

Государственное бюджетное дошкольное образовательное учреждение детский сад №35
Невского района Санкт-Петербурга

Семинар-практикум

**Диалог в образовательном пространстве:
говорим, слышим, понимаем!**

18 декабря 2025

Три круга диалога

С детьми

чтобы слышать
и быть
услышанными

С родителями

чтобы строить
доверие

С коллегами

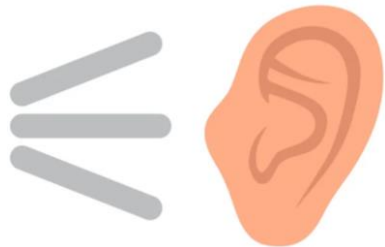
чтобы
чувствовать
поддержку

Умеем ли мы слушать и слышать?

- ▶ Не отвлекаюсь ли я на что-то постороннее во время беседы?
- ▶ Делаю ли я поспешные выводы?
- ▶ Обдумываю, как сформулировать ответ, вместо того, чтобы прослушать до конца?
- ▶ Думаю/мечтаю о чем-то другом?
- ▶ Часто ли перебиваю?
- ▶ Склонен ли я выдавать эмоционально окрашенную реакцию на речь оппонента?

Почему так важен диалог?

Учит нас
слушать



Помогает
решать
конфликты



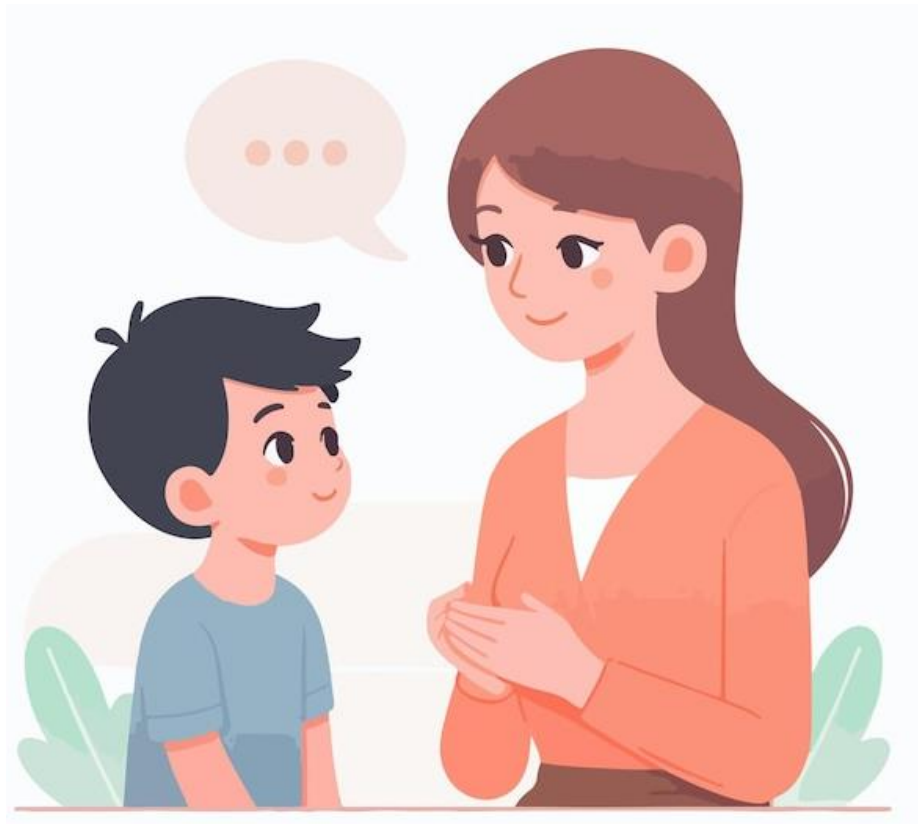
Развивает
мышление



Делает нас
человечнее



**Диалог
с детьми:
мы — взрослый,
который слышит**



Диалог без слов: как мы понимаем





И без слов понятно: читаем сигналы малышей

Ключ к восприятию ребенка — внимание к его мимике, жестам и звукам.

Куракина Анастасия Олеговна, воспитатель ГБДОУ №62

Роль невербального общения в развитии ребенка

Дети 1,5–2 лет не владеют речью, но активно коммуницируют через невербальные сигналы. Эти проявления формируют фундамент доверия и безопасности, что важно для гармоничного развития личности в этот период.



