**Родительское собрание**

**КАК НАУЧИТЬ РЕБЕНКА УЧИТЬСЯ?**

**Цель:** рассмотрение особенностей подхода подростков к учению.

**Задачи:**  помочь формировать потребности в познании у старшеклассников; познакомить с рациональными навыками учебного труда.

**Участники:** классный руководитель, родители.

**Подготовительная работа** - заранее проводится анке­тирование и обрабатываются результаты.

**Анкета «Познавательная потребность подростков»**

 Инструкция. Прочитай анкету и подчеркни тот ответ, который

считаешь правильным.

1 . Как часто ты подолгу занимаешься какой-нибудь умственной работой?

       часто (5 баллов);

       иногда (3);

       редко (1).

2. Что ты предпочитаешь делать, когда задан вопрос на сооб­разительность?

       потрудиться, но самому найти ответ (5);

       когда как (3);

       получить готовый ответ от других (1).

3. Много ли ты читаешь дополнительной литературы?

       много, постоянно (5);

       иногда много, иногда совсем не читаю (3);

       мало или совсем не читаю (1).

4. Часто ли ты задаешь вопросы учителям?

       часто (5);

       иногда (3);

       редко (1).

5. Насколько эмоционально ты относишься к интересному для тебя делу?

•        очень эмоционально (5);

•        когда как (3);

•        эмоции неярко выражены (1).

**Подсчет баллов.** Необходимо разделить полученную сумму баллов на 5. Полученный средний балл соответствует:

*от 3,5 до 5 баллов* - высокому уровню познавательной потребности,

*от 2,5 до 3,5 баллов* - среднему,

*менее 2,5 баллов* - низкому.

Затем можно подсчитать процентное соотношение на всех уровнях.

Количество детей, заполнивших анкеты.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

|  |  |
| --- | --- |
| Балл | Процент (%) |
| 3,5-5 |  |
| 2,5-3,5 |  |
| ДО 2,5 |  |

***Эпиграф:*** «Ленивый человек в бесчестном покое сходен с неподвижною болотною водою, которая, кроме смраду и пре­зренных гадин, ничего не производит». (М.В.Ломоносов)

**Ход собрания**

**I. Вступительное слово классного руководителя**

*Классный руководитель.* Учение в школе, а затем в ин­ституте носит искусственный характер. На занятиях жизненные си­туации только моделируются с помощью учебных задач. Поэтому успешная учеба еще не является залогом того, что ребенок будет иметь хорошие профессиональные навыки.

**II. Анализ анкет**

*Классный руководитель.* Данные анкеты дают нам представление о том, какие уровни познавательной активности наших ребят существуют на сегодняшний момент.

(Озвучиваются результаты анкетирования.)

**III. Лекция**

*Классный руководитель*

Уважаемые родители, я хочу вам предложить ряд правил, которые помогут простимулировать

старшеклассника в его учебной деятельности, Не будем забывать, что в этот период жизни человека учеба, увы, не является главной, ведущей деятельностью. Итак, **правила эффективной учебы.**

**Думайте о том, чего хочет учащийся.** Стимулы, которые надо находить и применять как учителям, так и родителям, должны опи­раться на тонкие, деликатные «подталкивания» учащихся к выпол­нению определенных действий и исключают открытое давление, грубое принуждение. Задача взрослого - сменить направленность устремлений, если они не совпадают с педагогическими целями. Если ваш ребенок курит - ни проповедь, ни пример лошади, уби­той никотином, вам не поможет. Но если вы узнаете, что для ваше­го ребенка важно выиграть соревнование, понравиться девчонке из класса и т. п., то необходимо объяснить ему, что курение может стать причиной неудачи.

**Используйте идентификацию.** Заставляйте ваших детей страстно чего-то желать, пусть это будет даже желание, которое не согласуется с вашими педагогическими намерениями. Глав­ное, чтобы они возникли, и вы могли опереться на них. Сегодня мы все чаще сталкиваемся с инфантилизмом молодых людей: их желания неопределенны, порой их нет совсем, а низменные же­лания подвергают взрослых шоковому состоянию. Подталкивайте ваших детей к нормальным человеческим желаниям, оформляй­те их смутные стремления в прагматические потребности. Тогда и можно будет подобрать конкретные и определенные стимулы для мобилизации усилий.

