



СОЦИАЛЬНО- ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ С СЕМЬЯМИ ВОСПИТАННИКОВ

**Мишакова Галина Александровна,
кандидат психологических наук
Кафедра развития дошкольного образования и
кадрового ресурса в ОО**

СОЦИАЛЬНО- ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ



Основные задачи взаимодействия педагогов и родителей:

- 1) Установить партнерские отношения с семьей каждого воспитанника;
- 2) Объединить усилия для развития и воспитания детей;
- 3) Создать атмосферу взаимопонимания, общности интересов, эмоциональной взаимоподдержки;
- 4) Активизировать и обогащать воспитательные умения родителей;
- 5) Поддерживать уверенность родителей **в** собственных педагогических возможностях.

ПРИНЦИПЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С РОДИТЕЛЯМИ

- Доброжелательный стиль общения педагогов с родителями.
- Индивидуальный подход.
- Сотрудничество, а не наставничество.
- Готовимся серьезно.
- Динамичность.



ВОВЛЕЧЕНИЕ РОДИТЕЛЕЙ В ЕДИНОЕ ПРОСТРАНСТВО ДЕТСКОГО РАЗВИТИЯ

- 1) Работа с коллективом ДООУ по организации взаимодействия с семьей, ознакомление педагогов с системой новых форм работы с родителями (например: Клубы по интересам).
- 2) Повышение педагогической культуры родителей.
- 3) Вовлечение родителей в деятельность ДООУ, совместная работа по обмену опытом.



ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

- Взаимодействие – процесс непосредственного и опосредованного воздействия субъектов друг на друга, порождающий их взаимную обусловленность и связь.

Цели взаимодействия:

- Информационная (обмен знаниями);
- Формирование компетентностей (умений, навыков, развитие личностных и деловых качеств);
- Формирование отношения к себе, другим людям и обществу в целом;
- Обмен деятельностью (приемы, техники, средства и технологии);
- Осуществление коррекции (мотивирование);
- Обмен эмоциональными состояниями;
- Обмен ценностями.



КРИТЕРИИ ВЫДЕЛЕНИЯ СТИЛЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Характер активности в позиции партнеров:

- в продуктивном стиле – «рядом с партнером» (горизонтальное общение);
- в непродуктивном стиле – «над партнером» (вертикальное общение).

Характер выдвигаемых целей:

- в продуктивном стиле – партнеры совместно разрабатывают близкие и дальние цели (тактику и стратегию);
- в непродуктивном стиле – доминирующий партнер выдвигает только близкие цели, не обсуждая их с партнером;

Характер отношений между партнерами:

- в продуктивном стиле – доброжелательность и доверие;
- в непродуктивном стиле – агрессия, обида, раздражение;



КРИТЕРИИ ВЫДЕЛЕНИЯ СТИЛЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Характер ответственности:

- в продуктивном стиле – за результаты ответственны все участники взаимодействия;
- в непродуктивном стиле – ответственность перекладывается на доминирующего партнера;

Характер функционирования механизма идентификации:

идентификация или обособление между партнерами.

Условия эффективного взаимодействия:

- равенство психологических позиций социальных субъектов независимо от их социального статуса и возраста;
- равенство в признании активной коммуникативной роли друг друга;
- равенство в психологической взаимоподдержке.



ТИПЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Наиболее распространенным является дихотомическое деление: **кооперация и конкуренция** (согласие и конфликт, приспособление и оппозиция).

Кооперация — это такое взаимодействие, при котором его субъекты достигают взаимного соглашения о преследуемых целях и стремятся не нарушать его, пока совпадают их интересы.

Конкуренция — это взаимодействие, характеризующееся достижением индивидуальных или групповых целей и интересов в условиях противоборства между людьми.

Ведущие стратегии поведения:

1. **Сотрудничество**, направленное на полное удовлетворение участниками взаимодействия своих потребностей (реализуется либо мотив кооперации, либо мотив конкуренции).
2. **Противодействие**, предполагающее ориентацию на свои цели без учета целей партнеров по общению (индивидуализм).
3. **Компромисс**, реализующийся в частном достижении целей партнеров ради условного равенства.
4. **Уступчивость**, предполагающая жертву собственных интересов для достижения целей партнера (альтруизм).
5. **Избегание**, которое представляет собой уход от контакта, потерю собственных целей для исключения выигрыша другого.



