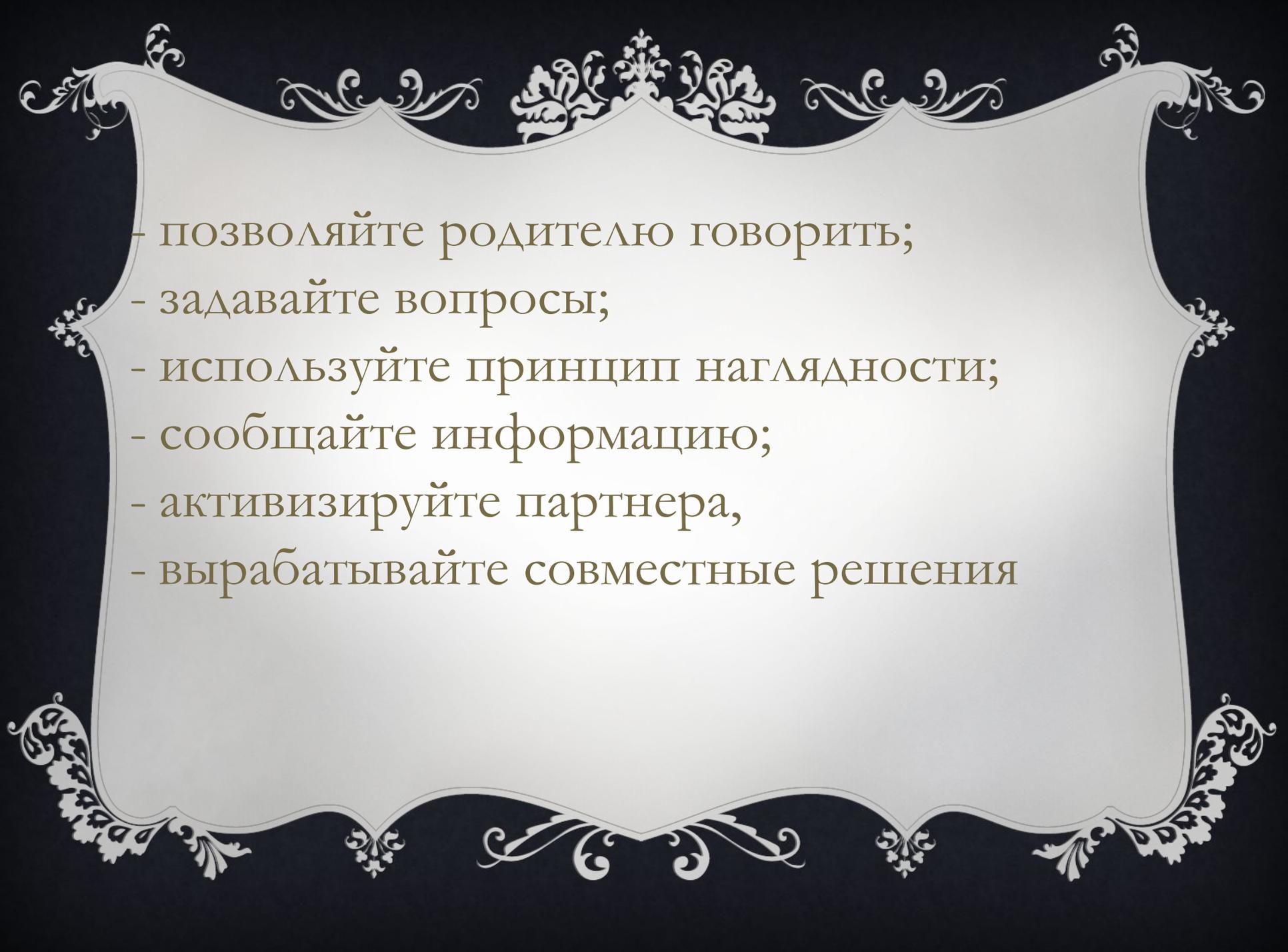




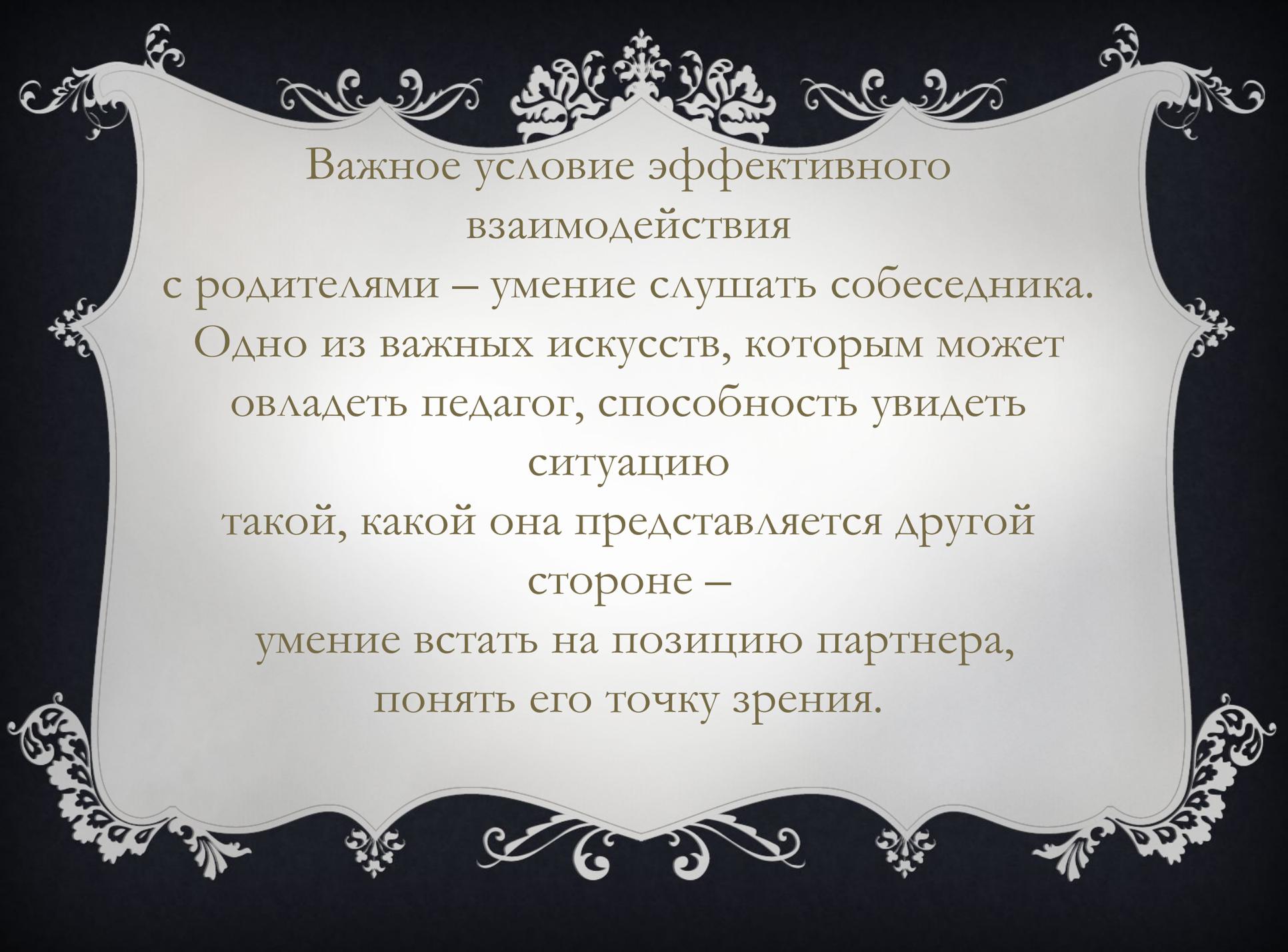
Ведение переговоров с  
родителями.  
Методы убеждения.

