

Консультация для педагогов :

«Типы родительских сопротивлений и основные стратегии снятия сопротивлений»



Целью работы с родителями, является формирование общего воспитательного "поля" вокруг ребенка, обеспечивающего согласованность (непротиворечивость) воздействий взрослых (педагогов, психологов и родителей).



Согласованность является важнейшим условием эффективности воздействий взрослых. Иначе можно вызвать ситуацию, представленную в известной басне Крылова "Лебедь, рак и щука».

Встает вопрос: в чем причина возможной несогласованности родителей и педагога?

Почему родители нередко действуют противоположно педагогам?

Почему они, желая ребенку только самого лучшего, действуют ему во вред, приводят к существенным нарушениям в его развитии и противоречат воспитательным воздействиям психологов и педагогов?

Причины могут быть разными.

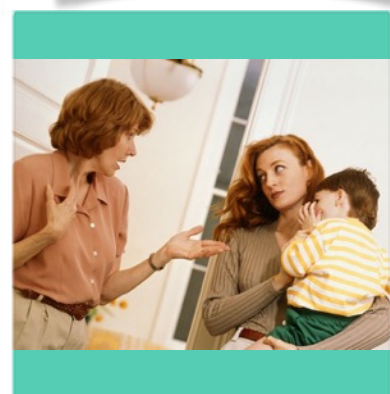
Прежде всего, нужно отметить наличие недостатка или полное отсутствие знаний у родителей о закономерностях развития ребенка, о трудностях, которые могут появиться по мере его роста и взросления, поскольку в популярной литературе и СМИ для родителей такие знания только в последние годы стали широко освещаться.



Необходимо также иметь в виду, что во взаимодействии с ребенком у родителя могут актуализироваться собственные проблемные зоны, что вызывает, к примеру, такое распространенное явление, как рассмотрение школьных результатов ребенка в качестве зеркала собственной успешности.



Следующее, что стоит упомянуть, - это недостаточная осознанность, а порой и стихийность воспитательных воздействий родителей, которые чаще всего воспитывают ребенка так же, как воспитывали их самих, либо пытаются это делать полностью противоположным образом. Однако, быстрая смена социально-экономических условий в стране зачастую делает такое воспитание абсолютно неэффективным. В особенности это касается людей с высоким статусом и уровнем дохода, но наших современников, выросших в советское время, у которых чаще всего отсутствует собственный опыт воспитания детей в новых условиях.



И наконец, среди причин нужно назвать односторонность взгляда родителей на ребенка. Они наблюдают ребенка только в семье, а в детском саду он может проявляться по-другому, иногда совсем не похоже на домашнее поведение. Поэтому для родителей столь важно принимать участие в работе по созданию вокруг детей общего педагогического "поля". Но это не менее необходимо и для всех сотрудников учреждения.



Исходя из этого можно выделить задачи работы с родителями:

1

СОГЛАСОВАНИЕ ЦЕННОСТНЫХ ОСНОВ ВОСПИТАНИЯ РЕБЕНКА,

то есть определение того, какие приоритетные ценности хотят видеть в ребенке взрослые;

2

СОГЛАСОВАНИЕ ПРОБЛЕМНЫХ И РЕСУРСНЫХ ОБЛАСТЕЙ В РАЗВИТИИ ДЕТЕЙ,

то есть определение того, какие проявления считать проблемными и к каким следует стремиться, "прорисовывание" желаемого образа ребенка;

3

СОГЛАСОВАНИЕ ПОВЕДЕНЧЕСКИХ ВОЗДЕЙСТВИЙ В ОТНОШЕНИИ РЕБЕНКА,

то есть определение зон ответственности родителей и педагогов, выяснение того, кому и как воздействовать на ребенка дома, кому и как в школе, чтобы добиваться желаемых в нем изменений.

Говоря о личностно-ориентированном подходе в образовании, мы конечно же стремимся к диалогу не только с детьми, но и с родителями.

Диалог как известно взаимодействие двух сторон.

Один из основателей гештальт-подхода в психотерапии Ф. Пёрлз говорил, что в общении важна позиция и той и другой стороны. Если хоть одна сторона не стремится к контакту, диалог невозможен.

Ф. Пёрлз называл сопротивлением контакту то, что нарушает взаимодействие. Психологическое сопротивление контакту может возникнуть в различных ситуациях, в том числе и встречается оно и на родительских собраниях.

Иногда такое сопротивление является либо защитной реакцией, либо творческим приспособлением к действительности, а иногда - устойчивой личностной особенностью. Принимая эту особенность поведенческих реакций, учитель может адекватно реагировать на отсутствие взаимопонимания в общении.

В рамках психотерапевтических подходов есть типология этого процесса которая позволяет с помощью наблюдения за поведением человека выявить наличие у него того или иного типа сопротивления контакту.

Типы сопротивления контакту и способы его определения.

