**Мастер-класс по теме:**

**«Методы активизации родителей в решении**

**воспитательно - образовательных задач ДОУ»**

**Цель:** повышение уровня профессионального мастерства педагогов в вопросах использования методов активизации родителей.

**Метод убеждения как метод формирования сознания личности.**

***Метод убеждения задействуется для:***

*- долговременного изменения представлений и установок человека в требуемом направлении;*

*- привлечения к сотрудничеству;*

*- побуждения объекта к нужному поступку.*

***Существуют правила эффективности метода:***

1. Обращение к человеку по имени. *Для человека нет сладостнее звука, чем звучание его имени. Все имена родителей нужно знать наизусть.*
2. Привлечение внимания. *Люди чаще говорят «да» тем людям, которых они знают и любят. Педагог должен выглядеть привлекательно, речь должна быть подготовленной, мимика и жесты сдержаны и уместны.*
3. Процесс убеждения, пожалуй, самый сложный среди остальных способов организаторского воздействия. Ведущее место при этом процессе занимает аргументирование. *Использовать аргументы можно с ссылкой на авторитетный источник или на собственный практический опыт. Некоторые люди владеют этим с детства.*

**Видеоролик «Дети находят нужный аргумент» из передачи «Устами младенца»**

4. Обоснование чёткого плана действия. *Рассказать, как достичь нужного результата, какую помощь при этом хотите получить от родителей.*

5. Подчёркивание общих целей. *Употребление в речи таких фраз: «Мы – одна команда!», «Мы вместе добьёмся многого».*

6. Обращение к лимиту времени. *Каждый новый совместный проект регламентировать временем, указывать четкие сроки.*

**Упражнение для всей аудитории педагогов «Подбери аргумент».**

**Тема:** «Убеждение папы для принятия участия в строительстве снежной горки»

Один из аргументов, который вы можете использовать – аргумент, дающий своего рода психологическое удовлетворение, поскольку он апеллирует к позитивным ожиданиям. Его часто используют продавцы одежды и косметики:

*- Выйдите в этом платье, Вас никто не узнает или муж потеряет дар речи или все Вас будут путать с дочерью и т.п.*

А теперь представьте, папа неохотно беседует с Вами на тему зимних построек. Вам необходимо его уговорить, описывая благополучный исход событий после его нелёгкого труда.

**Пример**:

- *Сын будет гордиться Вами. Все папы другой группы обзавидуются. Мы с Вашей горкой ещё победим в конкурсе зимних построек.* *Дети всю зиму будут Вас вспоминать. Заведующая обязательно отметит Ваше участие достойной наградой и т.п.*

За каждый предлагаемый вариант - буклет по работе с родителями.

**Вопрос к аудитории:**

- Какой метод Вашей активизации я использовала? (**Стимулирования)**

**Стимулировать –** значит побуждать, давать импульс, толчок мысли, чувству и действию.

**Работа с группой коллег, у кого собственные дети посещают дошкольное учреждение.**

***1. Упражнение «Идеальный воспитатель».***

***Цель:*** разъяснить родителям, что главные и первые воспитатели – это они сами.

*- Уважаемые родители, представьте себе идеального воспитателя для своего ребёнка. Какими важными качествами он должен обладать?*

*Все эти критерии изложите, пожалуйста, в списке столбиком.*

*У кого из Вас список будет полнее, тот получит приз. У Вас целая минута.*

*- Какой приём метода стимулирования я сейчас использую в работе с родителями?* ***(соревнование)***

**Соревнование –** это стремление к первенству, приоритету, самоутверждение свойственно всем людям.

Вручается приз тому, у кого полнее список.

**Поощрение –** сигнал о состоявшемся самоутверждении.

Зачитывается список призёра.

- *Для ребёнка первые воспитатели - это родители. Вы сами соответствуете этим критериям?*

2. ***Упражнение «Подтверди свою любовь к ребёнку».***

***Цель:*** побуждение к самоконтролю, активизация родителей к желанию помочь своему ребёнку.

- *Уважаемые родители, Вы любите своего ребёнка? Прошу подтвердить это в своей расписке. После слова «расписка» нужно красиво и понятно написать «Я очень люблю своего ребёнка» левой рукой (музыка).*

*- Какие ощущения возникли во время заполнения расписки?*

***Вывод:*** *у ребёнка тоже есть несформированные навыки, также как и Вам, ему трудно учиться новому. Ему очень необходима Ваша помощь и поддержка.*

**Итог**

- При использовании различных методов на практике могут быть очень полезными следующие выводы:

1. Ни один отдельно взятый метод не может дать результата в полном объёме.
2. Ни один из методов не является универсальным и, потому хороших результатов можно добиться при использовании не просто нескольких, а целого ряда методов.
3. Каждому замочку нужен свой ключик. Методы убеждения и аргументы, сработавшие в разговоре с одними родителями, могут не привести к ожидаемому результату в разговоре с другими.

**Не победить, а убедить – вот что достойно славы!**