- 
- 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

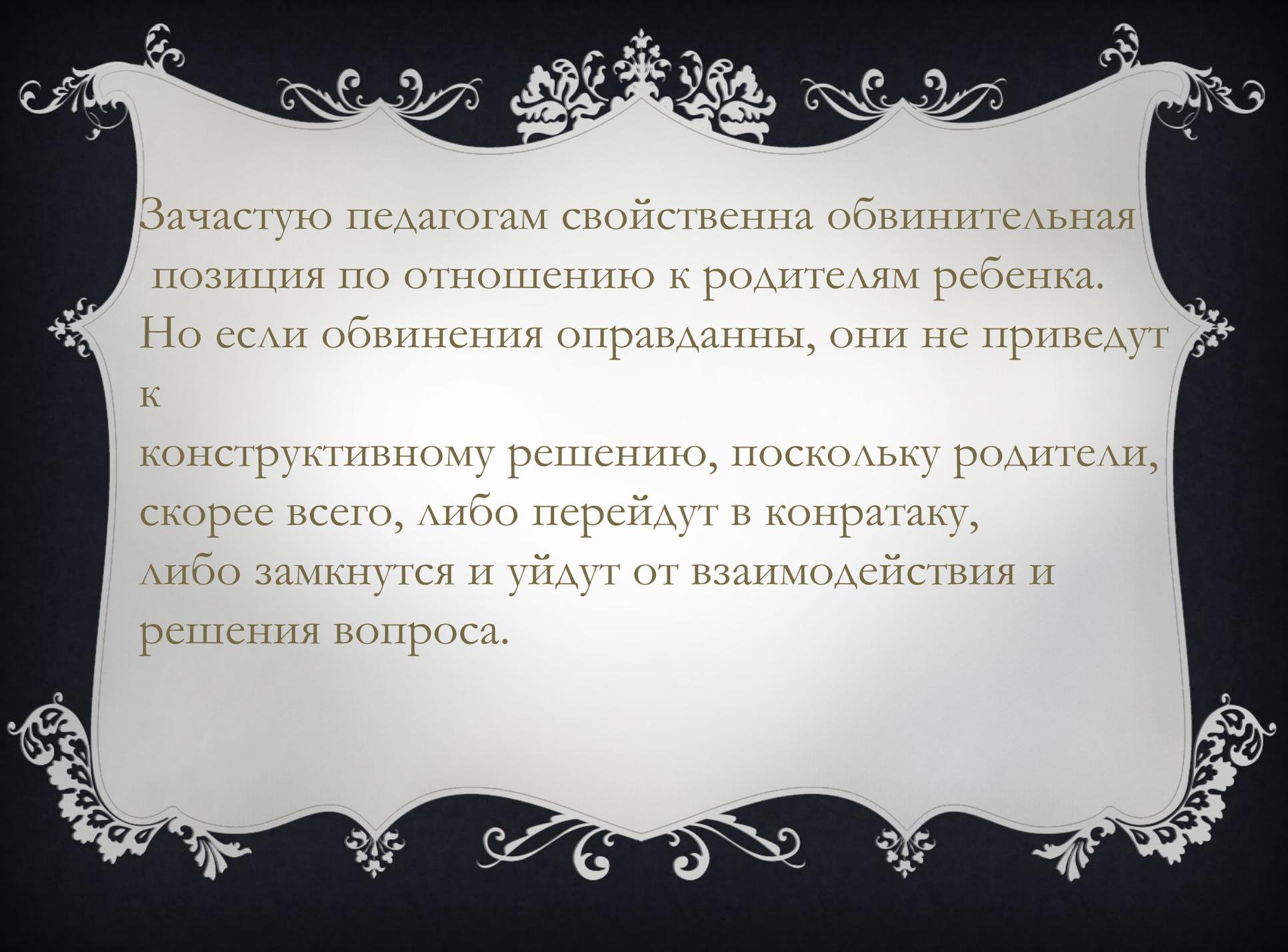
с родителями – умение слушать собеседника.

