**Тренинг «Доброжелательное взаимодействие педагогов с родителями»**

**Цель:**просвещение воспитателей по вопросам эффективного взаимодействия с родителями.

**Задачи:**

1. Обучить правилам успешного взаимодействия с родителями;

2. Закреплять знания о разных типов родителей и стратегиях правильного поведения с ними;

3.Развивать навыки гибкого и доброжелательного общения с родителями;

4.   Помочь в преодолении сложностей в установлении позитивного общения  с родителями.

5. Обеспечить психологическую разгрузку участников.

**Ход мероприятия**

**Психолог**: Уважаемые, коллеги! Я рада вас приветствовать на очередном семинаре-тренинге. Тема нашей сегодняшней встречи **Доброжелательное взаимодействие педагогов с родителями».** Начать хочу с  упражнения «Дерево достижений»

**Психолог:  Упражнение «Дерево достижений»**

Обратите внимание на наше одинокое дерево. Каждого из вас может выбрать листочки разного цвета. Я попрошу вас взять один из них (любого цвета) и помочь нашему дереву покрыться разноцветной листвой.

Тех, кто выбрал **зеленый** лист, ожидает успех на сегодняшнем занятии. Те, кто выбрал **красный**, — желают общаться.

**Желтый** — проявят активность. **Синий** — будут настойчивы.

Помните, что красота дерева зависит от вас, ваших стремлений, ожиданий, достижений.

**Теоретическая часть**

**Психолог:** Немного теории. Практика показывает, что эффективной является любая совместная деятельность родителей и педагогов. Например, коллективное обсуждение проблемы позволяет родителям почувствовать, что другие мамы и папы тоже столкнулись с похожими проблемами и сумели найти из них выход. А это рождает ощущение: любые трудности разрешимы. Трудностей в организации общения с родителями много: это и непонимание родителями важности режима детского сада, и постоянное его нарушение, отсутствие единства требований в семье и детском саду. Сложно складывается общение с молодыми родителями, а также с родителями имеющими проблемы личного характера. Они зачастую относятся к педагогам снисходительно и пренебрежительно, с ними трудно установить контакт, наладить сотрудничество, стать партнерами в общем деле воспитания ребенка. Но многие из них хотели бы общаться с педагогами «на равных», как с коллегами, прийти к доверительному, «душевному» общению.

Скажите:- Кому принадлежит ведущая роль в организации общения? (воспитателю  принадлежит ведущая  роль в организации общения с родителями. Главная задача воспитателя - обучить родителя эффективным способам воспитания ребенка)

- Как вы считаете, почему так важно взаимодействовать с родителями?

- Как вы понимаете, что такое «взаимодействие»? («взаимопомощь, взаимоуважение и взаимодоверие»)

**Психолог:** – Как выстроить эффективное общение на их основе? Как расположить к себе родителей, которые приводят своих детей в детский сад, чтобы наладить с ними (родителями) доверительный контакт? Чтобы выстроить такое общение важно обладать коммуникативными умениями, ориентироваться в проблемах воспитания и нуждах семьи, быть в курсе последних достижений науки. Педагог должен дать родителям почувствовать свою компетентность и заинтересованность в успешном развитии ребенка, показать родителям, что он видит в них партнеров, единомышленников. Педагог, компетентный в сфере общения с родителями, понимает, зачем нужно общение, и каким оно должно быть, знает, что необходимо, чтобы общение было интересным и содержательным, и, главное, активно действует. Работа с семьей – это кропотливый труд. Нужно учитывать современный подход в работе с семьей. Главная тенденция – обучать родителей самостоятельному решению жизненных задач. И это требует от педагогов определенных усилий. И воспитатель, и родитель – взрослые люди, которые имеют свои психологические особенности, возрастные и индивидуальные черты, свой жизненный опыт и собственное видение проблем. Наше занятие посвящено тому, чтобы повысить уровень профессионального мастерства в вопросах взаимодействия с семьями воспитанников. Кроме тех форм взаимодействия, которые мы с вами обсуждали, существуют общие **«Правила построения эффективного общения»:**

Во взаимодействии с родителями, важно помнить, что в общении существуют свои закономерности. Основа отношения к нам человека закладывается в первые 15 секунд! Для того что бы расположить к себе человека необходимо применить "Правило трёх плюсов": Улыбка; Имя собеседника Комплимент.

