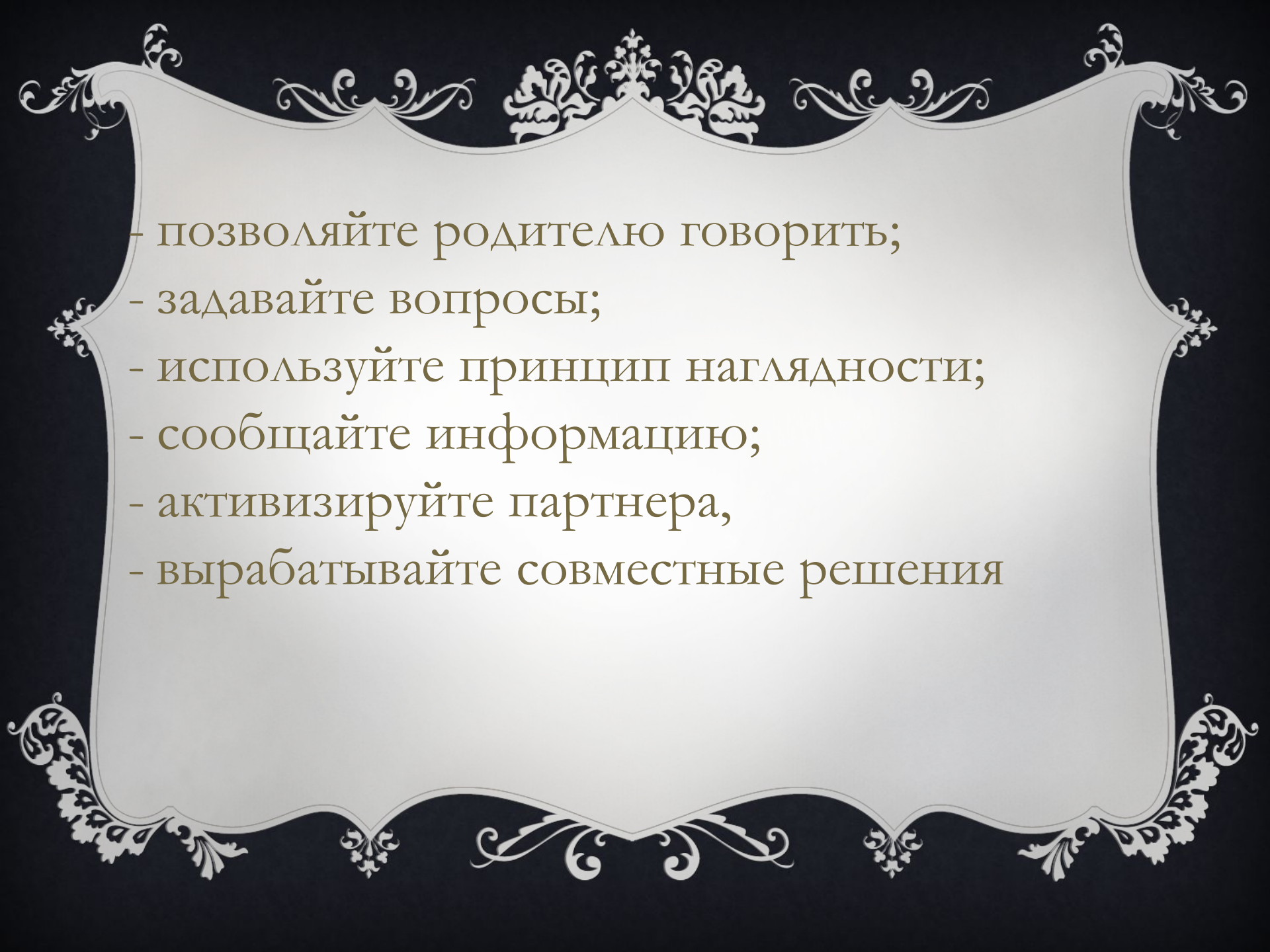