Первый тип сопротивления контакту - конфлюенция, или **слияние**. Слияние характеризуется отказом от различий и непохожести. В ситуации образовательного взаимодействия родители, с таким типом сопротивления контакту акцентируют внимание не на предмете общения, а на самом процессе, точнее, на его эмоциональной стороне. Такие родители ещё зависимы от прежнего "любимого", "привычного" учителя, от его настроения и моделей поведения, склонны к сравнению.

В разговоре часто употребляю фразы "вот мы раньше", "мы делали так-то и так-то", легко присоединяются к эмоциям как к положительным так и к отрицательным. В отношении с родителями такого типа сопротивления необходимо поощрять самостоятельные ответы родителей, сопереживать: "Да, я понимаю, что сейчас Вам сложно, но:..", использовать техники интерактивного общения: круглый стол, обсуждения типа "вопрос-ответ" и т.п.

Второй тип сопротивления контакту - интроекция, или **поглощение**. Родитель с таким типом контакта интроецирует ("заглатывает") информацию, установки, принципы, догмы, представления. Не выбирает, а "проглатывает" все, что ему попадает. Но вся информация не принимается внутри сознания, а как бы отторгается и не способствует развитию у него самостоятельности. Люди с интроекцией стремятся всегда быть хорошими, соответствовать запросам общества, нормам морали -это для более "безопасно". Но это мешает развитию в них креативности и спонтанности. Придя домой с "проглоченной" информацией, родитель не предпринимает никаких действий - "А воз и ныне там". При таком сопротивлении необходимо больше делегировать самостоятельности, поручать родителю дела класса, организовывать обратную связь, активно сопровождать процесс дачи рекомендаций и мягко, ненавязчиво но настойчиво отслеживать выполнение.

Третий тип сопротивления контакту, противоположный интроекции, - **проекция**. Проецирующие люди обычно не умеют принимать точку зрения партнера по общению, понимать других людей. В ситуации образовательного взаимодействия это выражается в стойком негативизме по отношению к новой информации. Чаще всего такое сопротивление объяснимо личным негативным школьным опытом детства или сложным опытом общения со значимыми взрослыми. Такие родители, пожалуй, самые сложные в общении - упрямые, непримиримые, обидчивые, порой агрессивные. В этом случае необходимо в контакте занимать позицию "понимающего взрослого": в начале дать возможность родителю "выпустить пар", а после высказать своё мнение и точку зрения.

Четвертый тип сопротивления контакту - **ретрофлексия** (обращение на себя). В образовательном взаимодействии ретрофлексирующий тип сопротивления контакту проявляется в "психологическом уходе" от контакта: отсутствие контакта глазами, уход от сути деятельности на собрании. В этом случае нужно помогать ретрофлексирующему типу контактировать с другими, поощрять экспрессию его чувств, не нарушая при этом его личного пространства.

ПЕРЕЧИСЛИВ ТИПЫ СОПРОТИВЛЕНИЯ,

УЧИТЫВАЯ ТО, ЧТО РОДИТЕЛИ ВОСПРИНИМАЮТ РОДИТЕЛЬСКОЕ СОБРАНИЕ ДВОЙСТВЕННО: И КАК ПРИВЫЧНЫЙ КОМПОНЕНТ ШКОЛЬНОЙ ЖИЗНИ И ОДНОВРЕМЕННО КАК КОМПОНЕНТ НАСЫЩЕННЫЙ ЭМОЦИЯМИ И ВОСПОМИНАНИЯМИ ИЗ СОБСТВЕННОГО ОПЫТА, ТО ИСХОДЯ ИЗ ТИПА СОПРОТИВЛЕНИЯ КОНТАКТУ, УЧИТЕЛЮ НЕОБХОДИМО ТРЕНИРОВАТЬСЯ ВЫСТРАИВАТЬ РАЗНЫЕ ОТНОШЕНИЯ С РАЗНЫМИ РОДИТЕЛЯМИ: Т.Е. ЗАНЯТЬ ПРАВИЛЬНУЮ РОЛЕВУЮ ПОЗИЦИЮ В ОТНОШЕНИЯХ С РОДИТЕЛЯМИ НА СОБРАНИИ. ПОЗИЦИЮ, КОТОРАЯ ПОДДЕРЖАЛА БЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ СТАТУС САМОГО ПЕДАГОГА И ПОЗВОЛИЛА РЕШИТЬ ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ, АКТИВИЗИРОВАТЬ ЛИЧНОСТНЫЕ РЕСУРСЫ ПРИСУТСТВУЮЩИХ НА СОБРАНИИ И РОДИТЕЛЕЙ И ПЕДАГОГА.



Чтобы вас услышали:

Главная задача любого информатора - сделать так, чтобы его услышали. То есть в принципе послушали и услышали именно то, что он хотел сказать. На решение этой задачи и направлено большинство используемых приемов.