Основные методы наблюдения за поведением детей раннего возраста

01

Изучение мимических выражений, жестов и звуковых реакций в различных ситуациях помогает понять эмоциональное состояние ребенка в конкретный момент.

02

Систематическое ведение дневников поведения и применение аудиовизуальной фиксации обеспечивают точный и объективный анализ невербальных сигналов.

03

Использование стандартизированных критериев позволяет выявлять тревожные проявления и эмоциональные изменения у детей раннего возраста своевременно.

Типичные невербальные сигналы у детей: примеры и их интерпретация



Выражение недовольства через плач и отталкивающие жесты

Плач и запрокинутые головы часто означают отказ или дискомфорт. Понимание таких проявлений помогает взрослым корректно реагировать на потребности ребенка.



Желание привлечь внимание с помощью махания руками

Дети активно машут руками или стучат по предметам, чтобы заявить о себе. Эти действия — первые формы активной коммуникации с окружением.



Проявление интереса через пристальный взгляд и наклон головы

Увлечённость новыми предметами или событиями выражается в сосредоточенном взгляде и наклоне головы. Такой сигнал свидетельствует о готовности к познанию.



Рекомендации по наблюдению и интерпретации невербальных сигналов

Регулярное и систематическое наблюдение за поведением ребенка позволяет выявлять ранние признаки эмоций и потребностей без речевого общения.

01

Включение семьи в процесс наблюдений улучшает взаимопонимание и помогает создавать единые стратегии взаимодействия с малышом.

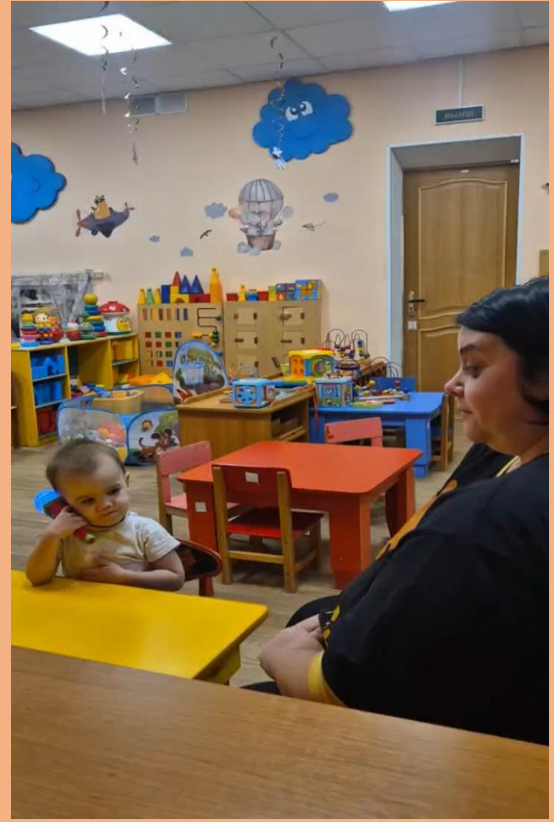
03

Документирование обнаруженных сигналов способствует анализу динамики развития и формированию индивидуальных программ поддержки ребенка.

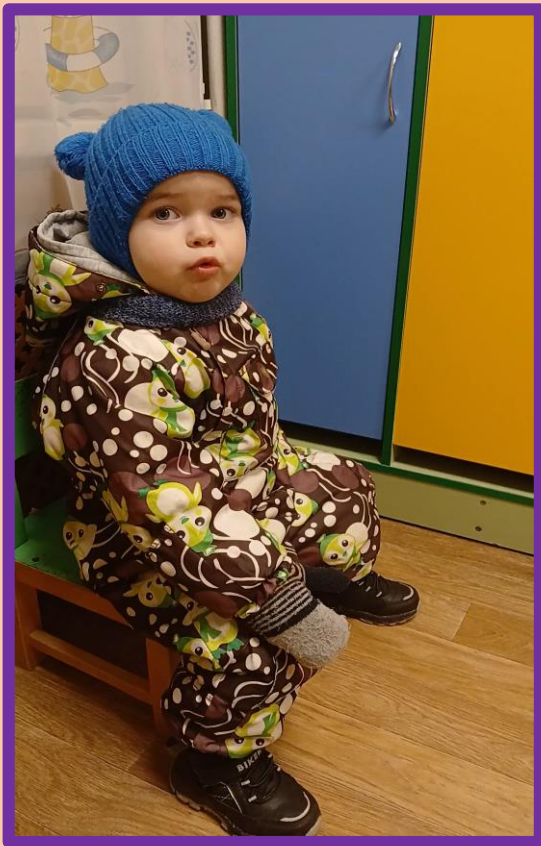
02

Использование кейсов успешных интервенций демонстрирует эффективность подходов, основанных на точном анализе невербальных проявлений.