ТИПОЛОГИЯ НАМЕРЕНИЙ

- **Дополнительным** называется такое взаимодействие, при котором партнеры адекватно воспринимают позицию друг друга.
- **Пересекающееся** — это такое взаимодействие, в процессе которого партнер, с одной стороны, демонстрирует неадекватность понимания позиций и действий другого участника взаимодействия, а с другой, ярко проявляет свои собственные намерения и действия.
- **Скрытое** взаимодействие включает в себя одновременно два уровня: явный, выраженный словесно, и скрытый, подразумеваемый. Оно предполагает либо глубокое знание партнера, либо большую чувствительность к невербальным средствам общения — тону голоса, интонации, мимике и жестам, поскольку именно они передают скрытое содержание.

СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТНОЙ СИТУАЦИИ

<https://psyttests.org/conflict/spks.html>

- 1. Приспособление** - сглаживание противоречий, даже в ущерб своим интересам.

- 2. Компромисс** - добровольно предоставлено взаимных уступок.

- 3. Сотрудничество** - совместная выработка решений, удовлетворяющего интересы сторон.

- 4. Игнорирование** - попытка выхода из конфликтной ситуации, не решая ее.

- 5. Соперничество** - открытая борьба за свои интересы, упорное отстаивание своей позиции.




СОПЕРНИЧЕСТВО – «АКУЛА»



Соперничество – взаимодействие, основанное на стремлении человека добиться удовлетворения своих интересов в ущерб интересам другого.

ВЫИГРЫШ - ПРОИГРЫШ

Тактические действия «Акулы»:

- жестко контролирует действия противника и его источники информации;
- постоянно и преднамеренно давит на противника всеми доступными средствами;
- использует обман, хитрость, пытаясь завладеть положением;
- провоцирует противника на непродуманные шаги и ошибки;
- выражает нежелание вступать в диалог, так как уверен в своей правоте, и эта уверенность переходит в самоуверенность.

ПРИСПОСОБЛЕНИЕ «ПЛЮШЕВЫЙ МЕДВЕДЬ».

Приспособление – взаимодействие, при котором человек готов поступиться своими интересами и уступить другому человеку ради того, чтобы избежать противостояния.

НЕВЫИГРЫШ - ВЫИГРЫШ

Тактические действия «Плюшевого Мишки»:

- постоянное соглашательство с требованиями противника, т.е. делает максимальные уступки;
- постоянная демонстрация непритязания на победу или серьезное сопротивление;
- потакает противнику, льстит.





Уклонение (уход) как стиль взаимодействия характеризуется явным отсутствием вовлечения в проблемную ситуацию, нежеланием сотрудничать с кем-либо и прилагать активные усилия для осуществления собственных интересов, стремлением уйти от взаимодействия/конфликта.

ПРОИГРЫШ – ПРОИГРЫШ

Тактические действия «Черепахи»:

- отказывается вступать в диалог, применяя тактику демонстративного ухода;
- избегает применения силовых приемов;
- игнорирует всю информацию от противника, не доверяет фактам и не собирает их;
- отрицает серьезность и остроту конфликта;
- систематически медлит в принятии решений, всегда опаздывает, так как боится делать ответный ход.

Данная стратегия подразумевает решение проблемных ситуаций путем взаимных уступок обеих сторон. Каждый участник идет на уступки, жертвуя какими-то своими интересами взамен на уступки другого, чтобы в итоге прийти к общему решению, которое будет устраивать их обоих.

НЕПРОИГРЫШ – НЕПРОИГРЫШ



Тактические действия «Лисы»:

- торгуется, любит людей, которые умеют торговаться;
- использует обман, лесть для подчеркивания не очень выраженных качеств у противника;
- ориентирована на равенство в распределении, действует по принципу: «Всем сестрам – по серьгам».

СОТРУДНИЧЕСТВО – «СОВА»

Сотрудничество - это стремление выработать решение, полностью удовлетворяющее интересам обеих сторон. Стил ь строится на взаимном уважении, способствует сохранению прочных, длительных отношений.

ВЫИГРЫШ – ВЫИГРЫШ



Тактические действия «Совы»:

- собирает информацию о конфликте, о сути проблемы, о противнике;
- ведет подсчет своих ресурсов и ресурсов противника для выработки альтернативных предложений;
- обсуждает конфликт открыто, не боится разногласий, старается определить конфликт;
- если противник предлагает что-то здоровое, разумное, то **это** принимается.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