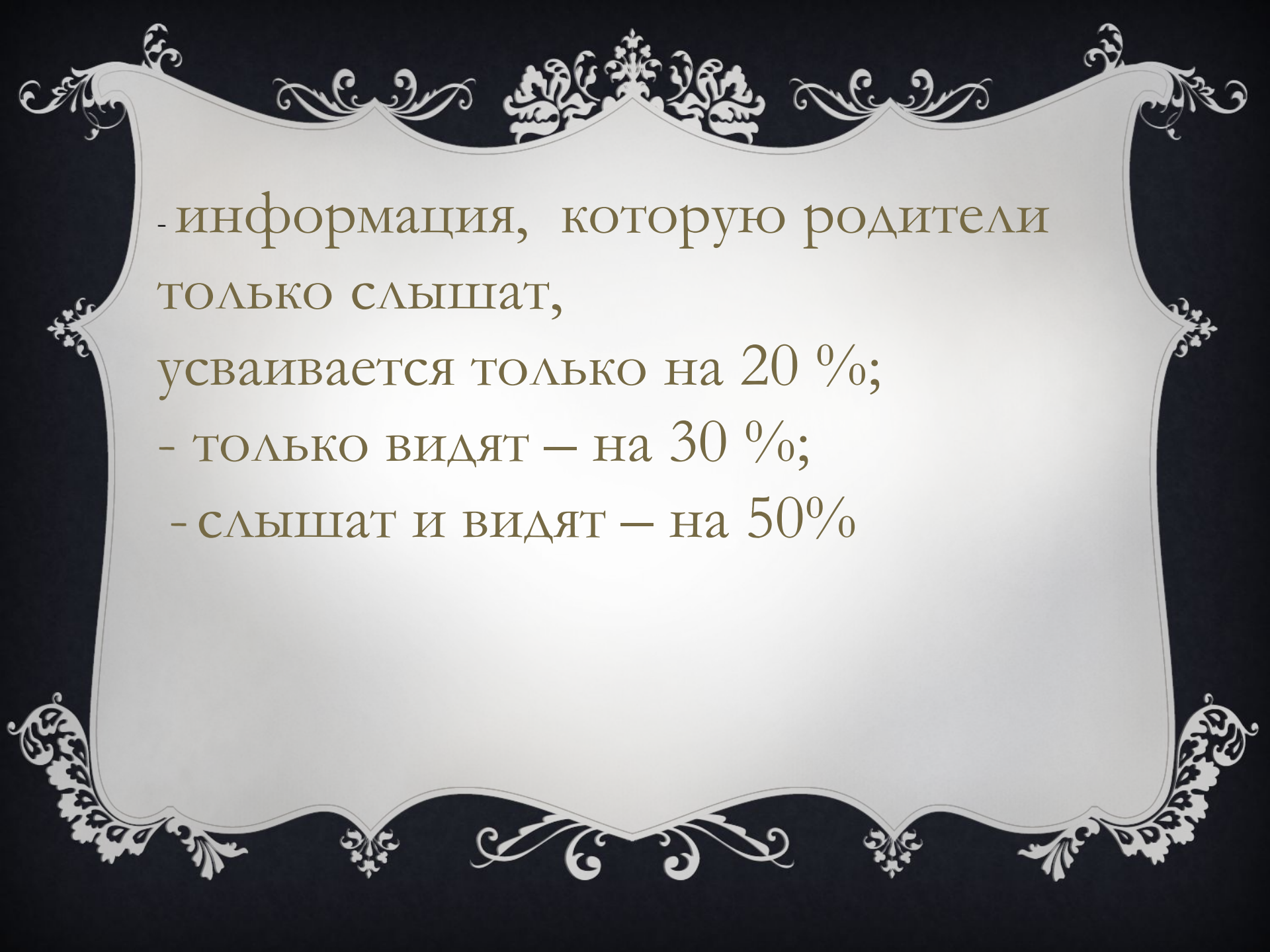
