**СЕМИНАР-ПРАКТИКУМ**

**«КУЛЬТУРА ОБЩЕНИЯ ПЕДАГОГА С РОДИТЕЛЯМИ»**

Цель. Расширить представления об этикетных нормах и правилах поведения в диалоге с родителями воспитанников, коллегами.

Задачи.

Активизировать словарный запас и совершенствовать умение оформлять коммуникативное намерение высказывания.

Развивать индивидуальную манеру невербального выражения эмоций и выразительность речи.

Развивать умение анализировать и создавать профессионально значимые типы высказываний.

Культура общения предполагает наличие определенных черт характера, таких, как уважение к людям, доброжелательность, искренность, терпимость и т. д.

Общение между людьми существует не ради общения как такового. В общении мы лучше узнаем друг друга, и самих себя, через общение мы получаем какую-то информацию об окружающих, об окружающем нас мире, усваиваем социальные, духовные, нравственные нормы.

Теперь, давайте рассуждать, что же такое

УМЕНИЕ ОБЩАТЬСЯ С РОДИТЕЛЯМИ ВОСПИТАННИКОВ

Можно выделить два критерия эффективного взаимодействия в общении.

Первый, достижение результата (предметная цель).

Второй – эмоциональная удовлетворенность партнеров (цель - взаимоотношения).

 Чем лучше техника общения, тем ближе расстояние и путь. Чем лучше установлен личностный контакт, тем быстрее вы будете двигаться предметно.

 Если сейчас вы не способны достичь конкретных результатов в общении, то имеет смысл сохранить и развить взаимоотношения.

 Если приспособились к своему партнеру, выявили достаточно точек соприкосновения, настроились на одну волну с ним (в согласии со свойственными вам манерами, не перешагивая через себя), т. е. установили контакт, то таким образом заложили фундамент сотрудничества на основе доверия. Теперь можете направлять разговор в нужное русло и сосредотачивать внимание на аргументах, которые для вас важны.

Беседа одна из главных составляющих общения. Стратегия ведения беседы:

От желания собеседника говорить с нами, к пониманию того, что ему нужно. От понимания собеседника, к убеждению и принятию совместного решения.

Как правильно построить и качественно отработать каждый этап? Об этом мы поговорим сейчас.

ПОДГОТОВКА к БЕСЕДЕ (нулевая фаза).

Цель. Подготовиться к предстоящей беседе, продумать ее стратегию и тактику.

**Задачи**

1. Сформулировать общую цель разговора (т. е.”чего я хочу достигнуть”) и мотивы своего поведения (“зачем мне это нужно”).

2. Постараться определить, к чему будет стремиться Ваш собеседник и почему.

3. Найти область пересечения своих интересов и интересов собеседника.

4. Составить общий план разговора.

Содержательная – постоянный сбор, накопление и обобщение информации о партнере.

Психологическая - создание необходимого настроя или коррекция своего состояния Непосредственно перед контактом с партнером или во время этого контакта.

Техника подготовки к беседе

1. Сбор информации о партнере.

2. Определение собственных целей в беседе по минимуму и максимуму.

КОНТАКТ 1-2 %

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…

ЗА ПЕРВЫЕ ПОЛТОРЫ МИНУТЫ РАЗГОВОРА, ВАМ НУЖНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ НЕ МЕНЕЕ ПЯТИ ТЕХНИК КОНТАКТА

Для того чтобы педагоги прочувствовали значимость установления контакта проводим *упражнение “Ты сейчас…”*

Цели. Понаблюдать за внешними проявлениями эмоционального состояния людей; научить прислушиваться к своим внутренним ощущениям.

Время проведения. 1 минута

Процедура. Ведущий кидает мячик любому участнику и говорит: “Аня, мне кажется, ты сейчас грустная”. Аня кидает мячик следующему участнику и говорит: “Таня, мне кажется, ты сейчас раздраженная”, и т. д. В игре участвуют все. Можно усложнить игру: получив послание, участник может сказать, что он на самом деле испытывает сейчас и насколько значимо для него то, что кто заметил его состояние.