Для того, что бы люди хотели с нами общаться, мы сами должны

демонстрировать свою готовность общаться сними. Необходима

искренняя, доброжелательная улыбка! Имя человека - самый сладостный и самый важный для него звук! Важно использовать имя отчество при приветствии! Зачастую, имя бывает решающей каплей, что бы дело в конфликтной ситуации обернулось в нашу пользу! Так же в общении наиболее применим косвенный комплимент: мы хвалим не самого человека, а то, что ему дорого *(родителю его ребенка)*. Загруженные, усталые после работы родители особенно уязвимы в отношении хорошего и плохого поведения ребенка. Поэтому не стоит акцентировать внимание на плохом. Сначала нужно рассказать об успехах и только в конце тактично поведать о проблемных сторонах ребенка. **Кроме этих приемов существуют и другие приемы установления хорошего контакта с собеседником:**

**1**. Одновременно с улыбкой, необходим доброжелательный,

внимательный взгляд *(контакт глаз)*. Но не следует "сверлить"

собеседника взглядом.

**2**.Короткая дистанция и удобное расположение *(от 50см до 1,5м)*. Такая дистанция характерна для беседы близких знакомых, друзей, поэтому собеседник подсознательно настраивается нас выслушать и помочь, благодаря этой дистанции мы воспринимаемся им "ближе". Но нельзя переступать "границы" личного пространства собеседника!

**3**. Необходимо убрать барьеры "увеличивающие", в нашем восприятии, расстояние в общении *(стол, книга, лист бумаги в руках)*.

**4.** Использовать по ходу разговора открытые жесты, не скрещивать перед собой руки и ноги.

**5**. Всем своим видом поддерживать состояние безопасности и комфорта

(отсутствие напряженности в позе, резких движений, сжатых кулаков, взгляд исподлобья, вызывающая интонация в голосе).

**6**. Использовать прием присоединения, т. е. найти общее «Я»: «*Я сама такая же», «У меня тоже самое»*. Как можно реже употреблять местоимение «Вы»: *«Вы сделайте то - то!», «Вы должны это».* Чаще говорить: *«Мы все заинтересованы, что бы наши дети были здоровы, умели, знали».* Вот самые основные правила установления хорошего личностного контакта и построения эффективного взаимодействия с родителями.

**Психолог:** Вы наверное немного устали от теории, поэтому перед основной частью, предлагаю релаксационную пятиминутку **«Австралийский дождь»**

Участники встаньте в круг. Знаете ли вы что такое австралийский дождь? Нет? Тогда давайте вместе послушаем, какой он. Сейчас по кругу цепочкой вы будете передавать мои движения. Как только они вернутся ко мне, я передам следующие. Следите внимательно!

В Австралии поднялся ветер. **(Ведущий трет ладони).**

Начинает капать дождь. **(Клацание пальцами).**

Дождь усиливается. (**Поочередные хлопки ладонями по груди).**

Начинается настоящий ливень. **(Хлопки по бедрам).**

А вот и град – настоящая буря. **(Топот ногами).**

Но что это? Буря стихает. **(Хлопки по бедрам).**

Дождь утихает. **(Хлопки ладонями по груди).**

Редкие капли падают на землю. **(Клацание пальцами).**

Тихий шелест ветра. **(Потирание ладоней).**

Солнце! **(Руки вверх).**

**Вопросы для обсуждения**: Легко ли вам было выполнять это упражнение? Не запутывались ли вы в ходе выполнения заданий? Такое упражнение можно проводить с родителями, начиная родительское собрание.

**ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ**

**Психолог: Упражнение «Аукцион идей»**

- Поделитесь идеями работы по традиционным и инновационным взаимодействиям с родителями. **Традиционные формы (виды) взаимодействия с родителями:** **1**.консультации, **2**. родительские собрания**, 3**.открытые просмотры, **4**.праздники для родителей, **5.**беседы, **6**.конференции, **7**.родительский уголок, **8.**тематические выставки.