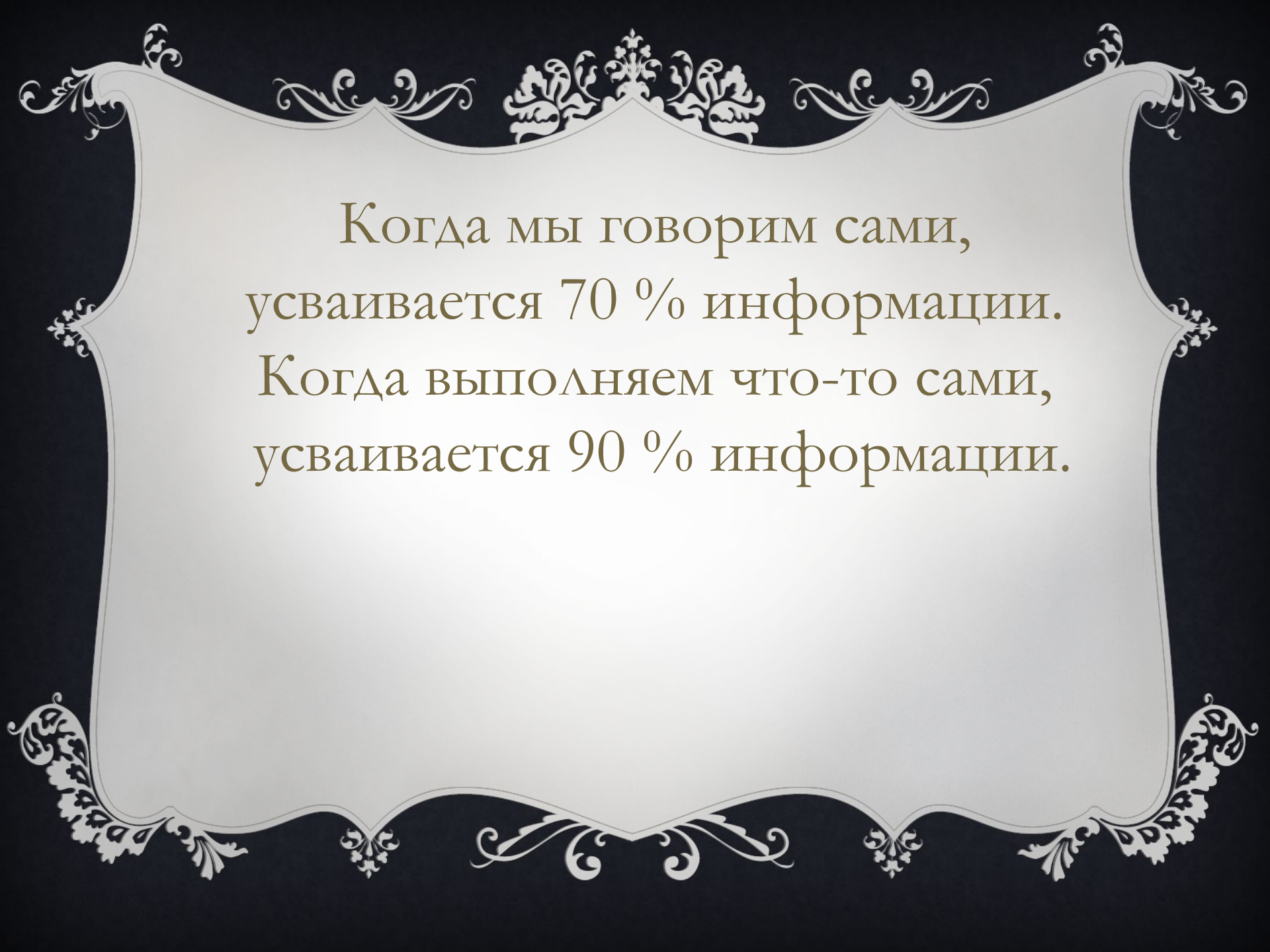


