**Семинар – практикум**

**«Эффективные формы взаимодействия**

**воспитателя с родителями»**

 **Цель:** повышение психолого-педагогической компетентности педагогов, поиск оптимальных путей построения общения между воспитателями и родителями.

 **Материалы:** магнитофон,аудиозапись вальса «Голубой Дунай» И. Штрауса.

**Ход семинара-практикума:**

 **Ведущий:** *всем известно, что взаимодействие педагогов с родителями – достаточно сложный процесс. Основную роль в работе с родителями, традиционно для детских садов, играют воспитатели. Воспитатели – главный источник информации о ребёнке, о деятельности учреждения, именно от них родители получают важную и актуальную информацию. Таким образом, основная ответственность за переданную родителям информацию лежит на педагогах.*

*В условиях сотрудничества с семьей, предполагающего взаимное уважение, понимание, доверие, достигаются желаемые результаты в процессе становления личности ребёнка. Основной целью взаимодействия между педагогами и родителями является создание единого пространства “Семья – детский сад”, в котором всем участникам педагогического процесса (детям, родителям, воспитателям) будет уютно, интересно, безопасно, полезно, благополучно.*

**Упражнение 1 «Приветствие»**

**Цель:** создание позитивного настроя на работу в группе.

*Прошу всех сесть в круг. Давайте начнем сегодняшний день с того, что выскажем друг другу пожелания на день. Сделаем это так: первый участник встанет, подойдет к любому, поздоровается с ним и выскажет ему пожелание на сегодняшний день. Тот к кому подошел первый участник, подойдет к следующему и так далее – до тех пор, пока каждый не получит пожелание на день.*

**Ведущий:** *Самыми распространёнными методами работы с родителями являются:*

*- Наглядная информация для родителей;*

*- Беседы с родителями;*

*- Родительские собрания.*

 *Существуют общие «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 – это:*

*- 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!*

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

*- Комплимент - 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.*

*Кроме этих приемов существуют и другие приемы установления хорошего контакта с собеседником:*

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

*- Короткая дистанция и удобное расположение (от 50 см до 1,5 м). Такая дистанция характерна 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!*

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

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

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

*- 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 правила установления хорошего личностного контакта и построения эффективного общения и взаимодействия с родителями.*

**Упражнение 2 «Счет до десяти»**

**Цель:** развитие взаимопонимания, между участниками группы.

*Встаньте в круг, не касаясь друг друга. Сейчас по сигналу «начали» вы закроете глаза и попробуете сделать то, что доступно любому ребенку - сосчитать до десяти. Но хитрость состоит в том, что считать вы будете вместе. Кто-то скажет «один», другой скажет «два», третий скажет «три» и т.д. Однако в игре есть правило: слово должен произносить только один человек. Если «четыре» скажут двое, счет начнется сначала. Предлагаю добиться желаемого результата за 5 попыток.*

**Ведущий:** *хотелось бы сказать Вам об основных требованиях к проведению беседы.*

*Подготовка к беседе:*

1. *Определите цель беседы. Иначе беседа – бесплодный разговор. Истинные цели беседы не должны быть известны собеседнику.*
2. *Определите целевые вопросы, которые вы будете задавать. Распределите вопросы в порядке их значимости. Составьте план беседы исходя из конкретной ситуации.*
3. *Определите вопросы, поддерживающие беседу, исходя из потребностей, интересов собеседника.*
4. *Вступите в контакт с собеседником.*
5. *Задавайте вопросы, поддерживающие беседу.*
6. *Ставьте вопросы, интересующие собеседника, чтобы заинтересовать его*
7. *Не начинайте с вопросов, вызывающих у собеседника негативные переживания*

*Если вы увидите пассивность собеседника: вы начали с неудачного вопроса, у него нет настроения, взяли не тот тон, угодили в больное место – постарайтесь сразу исправить ошибку – будьте активно-внимательными.*

**Упражнение 3 «Музыкальная релаксация»**

**Цель:** снятие мышечных зажимов.

*А сейчас мы с вами будем танцевать. Не смущайтесь. Не бойтесь того, что Вы давно не танцевали. Вы просто будете свободно двигаться под музыку, слушая ее ритм. Ваши движения могут быть самыми различными, такими, какие вы захотите выполнить. Импровизируйте. Главное – ощущение свободы. Ощутите радость движения и двигайтесь в такт музыке. Начали!*

**Упражнение 4 «Мне сегодня…»**

**Цель:** рефлексия прошедшего семинара.

*Каждому из Вас предлагаю завершить фразу: «Мне сегодня…»… так же скажите, оправдались ли Ваши ожидания от сегодняшней встречи.*