Начало разговора

Главное требование - начало разговора должно быть кратким, эффективным и четким:

- Хорошо продумайте и запишите на листок бумаги первые 2-3 предложения вашей речи. Они должны прозвучать максимально спокойно и четко даже на фоне вашего вполне понятного волнения;
- Правильно представьтесь (если это первая встреча). Коротко, но подчеркнув те стороны вашего статуса и роли в отношении детей, которые составят основу вашего авторитета и значимости в глазах родителей;
- Никогда не начинайте с извинений, даже в том случае, если начало встречи затянулось, возникли накладки и какие-то недоразумения. Можно просто констатировать, что встреча началась несколько не так, как планировалось. Извинения немедленно поставят вас в позицию "снизу" и уменьшат субъективную значимость вашей информации в глазах слушателей;
- Важно начать разговор в тишине. Найдите способ привлечь к себе внимание. Желательно это сделать нестандартно, так, чтобы выбранный вами способ не напоминал урок. Например, решительно встаньте, переставьте вазу с цветами на край стола и начинайте...
- Начните разговор с изложения самой логики встречи (целеполагание - помогает сконцентрироваться), ее основных этапов: "Сначала мы с вами...", "Затем мы рассмотрим...", "В конце разговора нам с вами предстоит...";
- Обозначьте место вопросов и реплик родителей в ходе встречи. Например, вы можете сказать, что вопросы лучше задавать сразу, по ходу изложения информации. Или наоборот, попросить родителей сначала полностью выслушать вас, а затем задать вопросы. Можете сказать, что на все вопросы, которые будут заданы в ходе вашего монолога, вы ответите потом, а пока будете фиксировать их для себя на доске или листе бумаги;
- Замечательно, если после изложения всех организационных моментов вам удастся изменить позицию слушателей, сделать ее более включенной, раскрепощенной. Для этого приведите какой-либо недавний случай из жизни класса или школы, покажите нечто смешное или интересное, сделанное детьми и т.п.;
- Если родители не знакомы друг с другом, обязательно представьте их.

Изложение информации

Следующая цитата из одного пособия для тренеров исчерпывающим образом характеризует наиболее эффективный подход к информированию: *"Расскажите им (то есть слушателям) о том, о чем вы собираетесь рассказать. Рассказывайте им об этом. Расскажите им, о чем вы им рассказали"*. Прочитайте эту фразу несколько раз, вникните в нее и следуйте ей практически. Это существенно повысит эффективность вашей деятельности. Плюс несколько советов по самопрезентации в момент изложения информации:

- Как и где стоять во время своего монолога? Если класс небольшой или слушателей немного, лучше сидеть - в общем кругу или сбоку от собственного стола. Ни в коем случае не за столом! Это такое коварное место - учительский стол! Он молниеносно оживляет в самом педагоге и его слушателях (а все они - бывшие ученики) вполне конкретные ассоциации и поведенческие стереотипы;
- Если класс большой, придется стоять. Опять-таки - рядом со столом, время от времени несколько перемещаясь;
- Пространство у доски позволяет управлять вниманием слушателей. Если вы говорите очень важные вещи, выдвиньтесь немного вперед, к самым партам или рядам стульев. При подведении итогов, давая слушателям нечто обдумать и осмыслить, отойдите к доске;
- Соотносите голос с размерами сообщения. Вообще, вам пригодятся многие навыки риторики, которые вы применяете на уроке: повторение последних слов, модулирование акцентов при помощи голоса и т.д. Следите за паузами: они должны быть. Помните, что вы имеете дело не с гиперактивными детишками, которых страшно на две секунды отпустить в свободное общение, а со взрослыми людьми. Они умеют думать. А думается лучше всего в паузах;
- Следите за невербальной информацией, которую вы вольно и невольно транслируете при помощи своих жестов, позы и мимики. При волнении трудно управлять мимикой, и все же она должна соответствовать содержанию передаваемой информации и изменяться в такт ей. Позы и жесты желательно применять преимущественно открытые, доброжелательные: движение рук при жестикуляции - от себя, а не на себя, и многое другое, что уже хорошо известно современным педагогам.

Завершение

- Не забудьте в конце разговора вернуться к его началу и подвести итоги. И вообще: не используйте ситуацию, когда родители собрались все вместе и наконец вас слушают, для того чтобы выдать все эмоции, всю информацию, все проблемы, которые у вас накопились. Не позволяйте себе в ходе разговора отвлекаться на детали и уходить в сторону. Четко определите тему и придерживайтесь ее;
- Можно слегка заинтриговать родителей: "Мы могли бы поговорить и об этом...", "Мне есть что рассказать вам по такому вопросу, как..." Пусть у них останется ощущение, что следующая встреча крайне важна и ее не стоит откладывать в их же собственных интересах;
- И еще. Родители должны убедиться, что такие встречи имеют смысл: они проходят оперативно и заканчиваются определенным результатом. А для этого информация должна подаваться дозированно, последовательно и четко.

После того как вся необходимая информация передана, можно переходить к ее обсуждению и принятию определенных решений.