04



Анализ звуков и вокализаций в коммуникации детей



Лепет как основа развития речи и выражения эмоций

Лепет включает разнообразные звуки и интонации, отражающие эмоциональное состояние и заинтересованность ребенка в общении с окружающими.

Плач и вздохи: выражение потребности и дискомфорта

Различные по интенсивности плачи и вздохи сигнализируют о физическом или эмоциональном неудовлетворении, требующем внимания взрослых.

Интонационные вариации: ключ к пониманию настроения

Изменение высоты и тембра голоса помогает интерпретировать позитивные и негативные эмоции, что повышает точность диагностики состояния ребенка.

Доказательная база влияния невербальных сигналов

Ускорение речевого развития посредством раннего мониторинга

Исследования подтверждают, что раннее выявление и интерпретация невербальных сигналов способствуют более быстрому развитию речи у детей. Это открывает возможности для своевременной коррекции и поддержки.

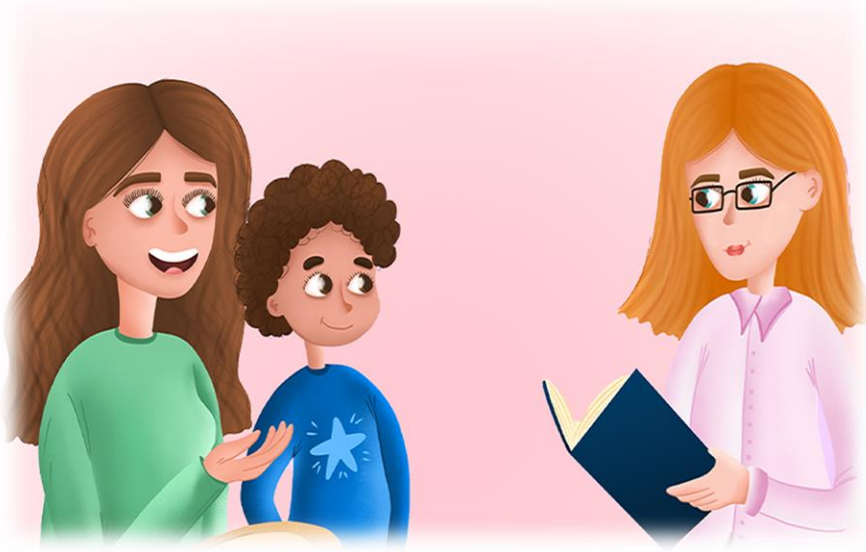


Заключение: необходимость систематического наблюдения

Систематическое наблюдение за невербальными сигналами повышает качество ранней диагностики и поддержки развития ребенка.

Диалог с родителями: мы — партнёры





ЭФФЕКТИВНЫЙ ДИАЛОГ С РОДИТЕЛЯМИ: КЛЮЧЕВЫЕ ПРИЕМЫ КОММУНИКАЦИИ

Старковская Анна Владимировна,
педагог-психолог ГБДОУ №35

Особенности коммуникации педагога с родителями

Соблюдение профессиональных границ и этических норм:

- Конфиденциальность
- Фокус на решении проблем
- Уважение родительской позиции

Тактичности и эмоциональная уравновешенность

Барьеры коммуникации с родителями

1. Стилиевые
2. Этнокультурные
3. Эмоциональные
4. Возрастные
5. Барьеры из-за ответственности и ролей



Ключевые приемы коммуникации

1. Активное слушание
2. Использование «Я-высказываний»
3. Формулировка поведения, а не ребёнка
4. Поддержка и комплименты
5. Поиск общих целей и решений
6. Чёткость и конкретика

Использования «Я-высказываний»

«Ты»-высказывания

- Вы опять опоздали и привели Сашу после начала занятия!
- Вы опять не принесли спортивную обувь, и Маша пропустит физкультуру

«Я»-высказывания

- Мне важно, чтобы все дети усвоили материал. И Саша мог бы успеть подготовиться к занятию.
- Я вижу, как Маше нравятся спортивные занятия, но она огорчается, когда не может их посещать.