Ведение переговоров с
родителями.
Методы убеждения.

- 
- позволяйте родителю говорить;
 - задавайте вопросы;
 - используйте принцип наглядности;
 - сообщайте информацию;
 - активизируйте партнера,
 - вырабатывайте совместные решения

- 
- информация, которую родители ТОЛЬКО слышат, усваивается ТОЛЬКО на 20 %;
 - ТОЛЬКО ВИДЯТ — на 30 %;
 - СЛЫШАТ И ВИДЯТ — на 50%



Когда мы говорим сами,
усваивается 70 % информации.
Когда выполняем что-то сами,
усваивается 90 % информации.



Важное условие эффективного
взаимодействия

с родителями – умение слушать собеседника.

Одно из важных искусств, которым может
овладеть педагог, способность увидеть

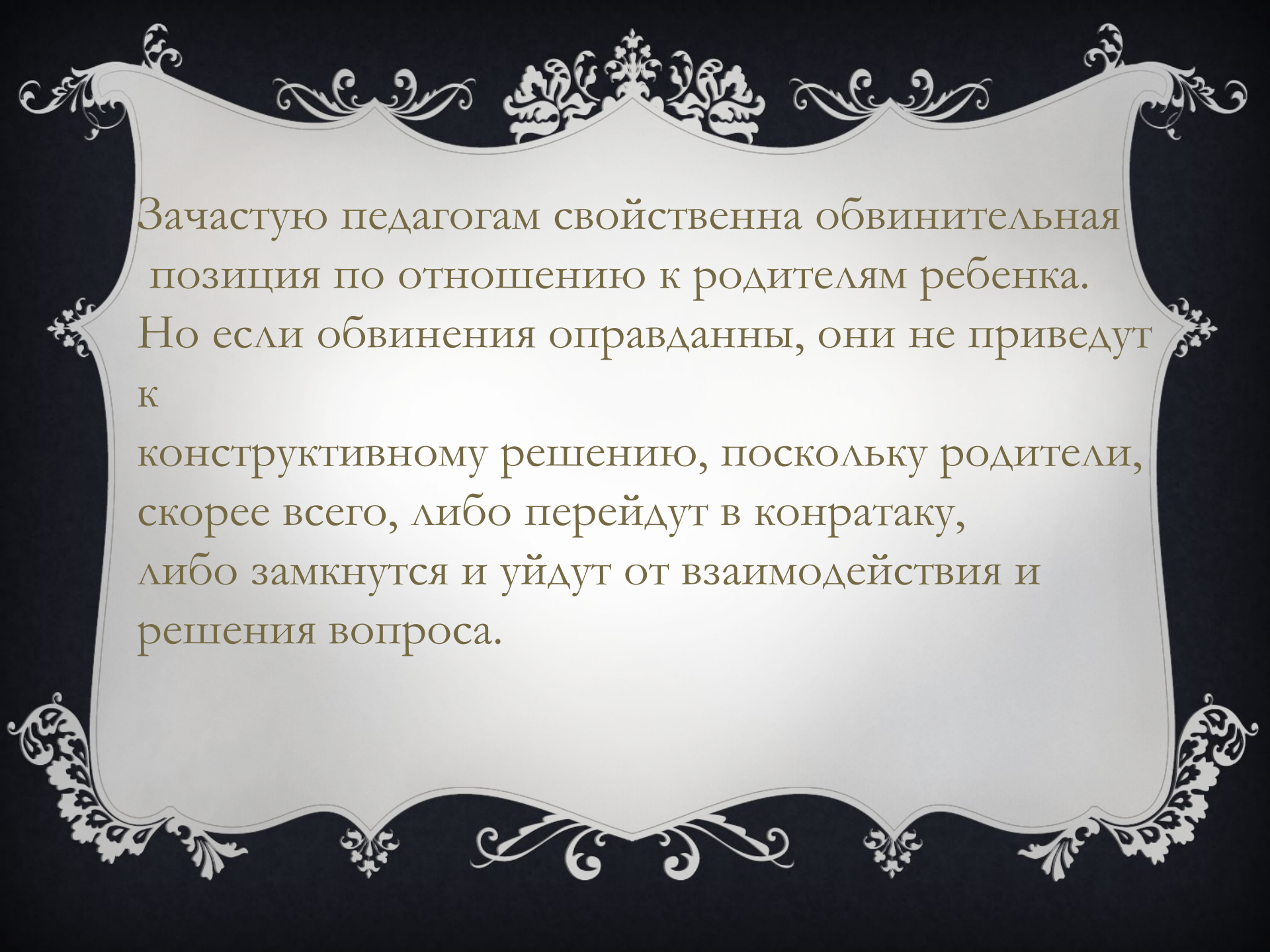
ситуацию

такой, какой она представляется другой

стороне –

умение встать на позицию партнера,

понять его точку зрения.



Зачастую педагогам свойственна обвинительная позиция по отношению к родителям ребенка. Но если обвинения оправданны, они не приведут к конструктивному решению, поскольку родители, скорее всего, либо перейдут в контратаку, либо замкнутся и уйдут от взаимодействия и решения вопроса.



По окончании переговоров желательно провести анализ:

- что способствовало успеху;
- какие при этом возникали трудности;
- с какими неожиданностями столкнулись;
- каково было поведение партнеров;
- какие детали нужно использовать при ведении переговоров в дальнейшем.



