

## Секреты эффективного общения с родителями.

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.

**Учителям**, как правило, свойственен высокий уровень воздействия на людей, использование выразительных движений, мимики, жестов, развитая чувствительность в сфере общения, манипулятивный стиль. Но **педагоги**, не имеющие **опыта** взаимодействия с **родителями** и обладающие, к тому же, определенными личностными чертами (стеснительность, неуверенность и т. д.) порой со страхом думают о предстоящей беседе с чьей-то мамой или бабушкой, а уж тем более - о выступлении на **родительском собрании**. Тем, кто боится публичных выступлений, предлагаем некоторые рекомендации:

- казусы при публичном выступлении неизбежны, смиритесь с этим и сохраняйте самообладание;
- прощайте самому себе оплошности, тогда и другие их простят. Всегда оставайтесь собой - каким вас знают близкие и сослуживцы;
- как можно чаще практикуйтесь в умении выступать публично. Записывайте и прослушивайте свои выступления;
- сделайте для беседы заготовки. Позаботьтесь о раздаточном материале.

### Помните:

Главная цель взаимодействия педагога с родителями - это совместная помощь ребенку в различных ситуациях воспитания и обучения. Именно установка на сотрудничество является конструктивной.

При всяком удобном случае демонстрируйте родителям симпатию к их ребенку и живой интерес к его проблемам. Любую строгость вам простят, если убедятся, что она основана на доброжелательном отношении.

Если чувствуете, что назревает конфликтная ситуация, наносите "опережающий удар". Свяжитесь с родителями, выражайте озабоченность и заинтересованность судьбой их ребенка; предлагайте варианты выхода из ситуации - но обязательно давайте возможность проявить встречную инициативу, сделать выбор. Пусть родители станут вашими союзниками.

Не позволяйте родителям обвинять вас во всех сложностях, которые возникают у **ученика**. Признайте свою ошибку, если вы ее допустили, но не берите на себя ответственность за чужие проступки. Вы не должны отвечать за всех сотрудников ОУ. Пр продемонстрируйте родителям готовность содействовать им в решении проблем, но называйте в то же время конкретных лиц, в компетенции которых находится рассматриваемый вопрос.

При возникновении сложностей в обучении или поведении не обвиняйте в этом только ребенка и родителей. В любом конфликте виноваты обе стороны.

"Не умеешь организовать - делай сам". Поэтому активнее привлекайте родителей и учащихся к **организации учебно-воспитательного процесса**. Участвуя в школьной жизни, родители убедятся, что педагоги прикладывают немалые усилия к созданию комфортных условий для развития учащихся, и будут менее критичны.

## Как вести себя, если возникла проблемная ситуация, и вы встретились с родителями для неприятной беседы?

- Старайтесь никогда не употреблять слова «вызвать родителей в школу»! Ваша встреча не должна быть наказанием для ребенка. Всегда **приглашайте** их поговорить. И обязательно – заранее.
- Приглашая родителей в школу, спросите себя: что я хочу получить в результате? Если просто выговориться, осудить действия ребенка или методы воспитания родителей, то этот путь неэффективен. Попробуйте найти конструктивное решение, ведь это облегчит, прежде всего, вашу работу.
- Во время обсуждения в присутствии ребенка помните: как бы он ни был виноват, родители всегда (по крайней мере, на людях) должны быть адвокатами своих детей. Двое на одного – это нечестно!
- Не полагайтесь на слухи. Говорите только о достоверно известных фактах.
- Побольше конкретики! Старайтесь не употреблять неопределенных выражений типа “плохо себя ведет”, “не хочет учиться”.  
Выражайтесь ясно: “Не сделал два домашних задания по математике”, “Отказался отвечать на уроке химии” и так далее. Тогда родителям будет легче проконтролировать дальнейшую учебную деятельность ребенка.
- Совместно с родителями определите дальнейшие пошаговые целенаправленные действия. Если родители поймут, что вы способны оказать им реальную помощь, их доверие к вам как к специалисту возрастет. Они будут чаще обращаться к вам за советом, а вы, в свою очередь, получаете прекрасную возможность проследить за развитием ребенка в семье.
- Предлагая возможные способы решения проблемы, не провоцируйте взрослых на **насилие**, когда закончится “разбор полетов”, - этим вы лишь настроите детей против себя. Как результат: дети приложат все усилия, чтобы ваши дальнейшие встречи с их родителями не состоялись.
- Обсуждая неприятный поступок ребенка, спросите себя: нет ли здесь вашей вины как более мудрого и опытного человека? Дети многое делают по незнанию!
- Не обижайтесь, если родители при встрече будут излишне эмоциональны. В конце концов, они доверяют вам самое дорогое, что у них есть – своих детей.
- Помните о перспективах. В конце концов, дети вырастают, их шалости забываются, а испортить отношения можно навсегда.
- И последний, самый главный совет: **улыбайтесь почаще!** Это всегда как-то располагает к диалогу...

## **"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. Статус мужчины выше, чем статус женщины, статус старшего выше, чем статус младшего; статус нескольких человек выше, чем статус одного, и т. п.
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. Проявите эмпатию - продемонстрируйте способность проникнуться чувствами, понять мысли и состояние другого человека ("влезьте в его шкуру").
10. Будьте хорошим слушателем.
11. Избегайте конфликтогенов - слов, действий или бездействий, которые могут привести к конфликту (прямые и косвенные возражения, выражение сомнения, безразличия; попытки перебить, поправить, заградительные и дистанцирующие жесты и т. д.). Конфликтогены подчиняются закону эскалации: на конфликтоген обычно отвечают другим, более сильным, что и приводит к столкновению.
12. Следите за мимикой, жестами и позами - своими и собеседника.
13. Убедите собеседника, что предлагаемое вами решение удовлетворяет какую-то из его потребностей.