

Выписка из протокола Педагогического совета № 2
МБДОУ – детский сад компенсирующего вида № 266
от 13 апреля 2022 года

Присутствовали: 31 человек

Отсутствующих: 2 человека

Повестка:

1. Выполнение решений предыдущего педагогического совета (заместитель заведующего Прокопьева Е.С.);
2. «Комплексный подход к организации работы по развитию речи ребенка-дошкольника в условиях ДОУ. Актуальность проблемы речевого развития» (учитель-логопед Трубина М.С.);
3. «Формирование фонематического восприятия у дошкольников» (учитель-логопед Вовк Ирина Николаевна);
4. Результаты тематического контроля «Организация и эффективность работы по речевому развитию детей» (учитель-дефектолог Черных А.Ю.);
5. Мастер-класс «Способы эффективного взаимодействия с родителями» (педагог-психолог Лаврова А.А., педагог-психолог Дружинина Ю.А.);
6. Решение педсовета (заместитель заведующего Прокопьева Е.С.).

По вопросу № 5 повестки Педагогического совета слушали педагога-психолога Дружинину Юлию Александровну и педагога-психолога, Лаврову Александру Александровну, которые показали педагогам ДОУ мастер-класс «Способы эффективного взаимодействия с родителями».

- Добрый день, Уважаемые коллеги. Сегодня наш мастер-класс мы хотели бы посвятить общению. Общение – это неотъемлемая часть нашей жизни. Мы общаемся постоянно, даже когда молчим (через наши жесты, движения, мимику). Так пусть общение станет еще эффективнее!

Что же мы понимаем под словом «эффективное общение»? Эффективное общение – это не просто передача информации. Для того чтобы общение было эффективным, важно не только уметь говорить, но еще уметь слушать, слышать и понимать, о чем говорит собеседник. Да, несомненно, нам объясняли, как следует писать и читать, однако не учили тому, как необходимо слушать и говорить. Эти способности каждый развивает в себе самостоятельно, учась у людей, которые нас окружают (прежде всего, родителей). Вполне возможно, что вы переняли в детстве манеру общения ваших родителей, но не всегда эта манера или форма общения может быть эффективной.

Мини-лекция: —Торт общения

Процесс общения образно можно сравнить с двухуровневым тортом. Если верхний уровень – это сфера осознанного общения, которая всем видна и понятна: жесты, мимика, пантомимика, смысл слов, то глубинный уровень общения, чаще всего не осознается, здесь происходит принятие другого, и основную роль несут установки, которые определяют наши позиции в общении, а именно:

Я хороший – ты плохой (позиция сверху)

Я плохой – ты хороший (позиция снизу)

Я хороший – ты хороший (позиция на равных)

Если смотреть общение в контексте с родителями, пусть каждый проанализирует, кто какую позицию чаще всего использует?

Что означают эти позиции?

- 1 – назидание, превосходство;
- 2 – заискивание, лебезит – внутреннее опасение;
- 3 – принятие другого человека, общение на равных.

Из какой позиции лучше вести разговор, где будет более эффективное общение?

Готовясь к мероприятию, я нашла несколько цитат об общении. Предлагаю вам в небольших группах обсудить их и прокомментировать свое восприятие этих слов для всех присутствующих.

Упражнение «Цитаты»

Ход: Для каждой группы предлагается лист с цитатой. За 5 минут необходимо прочитать цитату и подготовить краткий комментарий к ней. *«Когда задето чувство собственного достоинства одного из собеседников, непременно страдает само общение»* *«Важно не то, что говорят, а важно то, что окружающие слышат в словах говорящего»*. «Нет никаких гарантий, что ваш собеседник слышит то, что вы хотели бы ему сказать». «Настраивайтесь на человека, а не на сообщение». *«Если увидишь лицо без улыбки, улыбнись сам»*. «Научись слушать, и ты сможешь извлечь пользу даже из тех, кто говорит плохо». После подготовки каждая группа педагогов представляет свои комментарии.