**Инновационные (нетрадиционные) формы (виды) взаимодействия с родителями: 1.**консультации с применением мультимедийной установки, **2**.презентация детского сада, **3**.совместные праздники, **4.**круглый стол (где родители имеют возможность получить ответы на интересующие их вопросы, высказать свое мнение по волнующей проблеме) **5**.тренинги (предполагают организованное активное социально-психологическое обучение родителей психологическим навыкам), **6**.тематические занятия с родителями, семинары-практикумы (подготовка докладов, сообщений, активный обмен мнениями, разработка конкретных рекомендаций),**7.**деловые и ролевые игры (обсуждение и воспроизведение родителями различных проблемных педагогических ситуаций в семейном воспитании, приобретение навыков эмоционального опыта действия в таких ситуациях) **8**.совместная деятельность педагогов, родителей и детей (уборка, украшение помещений; подготовка и посадка растений, совместное приготовление пособий, подарков, украшений), **9**.видеосъемка (различных моментов из жизни детей в детском саду с последующим совместным ее просмотром родителями, детьми, другими членами семьи, воспитателями),**10**.создание персональных сайтов.

**Психолог**: Вывод: Повышение воспитателями родительской компетентности возможно через традиционные и нетрадиционные формы взаимодействия.

**Психолог:** **Тренинговая игра «Типы родителей».** Уважаемые коллеги, я предлагаю вам выступить в роли экспертов разных типов родителей: «позитивный», «вздорный», «всезнайка», «трусишка», «важная птица», «незаинтересованный» и найти стратегию правильного поведения с ними. Все участники встречи делятся на 6 групп, каждая группа получает карточку с заданием. Задача каждой группы раскрыть свой вопрос с помощью карточек-подсказок.

**Карточка 1**

**Создайте обобщенный портрет позитивного родителя**

Приятный собеседник, добродушный, трудолюбивый. Взаимодействие с ним вызывает положительные чувства. Умеет выслушать и сделать конструктивные предложения. Разумно смотреть на ситуацию. В разговоре улыбается, кивает, проявляет признаки «активного слушания». Поддерживает то, что говорит педагог. При этом может высказать конструктивно и тактично свою точку зрения. Высказывает позитивную торчку зрения, на решение проблемы. Жесты и позы открытые

**Карточка 2**

**Создайте обобщенный портрет «вздорного» родителя**

Часто выходит за профессиональные рамки беседы. Нетерпеливый, несдержанный, возбужденный. Перебивает и выкрикивает с места. Часто начинает с фразы «Нет!», «Погодите!», «Вы говорите неверно!», «Я не согласен!», «Почему!» (возмущенно). Жестикуляция активная, много резких движений. Подскакивает когда выкрикивает несогласие.

**Карточка 3**

**Создайте обобщенный портрет родителя - «всезнайки»**

Думает, что все знает наилучшим образом, но его мнение часто не разумно. Обо всем у него свое мнение. Всегда требует слова. Часто слышится в речи «Я читал…», «В интернете пишут…», «Вы неправы…». Пытается ссылаться на авторитетные источники, но делает это ошибочно.

**Карточка 4**

**Создайте обобщенный портрет родителя – «трусишки»**

Проявляет неуверенность в публичных выступлениях. Охотно промолчит, боясь сказать что-нибудь такое, что, по его мнению, может выглядеть глупо. Выглядит неброско, занимает место в «уголке». Прячет взгляд. Поза и жесты закрытые.

**Карточка 5**

**Создайте обобщенный портрет незаинтересованного родителя**

Тема беседы вообще не интересует такого собеседника. Он бы охотнее «проспал» всю беседу. Взгляд скучающий. «Сидит в телефоне». Демонстративно смотрит на часы, вздыхает, думает «когда это все закончится»

**Карточка 6**

**Создайте обобщенный портрет родителя – «важная птица»**

Не выносит критики-ни прямой, ни косвенной. Ведет себя как человек, обладающий большим самомнением. Чаще всего этот родитель, по образованию, связан с педагогикой или психологией. Садится напротив педагога. Сидит, откинувшись на спинку стула, нога на ногу. Периодически может позволить ухмыльнуться на то, что говорит педагог. Говорит обычно после того, как пройдет дискуссия и выскажутся все. Начинает предложение с местоимения Я. «Я читала…» . Часто ссылается на фамилии исследователей, авторитетные лица. Говорит мало, но четко выражает свое большое самомнение.

**Психолог:** **Стратегии поведения с родителями разного типа**

**Позитивный родитель**

**-** Вместе выяснить и завершить рассмотрение отдельных вопросов

- Следить за тем, чтобы все остальные собеседники были согласны с его позитивным подходом

- В спорных и трудных случаях искать поддержку у собеседника этого типа.

