

сработавшие в разговоре с одними родителями (как и с детьми), могут не привести к ожидаемому результату в разговоре с другими.

11. Стенд или книжка-раскладушка с материалами, подготовленными и обсужденными на родительских собраниях, круглых столах, семинарах-практикумах и конференциях, должны быть доступны родителям, их целесообразно размещать в детской раздевалке, ярко оформлять и печатать крупным шрифтом, четко структурируя содержание. Там же можно вывесить для родителей лист отзывов и предложений. Чем интереснее подобран материал и чем больше положительных отзывов написано на листе, тем чаще у «постоянно занятых» родителей возникает желание прийти на следующее мероприятие.

12. Создайте библиотеку для родителей. Поместите в нее не только методические пособия, но и все, что расположено на стенде. Заинтересованные родители захотят не только прочитать, но и сделать ксерокопию материалов.

Посещение родителями различных мероприятий для детей (познавательных, праздничных и спортивных), казалось бы, не имеет прямого отношения к мероприятиям просветительской направленности. Однако, наблюдая за детьми, родители имеют возможность поделиться друг с другом впечатлениями, поинтересоваться планами относительно активного участия в следующих мероприятиях.

Правила конструктивного взаимодействия с родителями воспитанников

Если перед педагогом стоит задача привлечь родителей к сотрудничеству, активному участию в педагогическом процессе ДОУ, то целесообразно придерживаться таких правил:

1. Говорите с родителями только о том, судить о чем вы имеете право, основываясь на собственных знаниях и жизненном опыте.
2. Планируя серьезный разговор с родителями, не начинайте его утром, на улице, на ходу, на лестнице, в детской раздевалке, а пригласите их пройти в группу и обязательно усадите за стол. Тогда ваши слова будут услышаны, так как родитель вынужден вас выслушать. В деловой обстановке он не сможет оборвать разговор тогда, когда ему это станет удобно.
3. Не начинайте разговор с родителями воспитанников со слов: «Ой, извините, можно с вами поговорить?», «Вы не уделите мне пять минут?», «Не знаю, может быть, я не совсем права, но все-таки...». А такие речевые обороты, как «Вы не понимаете...», «Вы не правы...», «Вы должны...», лучше вообще не употреблять в общении с родителями.
4. Не надо сравнивать достижения разных детей, не надо вообще их сравнивать. Если все-таки сравнивать, то только с эталоном,

нормой возрастного развития: каждый родитель хочет слышать в первую очередь о достижениях и проблемах развития своего ребенка; если в первые 10-15 минут разговора он ничего конкретного и убедительного о своем ребенке не услышит, он постарается закончить разговор.

5. Научитесь говорить строго по делу, приводить конкретные факты, обозначать не только проблему, но и несколько вариантов ее решения. Тогда родитель будет воспринимать вас не как критика, а как помощника. Образно говоря, родитель идет к педагогу как к врачу: не важно, с чем зашел, важно, с чем вышел.
6. Есть категория «любопытных» родителей, которые любят задавать вопросы педагогу и вместе с ним рассуждать. Наиболее очевидны две цели: либо показать свою компетентность, либо действительно найти ответы на волнующие вопросы. Целесообразно завести журнал «У меня есть вопрос», где предложить родителям написать насущные проблемы воспитания и развития детей.

7. Самый верный способ настроить родителей против себя - показать им, что вы считаете себя умнее их. Не забывайте, какую цель вы ставите: блеснуть своими знаниями или помочь ребенку? Не старайтесь демонстрировать родителям свое превосходство, употребляя в речи сложные психолого-педагогические термины. Родитель будет вам благодарен за конкретные советы, простые и реально выполнимые рекомендации.
8. Не ставьте задачу завоевать авторитет у всех без исключения родителей, создать со всеми отношения активного сотрудничества, полного взаимопонимания и приятия. Известно: не всегда количественный подход означает качественный. Народная мудрость точна: «Можно загнать лошадь в воду, но пить ее не заставишь». Если взрослый человек не хочет участвовать в мероприятиях, проводимых в детском саду, и, более того, сопротивляется этому, то «загнать его в воду» сложно, но все-таки можно. Вот только нужно ли? Вряд ли он получит от этого удовольствие. К каждому замочку нужен свой ключик. Методы убеждения и аргументы,