«Танец границ»



Типы родительских позиций

- Авторитетные
- Тревожные
- Конфликтные
- Отстраненные



Фразы-помощники по типам родительских позиций

Тревожные

«Похоже, что Вы беспокоитесь...»

«Поговорим о чем-то конкретном?»

«Замечательно, что вы так внимательны к ...»

Конфликтные

«Расскажите, пожалуйста, что у ребенка получается хорошо по Вашим наблюдениям?»

«Попробуем вместе подумать, что можно сделать?»

Отстраненные

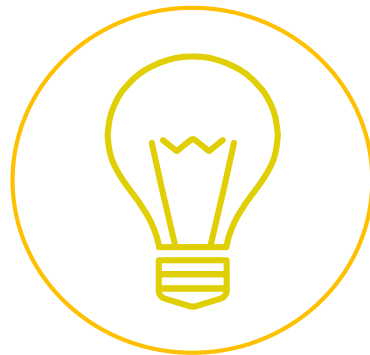
«А что Вы думаете по этому поводу?»

«Возможно, нам стоит подумать о том, чтобы...»

«Может у Вас есть какие-то вопросы или предложения по этому поводу?»

Фразы-помощники

- «Здравствуйте! Рад(а) видеть вас!»
- «Спасибо, что уделите время.»
- «Так, значит... правильно?»
- «Я слышу, Вы считаете, что...»
- «А что вы думаете по этому поводу?»
- «Интересно, что Вы говорите о...»
- «Как вы считаете, как сейчас мы можем помочь ребенку?»
- «Если у Вас возникнут вопросы или что-то непонятно, обращайтесь.»

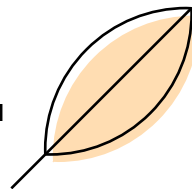


**Диалог
в коллективе:
мы — команда**



Педагогическая коммуникация: стратегии профессионального общения

Александрова Татьяна Владимировна,
Кандида психологических наук, доцент каф.возрастной психологии и педагогики
семьи РГПУ им. А.И. Герцена,
педагог-психолог ГБДОУ №35



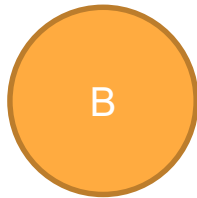
Профессиональная коммуникация

Коммуникация, которая
осуществляется специалистами в ходе
профессиональной деятельности с
целью обмена профессиональной
информацией

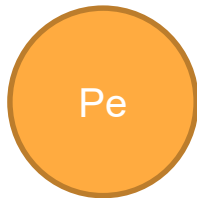
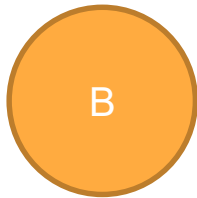




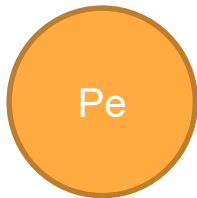
Надо



Возможно,
разумно



Хочу



ИСКУССТВО
нравится людям

*ДЕЛАТЬ «ПОДАРКИ»
РЕБЕНКУ
И НЕ ДРАЗНИТЬ
РОДИТЕЛЯ СВОЕГО
СОБЕСЕДНИКА*

Приемы аттракции

Правило 15 секунд

*

Улыбка

*

Комплимент



Имя собеседника

*

Внушение значимости



Этапы профессионального общения между коллегами

Этап 1. Начало беседы: установление контакта

Этап 2. Передача информации

Этап 3. Аргументирование и опровержение доводов
партнера

Этап 4. Принятие решения

Этап 5. Завершение беседы: выход из контакта

Этап 1. Начало беседы: установление контакта

Цель, задачи	Как достигается
<ul style="list-style-type: none">• установить контакт с собеседником;• создать доброжелательную атмосферу доверия и взаимопонимания;• заинтересовать предметом беседы;• при необходимости перехватить инициативу	<ul style="list-style-type: none">• <i>Улыбка + доброжелательный взгляд + приветствие (при необходимости –рукопожатие) + обращение по имени-отчеству</i>• <i>Приемы на установление контакта</i>