Что же мы понимаем под словом «эффективное общение»? Эффективное общение – это не просто передача информации. Для того чтобы общение было эффективным, важно не только уметь говорить, но еще уметь слушать, слышать и понимать, о чем говорит собеседник. Да, несомненно, нам объясняли, как следует писать и читать, однако не учили тому, как необходимо слушать и говорить. Эти способности каждый развивает в себе самостоятельно, учась у людей, которые нас окружают (прежде всего, родителей). Общение – это неотъемлемая часть нашей жизни. Мы общаемся постоянно, даже когда молчим (через наши жесты, движения, мимику). Так пусть общение станет еще эффективнее!

8 мощных приёмов эффективного общения

- Первый приём «Имя собственное». Очень важно для эффективного общения, чтобы ты обращалась к собеседнику по имени. Если общаешься с малознакомым собеседником, запомни его имя и не забывай время от времени повторять его в разговоре. Это очень расположит собеседника к тебе, так как «имя собственное» самое важное, что есть у человека.
- Второй приём «Я-высказывание». Это когда ты говоришь о себе и от себя, не критикуя собеседника. Например: «Я чувствую...», «Я огорчаюсь...», «Я не знаю, как реагировать...». Тем самым ты передаёшь другому человеку твоё безоценочное отношение к определённому событию, ситуации, предмету. Старайся в разговоре заменять «Ты-высказывание» (например: «Ты никогда меня не слушаешь») на «Я-высказывание».
- Третий приём «Активное слушание».

Правило 1: «Лучший собеседник не тот, кто умеет хорошо говорить, а тот, кто умеет хорошо слушать».

Правило 2: «Люди склонны слушать другого только после того, как выслушали их».

Достаточно дать собеседнику возможность выговориться, рассказать все, чем он хотел поделиться, стараясь проявлять максимум внимания и заинтересованности к его словам, чтобы благодарный за это собеседник с радостью и вниманием выслушал все, что расскажем ему мы. Беседа доставит взаимное удовольствие. Умение слушать всегда будет цениться по одной причине: большинство людей страстно желают говорить о себе и о своих проблемах. Этот приём позволит тебе лучше понять собеседника, получить более

развёрнутую информацию, тем самым показать свою заинтересованность и в каких-то ситуациях проявить эмпатию (сочувствие).

8 приемов активного слушания:

1. Поощрение, одобрение, активизация собеседника.

- Кивание головой в такт речи, контакт глаз.
- Угу... ага... да...
- Это интересно...
- Понятно...

Выяснение – это обращение к говорящему за некоторыми уточнениями. Суть этого приема в том, что слушатель при возникновении непонимания, неясности фразы, двусмысленности какого-то слова задает «выясняющие» вопросы. Этот прием позволяет ликвидировать непонимание, что называется, «на корню». Выяснение полезно в случаях, когда нам необходимо точно понять позицию собеседника, когда малейшая неточность может привести к негативным последствиям; когда человек говорит путано, не делает необходимых пояснений, перепрыгивает с одного на другое, ведь выяснение помогает в этом случае понять суть рассказа. Выяснение помогает и говорящему. «Выясняющие» вопросы показывают говорящему, что его слушают (что, естественно, придает уверенности), и после необходимых пояснений он может быть уверен, что его понимают.

Перефразировать – значит сказать ту же мысль, но несколько иначе. Этот прием помогает убедиться в том, насколько точно мы «расшифровали» слова собеседника, и двигаться дальше с уверенностью, что до сих пор все понято правильно. Перефразирование – практически универсальный прием. Его можно использовать и в деловой беседе, и в личном общении.

Резюмирование – это подведение итогов. Суть этого приема слушания в том, что мы своими словами подводим итог основным мыслям собеседника. Резюмирующая фраза – это речь собеседника в «свернутом» виде, ее главная идея. Резюмирование принципиально отличается от перефразирования, суть которого в повторении каждой мысли собеседника, но своими словами, что показывает ему нашу внимательность и понимание. При резюмировании из целой части разговора выделяется только главная мысль.

Отражение чувств – это стремление показать собеседнику, что мы понимаем его чувства. Как бывает приятно говорить с чутким собеседником, который разделяет наши эмоции и переживания, не обращая внимания на содержание речи, существо которой подчас не имеет особого значения и для нас самих.