Общение в системе «педагог-родитель»

иногда

носит достаточно напряженный характер

в силу

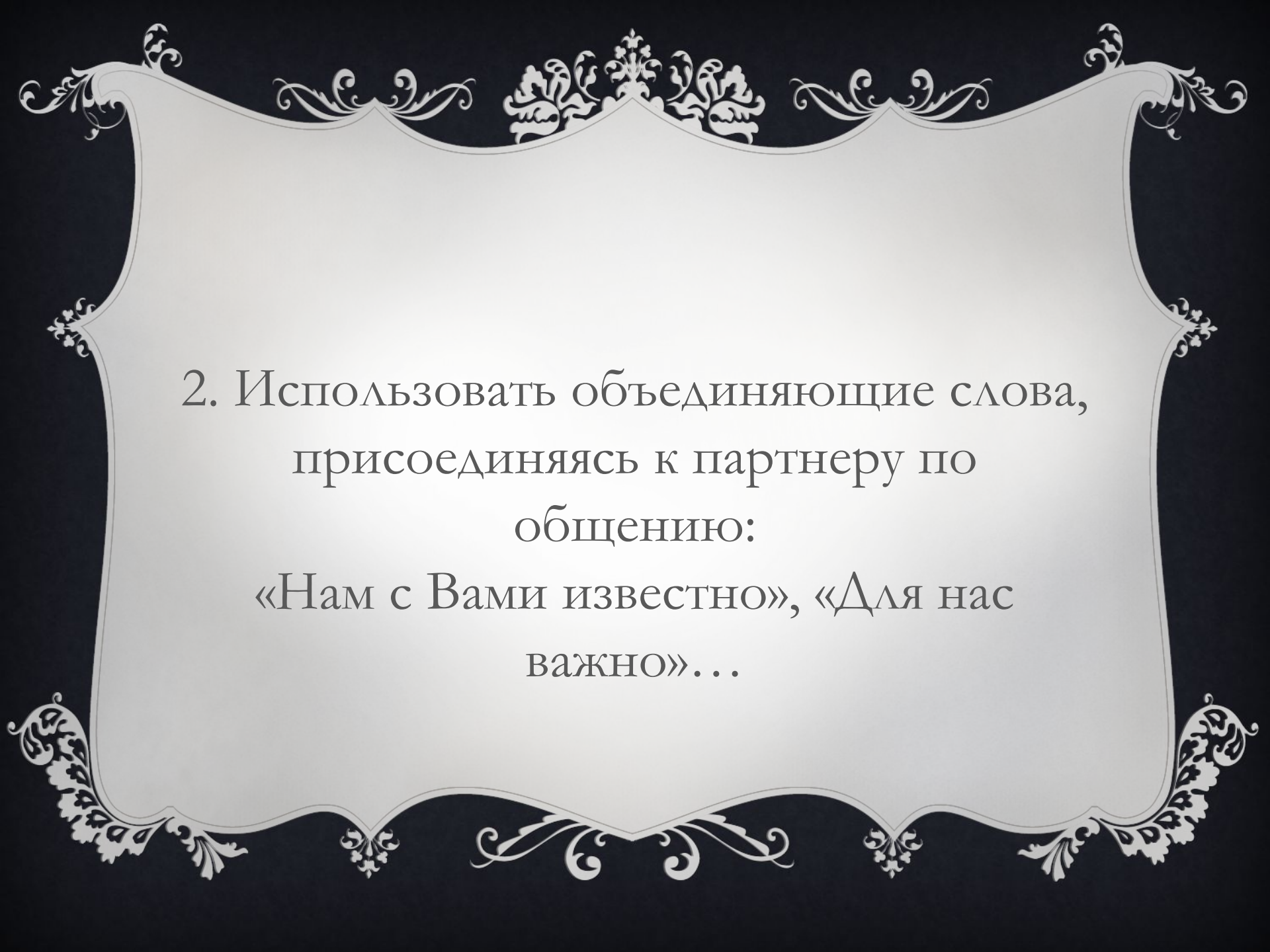
эмоциональной и физической

перегрузки

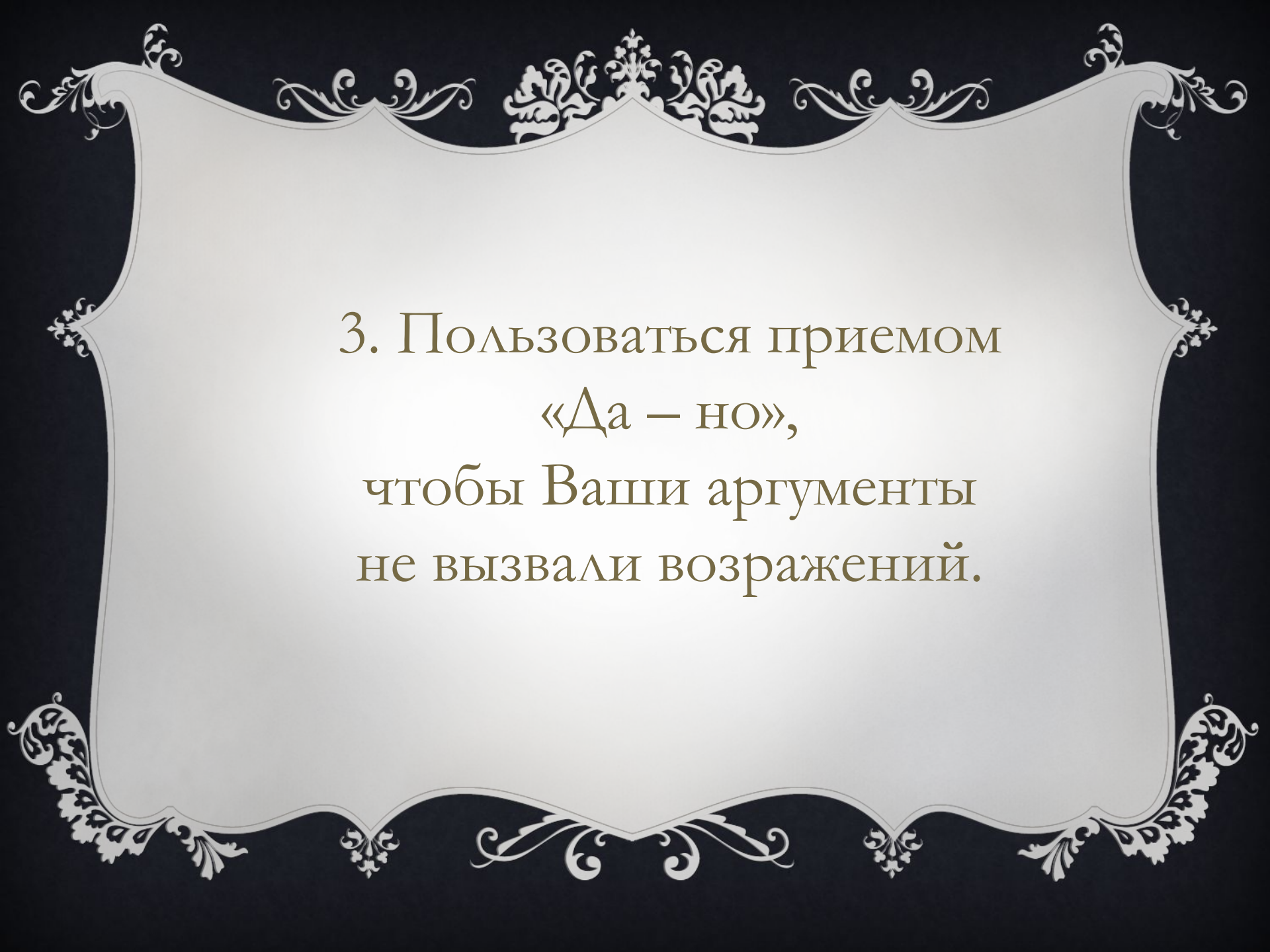
обеих сторон.

Приемы эффективного ведения беседы:


1. Готовясь к разговору,
желательно выписать аргументы.
Наиболее сильные из них
вставить в начало и конец выступления,
самым сильным
закончить аргументацию.



2. Использовать объединяющие слова,
присоединяясь к партнеру по
общению:
«Нам с Вами известно», «Для нас
важно»...



3. Пользоваться приемом
«Да – но»,
чтобы Ваши аргументы
не вызвали возражений.




4. Не подменять аргументы
своим мнением.



5. Не советовать, а советоваться.


В конце фразы можно задать

вопрос: «Договорились?», «Хорошо?»»




Рекомендации, если Вы вынуждены
участвовать в споре:


- Не быть предвзятым, даже при разных
взглядах
выявить хоть одну общую точку зрения.