**«Вздорный» родитель**

**-** Спорные моменты до беседы

- Хладнокровие

- Постараться привлечь его на свою сторону

- Когда есть возможность, предоставить другим родителям, опровергнуть его утверждения, а затем, отклонить их

- Следить за тем, чтобы при принятии решения учитывались его предложения.

**Родитель - «Всезнайка»**

**-** Посадить рядом с позитивным родителем или собой

- Время от времени напоминать ему, что другие тоже хотят высказаться

- Дать ему возможность сформулировать промежуточные заключения

- Иногда задавать ему сложные специальные вопросы, на которые ответить сможете только вы

**Родитель – «Трусишка»**

**-** Задавать несложные вопросы

- Обращаться к нему с предложением, пояснить свое замечание

- Помогать формулировать мысли

- Специально благодарить за любой вклад в беседу, но делать это тактично

- Обращаться к нему приблизительно так «Все бы хотели услышать и ваше мнение»

**Родитель – «Важная птица»**

**-** Равноправное положение с остальными

- Не допускать ни какой критики в адрес присутствующих или отсутствующих родителей

- Использование приема «Да - но»

**Родитель – «Незаинтересованный»**

**-**Задавать вопросы информационного характера

- Придать беседе интересную и привлекательную форму

- Попытаться выяснить, что интересует его лично.

**Обсуждение:**

-Какие эмоции вы испытывали, от тех или иных портретов родителей?

-Были ли в вашей практике все перечисленные родители?

-Удалось ли выстроить с ними общение?

**Игра «Найди свою семью».**

Каждый участник получает карточку с названием животного. Читает карточку и убирает ее, никому не показывая. Задача каждого найти свою семью. Главное условие общаться только на невербальном уровне, то есть, нельзя говорить и издавать характерные звуки животного. Использовать  можно только жесты, взгляд, характерные позы, походку.

**Психолог**: После установления контакта с родителем начинается вербальное общение. Мы точно знаем, что не только от того что мы говорим, и но и от того как мы говорим, зависит успешность беседы.

**Упражнение «Выбери фразу».**

**Психолог**: Чтобы речь педагога положительно воздействовала на родителей,

нужно выбирать фразы, исключающие срабатывание психологической защиты у родителей. Вашему вниманию представлены фразы. Выделите, на ваш взгляд, «неудачные» фразы красным цветом, а «нежелательные» в паре с

«желательными» – синей стрелочкой так, чтобы стрелка шла от «нежелательной» фразы к «желательной».

зачеркнуть «неудачные», оставить «удачные» и объяснить свой выбор.

1. Извините, если я помешала... (Неудачные фразы: в ответ можно услышать «Помешали…»)

2. Я бы хотела... (8)

3. Вероятно, вы об этом еще не слышали...(17)

4. **Вам будет интересно узнать...**

5. Я бы хотела еще раз услышать... (Неудачные фразы)

6. Мне представляется интересным то, что…(4)

7. Я пришла к такому выводу что...(9)

8. **Вы хотите...**

9. **Думается, ваша проблема заключается в том, что...**

10. Давайте с вами быстро обсудим... (Неудачные фразы: в ответ можно услышать быстро не получится мне некогда)

11. **Как вы знаете**...

12.Хотя вам это и известно...(16)

13. Пожалуйста, если у вас есть время меня выслушать...(Неудачные фразы: в ответ можно услышать «Нет времени…»)

14. Вы, конечно, об этом еще не знаете...(11)

15. А у меня на этот счет другое мнение... (Неудачные фразы: в ответ можно услышать «Оставьте его при себе»)

16. **Конечно, вам уже известно...**

17**. Вы, наверное, об этом слышали…**

**Психолог:** **Психотехническое упражнение "Давление"**

Цель: осознание разных моделей в общении и взаимодействии с

партнером, установка на равноправное общение. Встаньте друг против друга, поднимите руки на уровне груди и слегка прикоснитесь друг к другу ладонями. Договоритесь, кто будет ведущим. Задача ведущего - слегка надавить на ладони своего партнера. Затем, поменяйтесь ролями и повторите движение давления на ладони партнера по игре. Скажите, в какой ситуации вам было эмоционально комфортнее: когда Вы давили или когда Ваш партнер давил на ваши ладони? Возможно вы не

испытали приятных минут ни в первом, ни во втором случае. Тогда,

попробуйте не давить друг на друга, выполняйте совместные движения обращенными друг к другу ладонями рук так, что бы между Вами возникло взаимное ощущение тепла *(психоэнергетический контакт)*. Почувствовали ли вы, на сколько приятнее взаимодействовать на равных, а не добиваться превосходства? Не забывайте, что стремясь к психологическому давлению на партнера по общению *(родитель, ребенок,*

*коллега)* мы рискуем вызвать у него реакцию не подчинения, а возмущения. И вместо помощи, он просто откажется от контакта с нами.