2. Уточнение — просьба дать дополнительные, более точные разъяснения. Уточняющий вопрос задается, если есть двусмысленные, многозначительные, непонятные моменты:

- Вы не могли бы повторить...
- Я, видимо, неправильно понял. Вы хотели сказать, что...
- Будьте добры, разъясните мне, пожалуйста, более точно...
- Что Вы имели в виду...
- Что в Вашем понимании...

4. Пересказ — повторение мысли говорящего своими словами:

- Как я Вас понял... - Вы считаете, что...
- Исправьте меня, если я ошибаюсь, но я понял, что... - Другими словами...
- Правильно ли я вас понял - вы сказали что...? - Повторить с вопросительной интонацией
- Вы считаете, что... - Значит можно согласиться с тем, что...- То есть...

5. Развитие мыслей собеседника — проговаривание подтекста высказывания, нахождение истинного смысла высказывания.

6. Отражение чувств собеседника — высказывание о том, как я понял чувства другого:

- Мне кажется, Вы чувствуете себя несколько...;
- Вы, видимо, переживаете...;
- Внешне кажется, что Вы весьма (очень)...;

- У меня сложилось впечатление...
- Похоже это очень вас взволновало!
- 7. Разделение чувств, сопереживание.
 - На вашем месте я бы тоже себя так чувствовал...
 - Да уж, понимаю ваши эмоции...
 - Я тоже по этому поводу испытываю уверенность...
- 8. Обобщение, итоги (резюме).
 - Итак, в целом вы сказали...
 - В нашей беседе мы пришли к тому, что...
 - Если обобщить сказанное... Из всего услышанного мною получается...
 - Четвёртый приём «Личная жизнь» Вести разговор в кругу интересов вашего собеседника. Наблюдениями установлено, что если с человеком повести разговор на тему его выраженного личного интереса, то это, как правило, вызывает у него повышенную вербальную активность, сопровождаемую положительными эмоциями.
 - Пятый приём «Отзеркаливания своего собеседника». Эта техника из НЛП будет актуальна всегда. Она заключается в том, чтобы отзеркаливать позы, жесты собеседника. Ты можешь её применять, когда существует недопонимание и даже враждебность. Этот приём поможет тебе расположить к себе собеседника.
 - Шестой приём «Золотые слова». Предполагает употребление слов и выражений, способствующих расположению людей к себе. «Золотые слова» — это комплименты, которые вдохновят любого человека. Например: «Общаясь с тобой, можно многому научиться», «Ты же такая молодец», «Я знаю, ты это сможешь сделать». И человек в ответ будет стремиться полнее реализовать имеющийся потенциал. Соответственно эффективность общения будет высока и для тебя, и для собеседника.
 - Седьмой приём «Отражение чувств». Это стремление показать собеседнику, что ты понимаешь его чувства. Как бывает приятно говорить с чутким собеседником, который разделяет твои эмоции и переживания. Твой собеседник будет чувствовать в тебе отклик и это, соответственно, повысит эффективность беседы.

Конфликтные ситуации в общении с родителями

На одной из встреч с родителями воспитатель объяснял нежелательность опозданий ребёнка в детский сад к утренней гимнастике и завтраку... Миша робко появился в дверях группы, когда завтрак уже заканчивался. «Покормите его, пожалуйста», - подталкивая мальчика в группу, произнесла мать, поспешно исчезая за дверью. Спрогнозируйте возможные варианты вашей реакции на ситуацию, если бы: а) мать обратилась к вам в категоричной форме; б) воспитанник сообщил вам, что «они с мамой проспали»; в) воспитанник сообщил вам, что «мама поругалась с папой»; г) воспитанник сообщил вам, что «по дороге они с мамой увидели раненую птичку и искали для неё безопасное место».


Решение: всем педагогам ДОУ применять способы по эффективному взаимодействию с родителями

Проголосовали:

«за» 29 человек

«против» нет

«воздержались» нет

Председатель: заместитель заведующего  /Е.С. Прокопьева

Секретарь: учитель-логопед  /М.С. Трубина