Этап 2. Передача информации

Цель, задачи	Как достигается
<ul style="list-style-type: none">Донести информацию до собеседника	<ul style="list-style-type: none"><i>Собираем специальную информацию по проблемам, запросам и пожеланиям партнера и выявляем его мотивы и цели</i><i>Передаем запланированную информацию в форме монолога</i><i>Формируем основы для аргументации</i><i>Анализируем и проверяем позицию собеседника уточняющими вопросам</i><i>Смягчаем возникшие противоречия, используя фразы: «Давайте еще раз подумаем/взвесим...», «А если предположить...»</i><i>Предполагаем конечные возможности в решении проблемы</i>

Этап 3. Аргументирование и опровержение доводов партнера

Цель, задачи	Как достигается
<ul style="list-style-type: none">Обсудить важно, потенциально возможное решение	<ul style="list-style-type: none"><i>Занимаем позицию по обсуждаемой проблеме и обосновываем ее</i><i>Слушаем возражения партнера и его доводы</i><i>Опровергаем доводы партнера и подталкиваем его к принятию нужного решения</i>

Этап 4. Принятие решения

Цель, задачи	Как достигается
Достижение основной или альтернативной (запасной) цели	<ul style="list-style-type: none">• <i>перефразируем (Вы-подход): «Если я Вас правильно понял, Вы сказали, что...»;</i>• <i>задаем вопросы, ставящие партнера перед необходимостью выбора между двумя вариантами ответа</i>• <i>задаем альтернативные вопросы, одна часть которых более выгодна партнеру</i>

Этап 5. Завершение беседы: выход из контакта

Цель, задачи	Как достигается
Подведение итогов, выход из контакта	<ul style="list-style-type: none">• <i>Резюмируем результаты беседы</i>• <i>Стимулируем собеседника к выполнению намеченных действий, используя фразы: «Ваш опыт гарантирует...», «Это Вам по плечу, Вы легко сможете...»</i>• <i>улыбка + имя-отчество + благодарность за понимание/комплимент/похвала + надежда на дальнейшее сотрудничество.</i>



Переводчик с конфликтного на конструктивный

Переформулировка: от оценки — к вопросу и предложению

Перед тем как сказать, спроси себя: «В этой фразе есть оценка или предложение?»

АЛГОРИТМ

Убираем «ты»-обвинение («ты не убрала», «ты забыла»).

Говорим о «нас» и «нашем общем деле» (наша группа, наши дети, наш праздник).

Заканчиваем вопросом или мини-планом («Как нам быть?», «Давай сегодня я сделаю это, а ты — это»).



«Твое предложение украсить группу не очень интересное, нам не победить с этим в конкурсе»

Шаг 1: Убираем оценку («не очень интересное», «не победить»)

Шаг 2: Формулируем вопрос, выясняющий цели или критерии

Шаг 3: Делаем предложение о совместном действии

ПОЧЕМУ ЭТО РАБОТАЕТ:

Вопрос переводит диалог в режим совместного анализа, а не конфронтации.

Предложение задает конкретный следующий шаг и показывает готовность работать в команде.

Исчезает личная оценка («твое — неинтересное»), появляется фокус на результате («наше — выигрышное»).

«Твое предложение украсить группу не очень интересное, нам не победить с этим в конкурсе»

Вариант 1 (с акцентом на критерии конкурса) —

«Давай подумаем над твоей идеей украшения. Какой главный критерий победы в этом конкурсе, на твой взгляд? (вопрос)

Может, добавим к твоему варианту больше интерактива от детей? Например, они могут создать часть элементов своими руками? (предложение)»

Вариант 2 (с акцентом на усиление идеи)

«Ты предложил(а) украсить группу. Как нам сделать эту идею максимально эффектной и запоминающейся для жюри? (вопрос)

Предлагаю провести мозговой штурм: я запишу все наши идеи, а ты будешь предлагать. Начнем с твоего варианта как с базы! (предложение)»

Вариант 3 (короткий и практичный)

«Хочешь, чтобы наше украшение точно впечатлило? (вопрос-провокация)

Давай вместе найдем 3 самых ярких работы с прошлых конкурсов и возьмем их лучшие фишки для твоей задумки. (конкретное предложение)»



Спасибо за внимание!

ПЕДАГОГИЧЕСКОЕ ОБЩЕНИЕ

– это информационное и предметное взаимодействие между участниками образовательного процесса, в ходе которого реализуются, проявляются и формируются их межличностные отношения.