**Психолог: Упражнение «Тренировка интонации»**

Психолог раздает участникам по 2 карточки с фразой и комментарием, с какой интонацией ее произнести. Участники по очереди выполняют упражнение в парах. А мы с коллегами попробуем догадаться, с какой интонацией вы произнесли фразу.

(Карточки с различными интонациями в приложении№2)

**Обсуждение:**

- какая интонация наиболее приемлемая в общении с родителями?

-какие варианты фраз дались легче, какие вызвали затруднение.

**Психолог**: **Упражнение «Шушаника Минична»**

Упражнение выполняется в кругу. Каждый участник группы получает карточку, на которой написано имя и отчество. Психолог начинает: «Меня зовут Шушаника Минична». Затем он спрашивает участника тренинга, находящегося рядом: «Скажите, пожалуйста, как вас зовут?» Тот читает вслух имя на карточке, например: «Глориоза Провна». В ответ на это психолог должен ответить любой фразой, при этом обязательно повторить услышанное имя собеседника. Например: «Очень приятно Глориоза Провна, с вами познакомиться» или «Какое у вас необычное, красивое имя, Глориоза Провна». Затем «Глориоза Провна» обращается к следующему соседу: « Меня зовут Глориоза Провна», Скажите, пожалуйста, как вас зовут?» Тот называет свое имя. Глориоза Провна делает ему комплимент. И т. д. до тех пор, пока очередь не дойдет до первого участника (т.е. каждый участник должен сам представится – прочитать свое имя и повторить имя собеседника).(Образцы карточек с именами даны в приложении №1)

**Обсуждение:** -Легко ли далось им это упражнение?

**Психолог-** Я надеюсь, что сегодня вы почерпнули что-то интересное для себя, и это поможет вам достичь взаимопонимания с родителями  воспитанников. Успехов Вам в профессиональной деятельности! СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Приложение №1

**КАРТОЧКИ К УПРАЖНЕНИЮ**

**«ШУШАНИКА МИНИЧНА»**

|  |
| --- |
| **Глориоза Провна Вильгельмина Авелевна** |
| **Вивиана Ионична Геновефа Иринеевна** |
| **Феосения Патрикиевна Савватия Стратониковна** |
| **Беата Нифонтовна Вожена Гедеоновна** |
| **Антигона Маевна Домитилла Ювенальевна** |
| **Синклитикия Рубеновна Препедигна Аристидовна** |
| **Вестита Евменьевна Ермиония Питиримовна** |
| **Апфия Мартирьевна Вевея Вуколовна** |
| **Нунехия Амфилохьевна Голиндуха Хрисанфовна** |
| **Геласия Доримедонтовна Аста Радиевна** |
| **Агафоклия Наркисовна Иовилла Иеронимовна** |
| **Рипсимия Флегонтовна Кетевань Варнавична** |
| **Велимира Афинодоровна Ксафиппа Викулична** |

Приложение №2

|  |  |
| --- | --- |
| Произнести фразу:  **Мне не безразличны успехи Вашего ребенка**  (с иронией) | Произнести фразу:  **Мне хотелось бы большей откровенности в нашем разговоре**  (с иронией) |
| Произнести фразу:  **Мне не безразличны успехи Вашего ребенка**  (с упреком) | Произнести фразу:  **Мне хотелось бы большей откровенности в нашем разговоре** (доброжелательно) |
| Произнести фразу:  **Мне не безразличны успехи Вашего ребенка**  (с безразличием) | Произнести фразу:  **Мне хотелось бы большей откровенности в нашем разговоре**  (с упреком) |
| Произнести фразу:  **Мне не безразличны успехи Вашего ребенка**  (требовательно) | Произнести фразу:  **Мне хотелось бы большей откровенности в нашем разговоре**  (с безразличием) |
| Произнести фразу:  **Мне не безразличны успехи Вашего ребенка**  (доброжелательно) | Произнести фразу:  **Мне хотелось бы большей откровенности в нашем разговоре** (требовательно) |