**Учитывайте интересы и склонности.** Нет школьников, ничем не интересующихся. Есть множество способов обратить «побоч­ные» интересы на мощный стимул воспитания, учения и самосовершенствования.

**Используйте намерения**. Намерение возникает на основе потребности. Например, ребенок выбрал профессию, в которой он хочет в будущем реализовать себя. Он намерен каждый день выполнять определенный объем работ, продумал, распланиро­вал, выделил время из своего бюджета для этого. Подумайте, что будет, если вы грубо вторгнетесь в его намерения. Если мы дадим ему поручение, требующее изменения намеченных планов, мы потерпим неудачу. Но поведение изменится, если старшеклассник поставлен в ситуацию выбора и сам определяет, что и когда ему делать. Находите возможности помочь школьнику в осуществле­нии его намерений.

**Поощряйте желание добиться признания.** Всем людям свойственно желание быть признанными, Многие дети учатся не ради знаний, а ради признания (престижа). Их подгоняет высокий уро­вень притязаний. Не следует пренебрегать этим стимулом. Многие старшеклассники страдают заниженной самооценкой. Им необхо­димо помочь. Ребенку важно показать, что многие люди не смогли реализовать свои возможности из-за необъяснимых слабостей, страхов, беспочвенных переживаний. Некоторым бывает легче остаться без зубов, чем пойти к врачу. Не бросайте школьника в пугающей его ситуации, пока не поможете справиться с ней. Если он боится отвечать у доски, поупражняйтесь с ним наедине. Здесь главное - помочь ребенку обрести уверенность в себе. По­том он самостоятельно сможет бороться со своими страхами. Для 75% школьников с повышенной тревожностью важно одобрение взрослого, сочувствие, а не новые замечания.

**Показывайте последствия совершаемых поступков.** К со­жалению, наши дети не научены становиться на точку зрения другого человека, представлять себе его переживания. Не уме­ют и оценивать последствия совершаемых действий, поступков. Если педагог и родители вовремя, эмоционально и убедительно раскроют глаза ребенку, он получит дополнительный и весомый стимул для изменения поведения в лучшую сторону.

**Признавайте достоинства.** Чтобы вызвать энтузиазм у стар­шеклассников, необходимо признавать и развивать все лучшее, что есть в человеке. Не останавливайтесь перед лестью. Ведь лесть - это то, что человек о себе думает. Этот обман может вы­звать у вашего ребенка прилив новых сил. Порой бывает трудно подобрать одобряющее слово, оценить достижения, признать до­стоинства. Актерствуйте. Не скупитесь на комплименты, превозно­сите достоинства, авансируйте положительные сдвиги. Предпоч­тительнее хвалить, чем критиковать, тогда у ребенка появляется больше возможностей стать таким, каким вы хотите.

**Одобряйте успехи.** Слова и жесты одобрения должны звучать не только в адрес отличившихся, но и тех, кто проявил старание.

**Сделайте работу привлекательной.** Кто скажет, что мытье посуды - интересная, престижная работа? Важно, какое отно­шение, настрой к этой работе будет сформирован у детей. Одна женщина считает мытье посуды интересной, любимой работой, т. к. в детстве ее мама говорила, что если она будет себя хорошо вести, то мама позволит ей помыть посуду, Стремление получить такую награду стимулировало хорошее поведение. Ведь само мы­тье посуды, полученное в награду, и воспринималось как награда.

Поскольку не может быть, чтобы награждали тем, что «наградой» не является. Такие приемы хороши для младших детей. А что же со старшеклассниками? Для них важно ваше отношение к их ошиб­кам, сделанным в ходе выполнения работы. Извлекайте массу сти­мулов из ошибок учащихся: «Прекрасная ошибка!», «Неслучайная ошибка!», «Ошибка, которая ведет к истине!», «Спасибо, твое мне­ние не совсем правильно, но дает пищу для размышлений». Под­черкивайте точность и тонкость наблюдений старшеклассников. Действуйте так, чтобы ошибка казалась легко исправимой, чтобы то, на что вы побуждаете ребенка, казалось ему нетрудным.

**Говорите иногда «надо».** Этот стимул до конца не исчерпал себя еще со времен советской школы. Придавайте ему личностную направ­ленность - «Тебе надо, Кирилл! Ты мужчина!» Старшеклассник должен испытывать удовлетворение от того, что, преодолевая трудности, по­ступил, как подобает взрослому человеку. Кроме того, он должен быть рад, что дело сделано. Это обязательное дополнение к «надо».