Базируется на ключевых
законах, нормах,
правилах ораторского
искусства, культуры
речи

Характеризуется важными
особенностями, которые
определяются целями и
задачами образовательной
деятельности

Семантический
(смысловой) барьер

Неумение
слушать

Неумение
выражать свои
мысли
(логический
барьер)

Невежливость

Барьер
характера

Плохая техника
речи
(фонетический
барьер)

**КОММУНИКАТИВНЫЕ
БАРЬЕРЫ**

**Речевые
средства**

Высказывания,
вопросы, ответы,
реплики, метафоры,
гиперболы, аллегории
и другие средства
выразительности речи

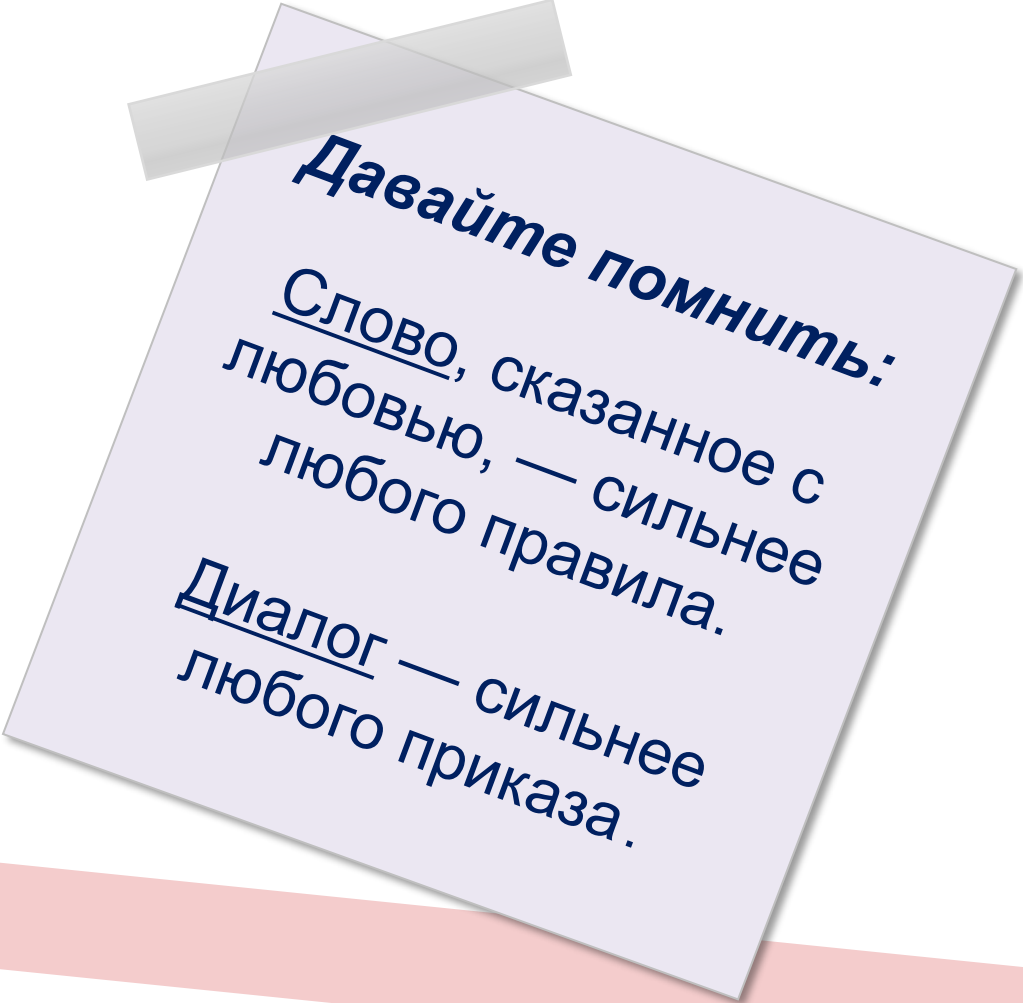
**Экспрессивно-
мимические**

Улыбка, взгляд,
мимика,
выразительные
движения рук и тела,
выразительные
вокализации

**Предметно-
действенные**

Предметные
движения, а также
позы, используемые
для целей общения

ВЕРБАЛЬНЫЕ И НЕВЕРБАЛЬНЫЕ ЗНАКИ



Давайте помнить:

Слово, сказанное с
любовью, — сильнее
любого правила.

Диалог — сильнее
любого приказа.