Приложение №3

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| **Карточка 1**  **Создайте обобщенный портрет «позитивного родителя»** | **Карточка 2**  **Создайте обобщенный портрет «вздорного» родителя** |
| **Карточка 3**  **Создайте обобщенный портрет родителя - «всезнайки»** | **Карточка 4**  **Создайте обобщенный портрет родителя – «трусишки»** |
| **Карточка 5**  **Создайте обобщенный портрет «незаинтересованного» родителя** | **Карточка 6**  **Создайте обобщенный портрет родителя – «важная птица»** |
|  |  |

Приложение №4

|  |  |
| --- | --- |
| **Приятный собеседник, добродушный, трудолюбивый. Взаимодействие с ним вызывает положительные чувства. Умеет выслушать и сделать конструктивные предложения. Разумно смотреть на ситуацию. В разговоре улыбается, кивает, проявляет признаки «активного слушания». Поддерживает то, что говорит педагог. При этом может высказать конструктивно и тактично свою точку зрения. Высказывает позитивную торчку зрения, на решение проблемы. Жесты и позы открытые** | **Часто выходит за профессиональные рамки беседы. Нетерпеливый, несдержанный, возбужденный. Перебивает и выкрикивает с места. Часто начинает с фразы «Нет!», «Погодите!», «Вы говорите неверно!», «Я не согласен!», «Почему!» (возмущенно). Жестикуляция активная, много резких движений. Подскакивает когда выкрикивает несогласие.** |
| **Думает, что все знает наилучшим образом, но его мнение часто не разумно. Обо всем у него свое мнение. Всегда требует слова. Часто слышится в речи «Я читал…», «В интернете пишут…», «Вы неправы…». Пытается ссылаться на авторитетные источники, но делает это ошибочно.** | **Проявляет неуверенность в публичных выступлениях. Охотно промолчит, боясь сказать что-нибудь такое, что, по его мнению, может выглядеть глупо. Выглядит неброско, занимает место в «уголке». Прячет взгляд. Поза и жесты закрытые.** |
| **Тема беседы вообще не интересует такого собеседника. Он бы охотнее «проспал» всю беседу. Взгляд скучающий. «Сидит в телефоне». Демонстративно смотрит на часы, вздыхает, думает «когда это все закончится»** | **Не выносит критики-ни прямой, ни косвенной. Ведет себя как человек, обладающий большим самомнением. Чаще всего этот родитель, по образованию, связан с педагогикой или психологией. Садится напротив педагога. Сидит, откинувшись на спинку стула, нога на ногу. Периодически может позволить ухмыльнуться на то, что говорит педагог. Говорит обычно после того, как пройдет дискуссия и выскажутся все. Начинает предложение с местоимения Я. «Я читала…» . Часто ссылается на фамилии исследователей, авторитетные лица. Говорит мало, но четко выражает свое большое самомнение.** |
|  |  |
|  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **- Вместе выяснить и завершить рассмотрение отдельных вопросов**  **- Следить за тем, чтобы все остальные собеседники были согласны с его позитивным подходом**  **- В спорных и трудных случаях искать поддержку у собеседника этого типа.** | **- Спорные моменты до беседы**  **- Хладнокровие**  **- Постараться привлечь его на свою сторону**  **- Когда есть возможность, предоставить другим родителям, опровергнуть его утверждения, а затем, отклонить их**  **- Следить за тем, чтобы при принятии решения учитывались его предложения.** |
| **- Посадить рядом с позитивным родителем или собой**  **- Время от времени напоминать ему, что другие тоже хотят высказаться**  **- Дать ему возможность сформулировать промежуточные заключения**  **- Иногда задавать ему сложные специальные вопросы, на которые ответить сможете только вы** | **-** **Задавать несложные вопросы**  **- Обращаться к нему с предложением, пояснить свое замечание**  **- Помогать формулировать мысли**  **- Специально благодарить за любой вклад в беседу, но делать это тактично**  **- Обращаться к нему приблизительно так «Все бы хотели услышать и ваше мнение»** |
| **Равноправное положение с остальными**  **- Не допускать ни какой критики в адрес присутствующих или отсутствующих родителей**  **- Использование приема «Да - но»** | **Задавать вопросы информационного характера**  **- Придать беседе интересную и привлекательную форму**  **- Попытаться выяснить, что интересует его лично.** |