

Работа с родителями обучающихся с неродным русским языком в 10-11 классах

Деревянкин Сергей Викторович,
учитель русского языка и литературы,
заместитель директора
МБОУ СОШ №12 г.о. Балашиха

АКТУАЛЬНОСТЬ ВОПРОСА

ТРИ СУБЪЕКТА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА



Как учить ребенка с неродным русским языком, мы знаем.

Что должна сделать школа, чтобы ребенок успешно прошел социализацию и освоил «культурно-языковой код», мы тоже знаем.

ПРАКТИКА ПОКАЗЫВАЕТ, ЧТО РАБОТА С РОДИТЕЛЯМИ ВЫЗЫВАЕТ БОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО ЗАТРУДНЕНИЙ. НА НАШ ВЗГЛЯД, ЭТО САМОЕ УЯЗВИМОЕ МЕСТО В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ТРАЕКТОРИИ РЕБЕНКА С НЕРОДНЫМ РУССКИМ ЯЗЫКОМ.

КОНТИНГЕНТ РОДИТЕЛЕЙ

МОТИВИРОВАННЫЕ

- НЕТ ПРОБЛЕМ С «ЖИЛЬЕМ»
- ПОСТОЯННАЯ РАБОТА (ЗАРАБОТОК)
- ПЕРЕЕЗД

Эти родители воспринимают школу, как часть СВОЕГО социокультурного поля и СВОЕГО РЕБЕНКА.

НЕМОТИВИРОВАННЫЕ

- СЪЕМНОЕ ВРЕМЕННОЕ «ЖИЛЬЁ»
- ВРЕМЕННОЕ ТРУДОУСТРОЙСТВО
- ПЕРЕЕЗД НЕ ПЛАНИРУЕТСЯ

Эти родители воспринимают школу, как место, где ребенок может быть «просто под присмотром».

КОНТИНГЕНТ РОДИТЕЛЕЙ

Готовые к социо-культурной адаптации

- Хотя бы один родитель «свободно», «бегло» говорит на русском языке.
- Готовы участвовать в работе класса, школы, социально-культурных мероприятиях.
- Посещают творческие и театральные кружки школы.

Неготовые к социо-культурной адаптации.

- Говорят по-русски плохо оба родителя.
- Не готовы принимать участие в школьных мероприятиях
- Дети не получают разрешения на посещение внеклассных мероприятий.

КОНТИНГЕНТ РОДИТЕЛЕЙ

ОРИЕНТИРОВАНЫ НА ПОЛУЧЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ

- Заинтересованы в хорошем педагоге (идут по рекомендации).
- Осознанно выбирают профиль обучения.
- Тратят ресурсы семьи на ребенка, потому что видят перспективу в получении образования.

НЕ ОРИЕНТИРОВАНЫ НА ПОЛУЧЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ

- Безразличны к выбору класса.
- Выбирают класс, где есть свободное место.
- С подачи родителей ребенок не тратит на учебу никаких ресурсов (ни личных, ни семейных).

КОНТИНГЕНТ РОДИТЕЛЕЙ

ПЕРВАЯ ГРУППА

- МОТИВИРОВАННЫЕ;
- ГОТОВЫ К СОЦИО-КУЛЬТУРНОЙ АДАПТАЦИИ;
- ОРИЕНТИРОВАНЫ НА ПОЛУЧЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ.

ВТОРАЯ ГРУППА

- НЕМОТИВИРОВАННЫЕ;
- НЕ ГОТОВЫ К СОЦИО-КУЛЬТУРНОЙ АДАПТАЦИИ;
- НЕ ОРИЕНТИРОВАНЫ НА ПОЛУЧЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ.

ПЕРВАЯ ГРУППА РОДИТЕЛЕЙ

- Часто такие родители «сильно» требовательны к школе, учителям-предметникам, классным руководителям, ребенку.
- Высокий уровень тревожности, доходящий до «слёз»;
- Спекуляция «я так стараюсь, а ты (вы) не видишь, не ценишь, не понимаешь» и пр.
- Видит «тупик» там где его нет;
- Агрессия в разговоре – «Почему Вы не помогаете мне?»
- Редко, но такое тоже бывает - апелляция к «нерусскости».

ПЕРВАЯ ГРУППА РОДИТЕЛЕЙ

- Часто эти родители агрессивны только «на словах», а на деле «выжмут все соки» из ребенка только для того, чтобы как-то повысить успеваемость.
- В силу культурных, общественных, религиозных стереотипов помощь психолога отвергается (хотя в последнее время замечен сдвиг в этом вопросе)
- Помощь социального педагога не всегда помогает, так как многими «мигрантами» этот специалист воспринимается как «кто-то, кто связан с правоохранительными органами». С первой группой лучше к помощи социального педагога не прибегать только в крайнем случае.

ПЕРВАЯ ГРУППА РОДИТЕЛЕЙ

- Нужно показать заинтересованность в образовании ИМЕННО этого ребенка;
- Регулярные звонки родителям по вопросам успеваемости;
- Привлечение ребенка к участию в конкурсах и олимпиадах, особенно, если родитель инженер или работающий в сфере интеллектуального труда;
- Пригласить родителей наблюдателем на экзамене или олимпиаде;
- Привлечение родителя к решению общешкольных проблем (сопровождение детей на конкурсы и олимпиады, привлечение родителей в качестве жюри, если это позволяет школьный уровень организации мероприятий и пр.)

ВТОРАЯ ГРУППА РОДИТЕЛЕЙ

- Эти родители на первый взгляд очень «удобные», неконфликтные, но за этим кроется безразличие к образовательному процессу.
- Часто у них проблемы с коммуникацией. Родители сразу «с улыбкой» соглашаются со всем, что говорит учитель или администрация, однако ничего не меняется.
- Редко, но все-таки можно услышать – «мы все равно уедем...» и т.п.
- Появляются риски из-за непонимания ситуации обращения в правоохранительные или надзорные органы с жалобами.

ВТОРАЯ ГРУППА РОДИТЕЛЕЙ

- Если ребенок учится не в выпускном классе, то стоит немного ослабить интенсивность общения с родителем, однако в 10-ом классе этого делать не стоит.
- Во-первых, этих родителей нужно сразу же ознакомить со всеми документами и правилами обучения в профильном классе под подпись.
- Во-вторых, необходимо привлекать к работе с родителями и детьми психолога и социального педагога. Частым явлением становится конфликт и уход из школы. С одной стороны, в этом есть плюс, что школа не тратит ресурсы на «немотивированного» обучающегося, а с другой стороны, скорее всего этот ребенок так и останется без дела.

ПРИЕМЫ ПО МОТИВАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ С НЕРОДНЫМ РУССКИМ ЯЗЫКОМ

- Привлечение детей к спортивным командным играм, срабатывает конструкт «хочу быть как все».
- Привлекать к общим трудовым активностям, которые будут заканчиваться тимбилдинговыми технологиями (совместный прием пищи).
- В силу культурных стереотипов такие дети (не без родителей) выбирают себе авторитетного взрослого и копируют его поведенческие тактики. Необходимо выявить этого «лидера мнений» и через него транслировать идею стремления к успешному обучению.
- Любой успех должен быть объявлен и поощрен, в том числе упомянуть об успехе на встрече с родителями.