**Используйте ситуацию.** Стимулы порой появляются неожи­данно и важно разглядеть их, оценить возможности, быстро сори­ентироваться и обратить на пользу дела. Вспомните Тома Сойера и как ему удалось покрасить забор, практически не приложив усилий. Изобразив увлеченность процессом покраски забора, ответственностью за результат, он сначала заставил себя долго уговаривать и в итоге добился, что за него покрасили весь забор, да еще отдали за это игрушки.

**Давайте шанс.** Стимул «ты можешь, ты добьешься» многолик. «Скажите ребенку, что он глуп или туп, что у него нет способно­стей к чему-то и, что он все делает неправильно, и вы лишите его почти всяких стимулов для самосовершенствования. Но приме­ните противоположный метод: будьте щедры в своем поощрении; создайте впечатление, что в стоящей перед вашим собеседником задаче нет ничего трудного; дайте ему понять, что вы верите в его способность справиться с ней, что у него имеется необходимое внутренне чутье, - и он всю ночь до рассвета будет практиковать­ся, чтобы добиться успеха», - рекомендует Д. Карнеги.

**IV. Работа со схемой**

*Классный руководитель.* Итак, я готова выслушать ваши предложения по выработке стимулов, которые можно ис­пользовать дома. (Родители прямо на памятке записывают совместно вырабо­танные рекомендации (т. е. какие выражения, примеры можно использовать при стимулировании старшеклассников для дости­жения успехов в учебе).)

Порассуждаем?  Начнем с опоры на желания и т. д.

(Работа может быть построена в группах или индивидуально, важно ограничить время.)

**V. Продолжение беседы**

*Классный руководитель.* Поговорим о тех «скрытых пружинах», которые таятся в глубине нашего сознания, нажимая на которые, можно приводить человека в активное состояние, полное энергии и желания действовать.

**Обращайтесь к самолюбию.** Стремление человека к улучше­нию своего положения следует поощрять и активизировать, взывая к самолюбию, подчеркивая возможности улучшения достижений. Любой школьник понимает, что занимается недостаточно, и  мог бы улучшить свою успеваемость. Чего же ему не хватает? Одного осознания мало, нужен и толчок. Его и должны выполнить педагог и родитель, опираясь на уже существующее внутренне стремление. Надо, чтобы учащийся почувствовал вашу озабоченность и поверил вам. Тогда возможность доверительной беседы увеличивается.

**Показывайте достижения.** Лучшим средством для этого слу­жит, например, открытый рейтинг. В целом участникам, вовлечен­ным в учебный процесс, необходимо знать, где они находятся, на­сколько продвинулись. Обратная связь - в любой форме - должна доходить до учащихся вовремя.

**Осторожно поддерживайте соперничество**. Современная жизнь требует закалки, умения выстоять в борьбе с соперниками. Методы соревнования в школе позволяют не только предвосхи­щать будущие жизненные ситуации, но и формируют готовность достойно встречать неудачи, радоваться успехам. Хотя однознач­ного отношения в педагогической среде к этому методу нет. По­этому пусть соперничество между учениками больше напоминает спортивное соревнование, где победы и неудачи чередуются, но азарт остается всегда. Педагог должен формировать группы так, чтобы у них были одинаковые шансы на победу. Тех, кто не может переносить поражения, испытывает чрезмерное эмоциональное напряжение, надо отстранить от дальнейшего участия в соперни­честве и назначить, например, арбитром и т. п.

**Хвалите.** Это не такой простой стимул, как кажется на пер­вый взгляд. Для достижения успеха кое-что потребуется. Похвала должна возникать спонтанно, ее не стоить планировать, назначать по расписанию. Не превозносите до небес рутинную, а тем более плохо выполненную работу. Похвала должна быть конкретной, точно адресованной. Благодарность всегда получать приятно, но общие, безликие трафареты не идут ни в какое сравнение с напи­санными от руки, адресованными тебе одному теплыми словами. Четко скажите, за что «спасибо», чем вы обрадованы, восхищены. Хвалите так, чтобы в похвалу верилось. Язык мимики и жеста тут очень важен.