- Не давать себя втянуть в
пустую
словесную перепалку;



- Не терять самообладания.
Бестактность, брань – признак
слабости и отсутствия
аргументов;




- Опира́ться на факты и
ЛОГИКУ;




- БЫТЬ ЛАКОНИЧНЫМ;



- Прогнозировать
ПОСЛЕДСТВИЯ
СВОИХ СЛОВ;



- Не бояться критики в свой
адрес,
так как она помогает увидеть
слабые места;




- Уметь признать
свою ошибку;



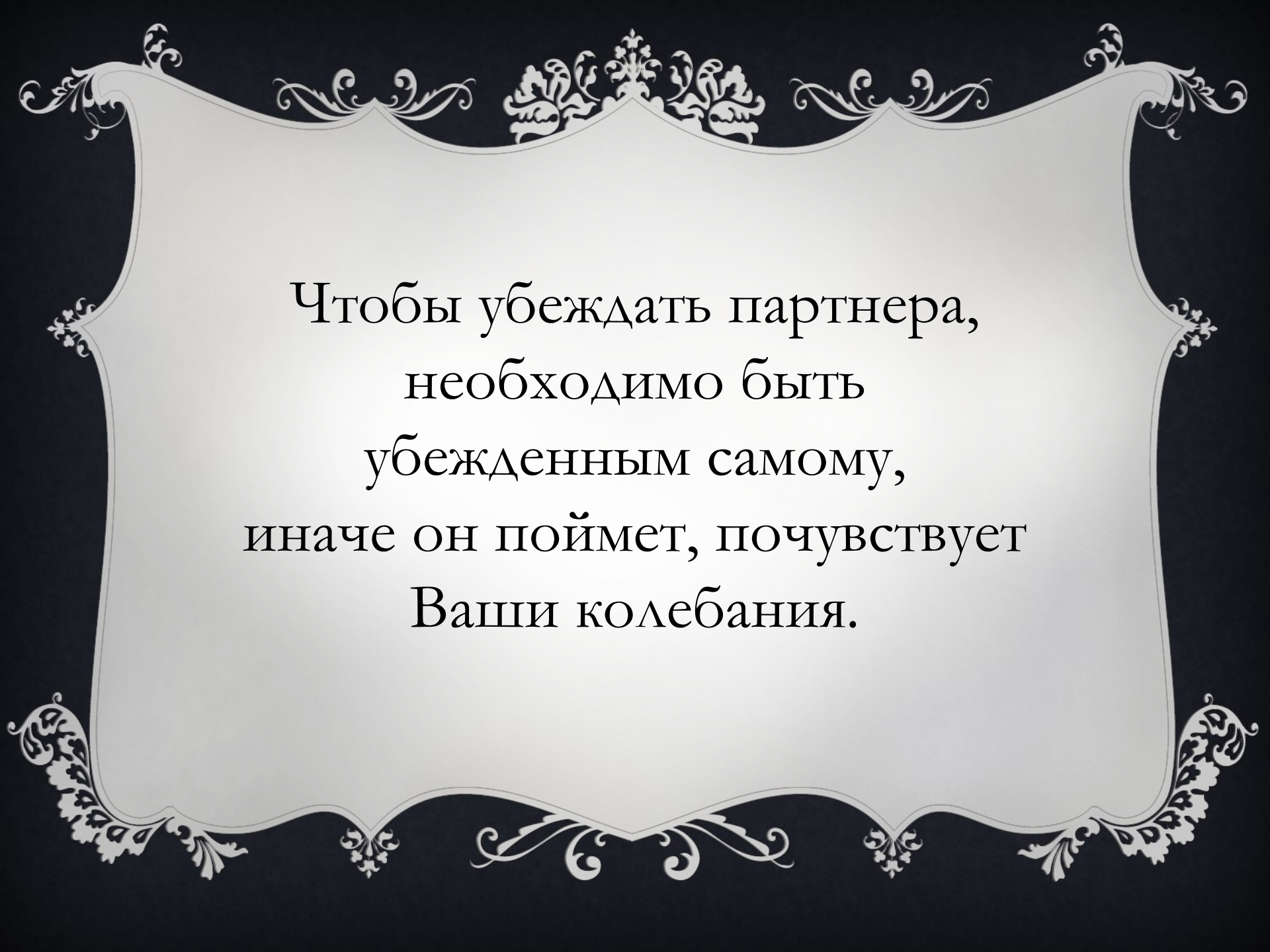
- Избегать нечестных приемов в споре;



