поведали, не должно стать достоянием других родителей, детей и педагогов!
- ❖ Готовясь к встрече с родителями, помните, что любой родитель хочет услышать хорошее о своем ребенке, дающее шанс на будущее!
- ❖ Каждая встреча с семьей должна заканчиваться конструктивными предложениями для родителей и ребенка!

## При взаимодействии с родителями проявите:

- Радость**
- Отзывчивость**
- Дружелюбие**
- Интерес**
- Тактичность**
- Естественность**
- Любовь**
- Ь (мягкость в общении)**

**И тогда Вы достигните взаимопонимания.  
Успехов!**



МАДОУ НТГО детский сад «Голубок»

## Буклет для педагогов ДОО

### «Секреты эффективного общения педагога с родителями»



*Разработан:  
воспитателем  
Тельминовой А. А.*

Искусство общаться - один из важнейших факторов успеха в педагогической практике. В процессе общения педагога и родителей важно все: что мы говорим, как мы говорим, каким образом воспринимаем информацию от собеседника. Помните: ведущая роль в диалоге принадлежит педагогу - он профессионал и официальный представитель образовательного учреждения.

Для общения "с глазу на глаз" вам очень пригодятся "золотые" правила убеждения:

1. "Правило Гомера". Очередность приводимых аргументов влияет на их убедительность. Наиболее действенен следующий порядок аргументов: сильные - средние - один самый сильный.

2. "Правило Сократа". Для получения положительного решения по важному для вас вопросу - задайте его третьим по счету, предпослав два коротких вопроса, на которые собеседник ответит "да".

3. "Правило Паскаля". Не загоняйте собеседника в угол, дайте ему возможность "сохранить лицо" (собственное достоинство).

4. "Ничто так не уменьшает способности к сопротивлению, как условия почетной капитуляции" (Б. Паскаль). Пусть родители согласятся на уступку, будучи убеждены, что тем самым совершают подвиг.

5. Убедительность аргументов в значительной степени зависит от имиджа и статуса убеждающего.

6. Не загоняйте себя в угол, не принижайте свой статус.

7. Не принижайте статус собеседника, общайтесь на равных.

8. Желая переубедить, начинайте с тех моментов, в которых вы согласны с оппонентом, а не с тех, которые вас разделяют.

9. Будьте хорошим слушателем.

10. Избегайте конфликтогенов - слов, действий или бездействий, которые могут привести к конфликту (прямые и косвенные возражения, выражение сомнения, безразличия; попытки перебить, поправить).

11. Следите за мимикой, жестами и позами - своими и собеседника. 12. Убедите собеседника, что предлагаемое вами решение удовлетворяет какую-то из его потребностей.

12. Убедите собеседника, что предлагаемое вами решение удовлетворяет какую-то из его потребностей.

## **«Лучший комплимент родителям — похвала успехов их ребенка»**

### **Педагог + родитель =?**

Что значит взаимодействие педагогов с родителями? Для того, чтобы точно ответить на этот вопрос давайте обратимся к словарям русского языка.

В «Словаре русского языка» С.И. Ожегова сказано так:

#### **«Взаимодействие»**

1. Взаимная связь двух явлений.
2. Взаимная поддержка

При этом ведущая роль в общении педагога и родителей все-таки принадлежит педагогу, так как именно он является профессионалом и официальным представителем образовательного учреждения.

Поэтому воспитателю необходимо иметь не только теоретические знания, но и практические навыки общения с разными родителями.