**Критикуйте, сопереживая**. Делать это тоже надо грамотно.

|  |  |
| --- | --- |
| Виды критики | Примерные фразы |
| Подбадривающая критика | Ничего. В следующий раз сделаешь лучше. А в этот раз не получилось |
| Критика-упрек | Ну, что же ты? А я на тебя так рассчитывал |
| Критика-аналогия | Когда я был таким, как ты, я допустил точно такую же ошибку. Ну и попало же мне тогда от моего учителя |
| Критика-надежда | Надеюсь, что в следующий раз ты выполнишь зада­ние лучше |
| Критика-похвала | Работа сделана хорошо. Но только не для этого случая |
| Безличная критика | В нашем классе есть еще ученики, которые не справляются со своими обязанностями. Не бу­дем называть их фамилии |
| Критика-озабоченность | Я очень озабочен сложившейся ситуацией, осо­бенно у таких наших учеников, как. . . |
| Критика-сопереживание | Я хорошо тебя понимаю, вхожу в твое положение, но и ты войди в мое. Ведь работа-то не выполнена |
| Критика-сожаление | Я очень сожалею, но должен сказать, что работа выполнена некачественно |
| Критика-удивление | Как? Неужели ты не подготовил урок? Не ожидал... |
| Критика-ирония | Делали, делали и... сделали. Работа что надо! Толь­ко как теперь в глаза людям смотреть?! |
| Критика-упрек | Эх, ты! Я был о тебе более высокого мнения... |
| Критика-намек | Я знал одного человека, который поступил точно также, как ты. Потом ему пришлось трудно... |
| Критика-смягчение | Наверно, в том, что произошло, виноват не только ты ... |
| Критика-укоризна | Что же ты сделал так неаккуратно? Не вовремя? |
| Критика-замечание | Не так сделал. В следующий раз постарайся сде­лать лучше |
| Критика-требование | Работу тебе придется переделать! |
| Конструктивная критика | Задание выполнено неправильно. Что ты собира­ешься теперь предпринять? |
| Критика-опасение | Я очень опасаюсь, что в следующий раз работа бу­дет выполнена на таком же уровне |

**Переходите на контракты.** Такой вид взаимодействия возмо­жен, например, с ребятами, у которых улавливается в характере деловая хватка.

**Ищите нестандартные решения.** Проще действовать по про­веренным правилам, но ведь кому-то нужно создавать и прове­рять новые. При этом необходима осторожность.

**Дайте ребенку шанс спасти свой престиж.** Часто ученик, да и взрослый человек, винит в своих неудачах кого угодно, себя - ни­когда. Можно и эту слабость использовать. Пусть он оправдывает свои неуспехи неблагоприятным стечением обстоятельств и не­везением, плохую оценку - виной учителя. Не будем разрушать его иллюзию. Дадим ему шанс спасти свой престиж, оправдаться перед собой.

Создавайте хорошую репутацию своим детям. Чаще прибе­гайте к поощрениям. Создайте впечатление, что ошибка, которая должна быть исправлена, легко исправима. Действуйте так, чтобы все, на что побуждаете сына или дочку, казалось им нетрудным. Пусть они верят в собственные силы.

**VI. Работа со схемой (по аналогии с предыдущей)**

**VII. Подведение итогов собрания**

*Классный руководитель*. Итак, уважаемые родите­ли, мы с вами сегодня узнали о тех механизмах, которые могут помочь в стимулировании познавательных, учебных процессов старшеклассника. Полученные вами рекомендации надо умело применять на практике, разумеется все и сразу не получится при­менить, но надо пробовать, тренироваться и только тогда будет результат. Поэтому ваше домашнее задание - держа памятки перед глазами - тренировать действия и слова, чтобы помогать нашим ребятам в учебе в такое непростое для них время. Успехов! До свидания!

Используемая литература:

1.      Родительские собрания: 10 класс / Авт. - сост. В.В. Батакова, Н.В. Мартышко. – М.:ВАКО, 2009. - 160 с. - (учебный год)

2.      Справочник классного руководителя (5 – 9класы) / Под ред. Артюховой И.С. – М.: ВАКО, 2005. – 304 с. – (Педагогика. Психология. Управление).

3.      Родительские собрания. 5 – 11  классы /– М.:ВАКО, 2004. - 240 с. - (Педагогика. Психология. Управление)