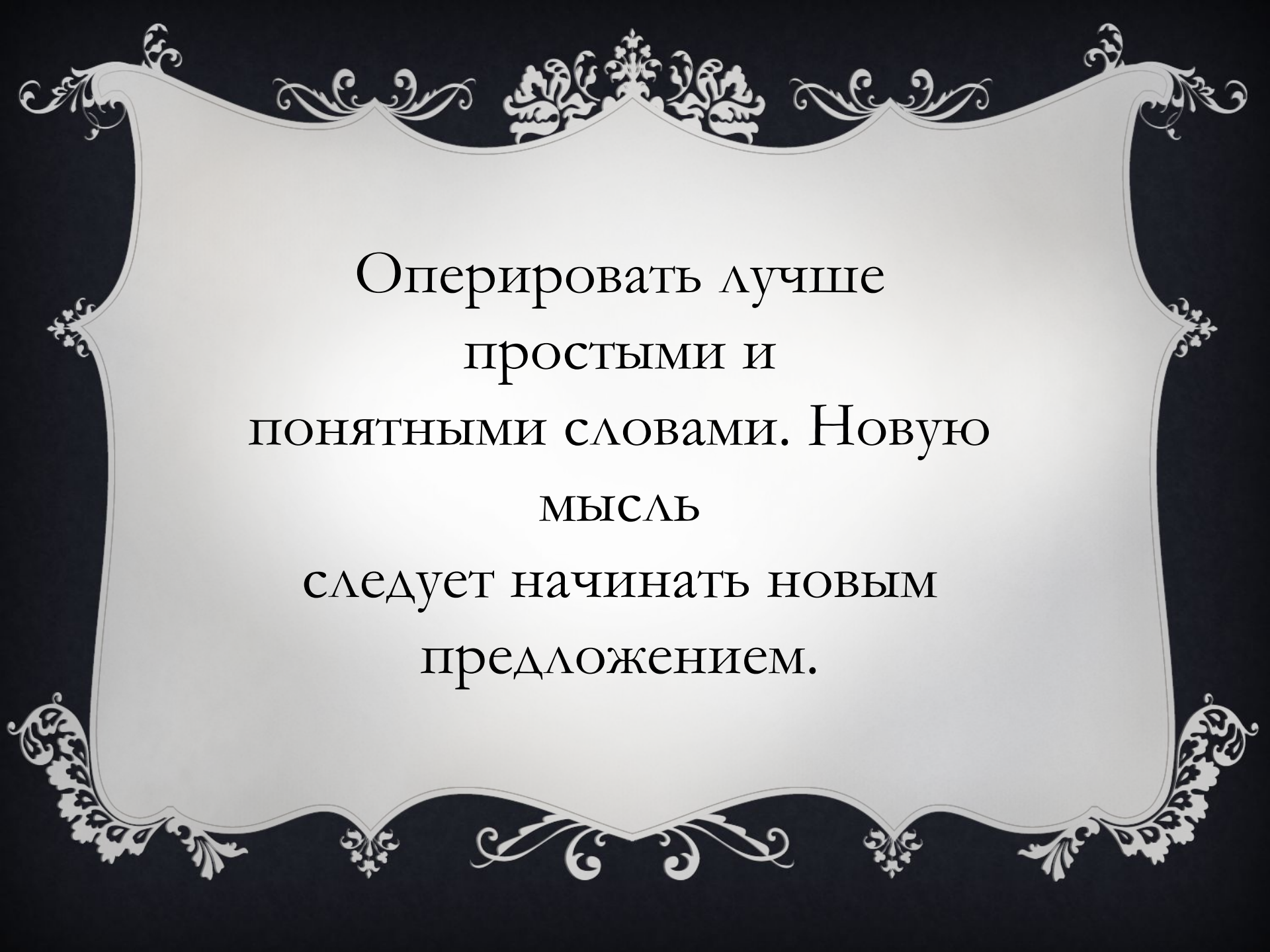
- Не попадаться на удочку
КОМПЛИМЕНТОВ.




Общаясь с родителями,
недопустимы любые проявления
высокомерия и пренебрежения,
критические замечания
по поводу стиля воспитания в семье.




Чтобы убеждать партнера,
необходимо быть
убежденным самому,
иначе он поймет, почувствует
Ваши колебания.



Оперировать лучше
простыми и
понятными словами. Новую
МЫСЛЬ
следует начинать новым
предложением.



Предпочтительнее строить
диалог, в
процессе которого выявляются
ВЗГЛЯДЫ
и аргументы собеседника.



Конфликтные типы личности и
стратегии взаимодействия с ними

«Паровой каток»

«Скрытый агрессор»

«Разгневанный ребенок»

«Жалобщик»

«Молчун»

«Сверхпокладистый»



Спасибо за внимание!