ОРИЕНТАЦИЯ В СОБЕСЕДНИКЕ

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.

Техники пассивного слушания:

- поддакивания;

- стимулирующие реплики;

- расспрашивание.

Техники активного слушания:

- пауза;

- вопрос;

- проговаривание;

- интерпретация.

АРГУМЕНТАЦИЯ.

Цель. Совместный с собеседником поиск вариантов решения.

Виды аргументов:

- факты из совместного опыта;

- очевидные, не подвергаемые сомнению, объективные факты;

- ссылка на собственный опыт;

- ссылка на авторитет.

Техники аргументации.

1. Связка - “А если…”

2. Поэтапное согласие.

*Предлагается отработка упражнения “Ситуация в метро”.*

Цели. Продемонстрировать отличие просьбы от требования; осознать, в чем это отличие.

Время проведения 3 минуты.

Процедура. Ведущий предлагает разыграть ситуацию в метро: сидят ребята-подростки, а рядом стоит бабушка. Нужно попросить их уступить место. *В роли бабушки выступают трое, отработав понятия “приказ”, “требование”, “просьба”.*

ЗАВЕРШЕНИЕ БЕСЕДЫ.

Цель. Обеспечить себе хороший деловой и человеческий контакт с собеседником.

Задачи

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

2. Снять оставшиеся сомнения. Опасения и т. п.

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

ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ ПРИ ЗАВЕРШЕНИИ БЕСЕДЫ ДАЕТСЯ БЕЗ АРГУМЕТАЦИИ, А ПРИНИМАЕТСЯ МОЛЧА, БЕЗ ОПРАВДАНИЙ.

Теория не отработанная на практике очень быстро забывается. Предлагаем в парах отработать все этапы беседы. Для работы предложить несколько “рабочих” ситуаций. Например:

- Необходимо родителям напомнить о своевременной оплате за посещение детского сада, так как у них бывает задолженность.

- Добиться того, чтобы родители приводили ребенка к 8:00, до начала утренней гимнастики.

 Рефлексия.

 *Участники, выполняющие роль родителей, делятся на круг своими эмоциональными ощущениями от беседы и теми чувствами, которые они испытывают после разговора с воспитателем.*

*Задаем им вопрос: “Как скоро выполните вы просьбу воспитателя?», Хочется ли вам еще с ним общаться?”*

*Участники, выполняющие роль воспитателей, выносят на круг то ,что значимо для них на этом занятие.*

*Задаем им вопрос: “Получили вы от общения удовольствие? Будет ли результат от разговора?”*

*Последовательность высказываний лучше определить таким образом:*

*Воспитатель - “Родитель”.*

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНАЯ ЧАСТЬ.

Исключите факторы, не способствующие выравниванию напряжения в беседе:

- игнорирование - в высказываниях и поведении собеседник исходит только из своих интересов. Собеседник пытается найти у Вас понимание только тех вопросов, которые волнуют его самого. Ваше эмоциональное состояние, чувства, самочувствие остаются без внимания.

- принижение личности - в высказываниях собеседника Ваши чувства, эмоции поведение получают негативную оценку.

- противоречивость поведения - между словами и поведением собеседника есть противоречие. Например, говорит “я вас прекрасно понимаю”, хотя Вас просто не слушает.

- перебивание собеседника.

- подчеркивание разницы между собой и собеседником.

- резкое убыстрение темпа беседы.

- избегание пространственной близости и контакта глаз с собеседником

- выспрашивание- собеседник имеет непонятный интерес к тому, что Вы говорите.

Цели и мотивы задаваемых вопросов Вам не объясняются. Направление ответов

В большинстве случаев точно предписано.

- оценка - высказанные Вами мысли и соображения собеседник с ходу, даже не

Дослушав Вас до конца, оценивает негативно.

 И что более значимо это то, что общение должно нести такое эмоциональное состояние, в ходе которого обеим сторонам все чаще хотелось бы его возобновлять.