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

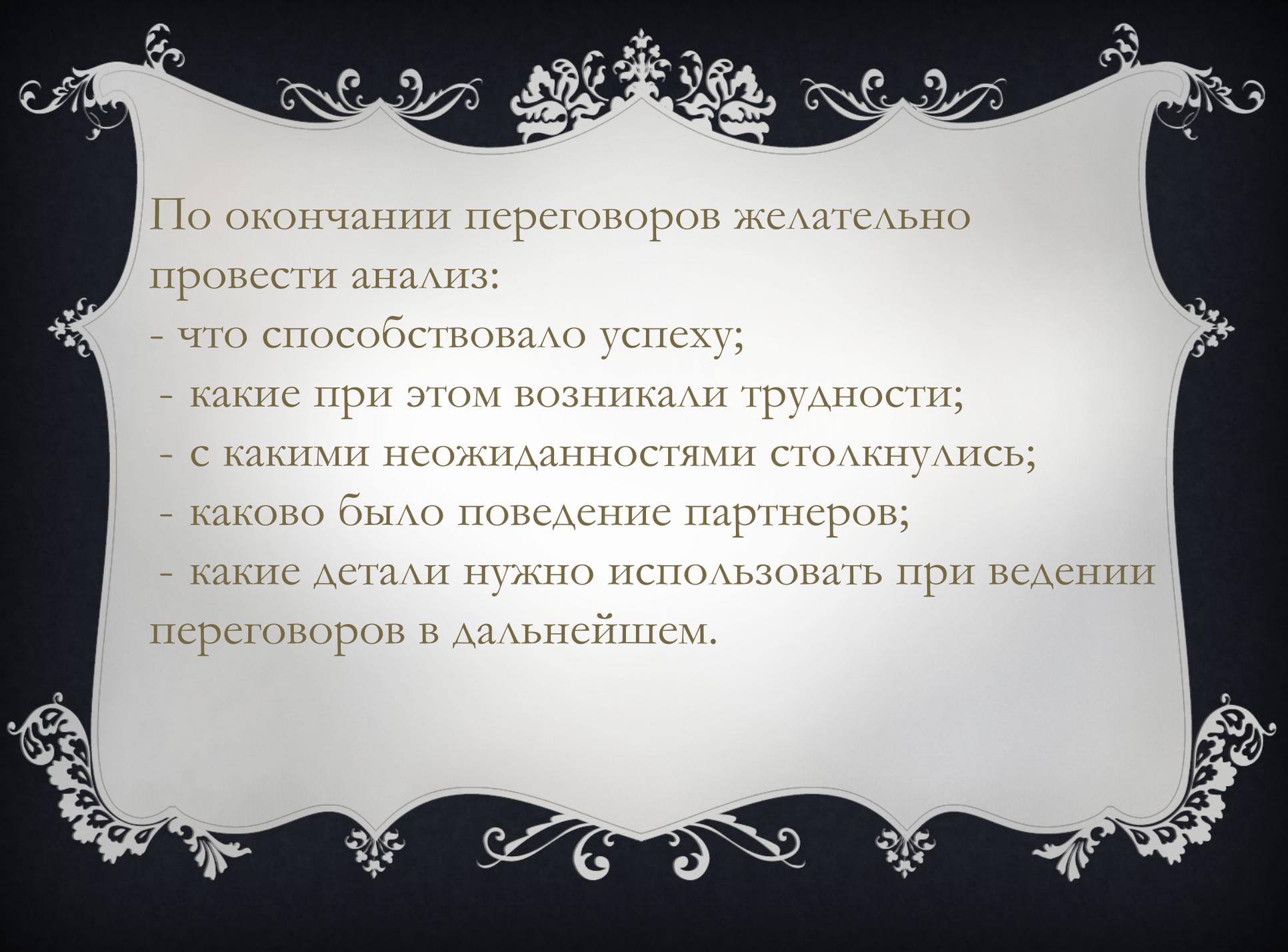
ситуацию

такой, какой она представляется другой  
стороне –

умение встать на позицию партнера,  
понять его точку зрения.

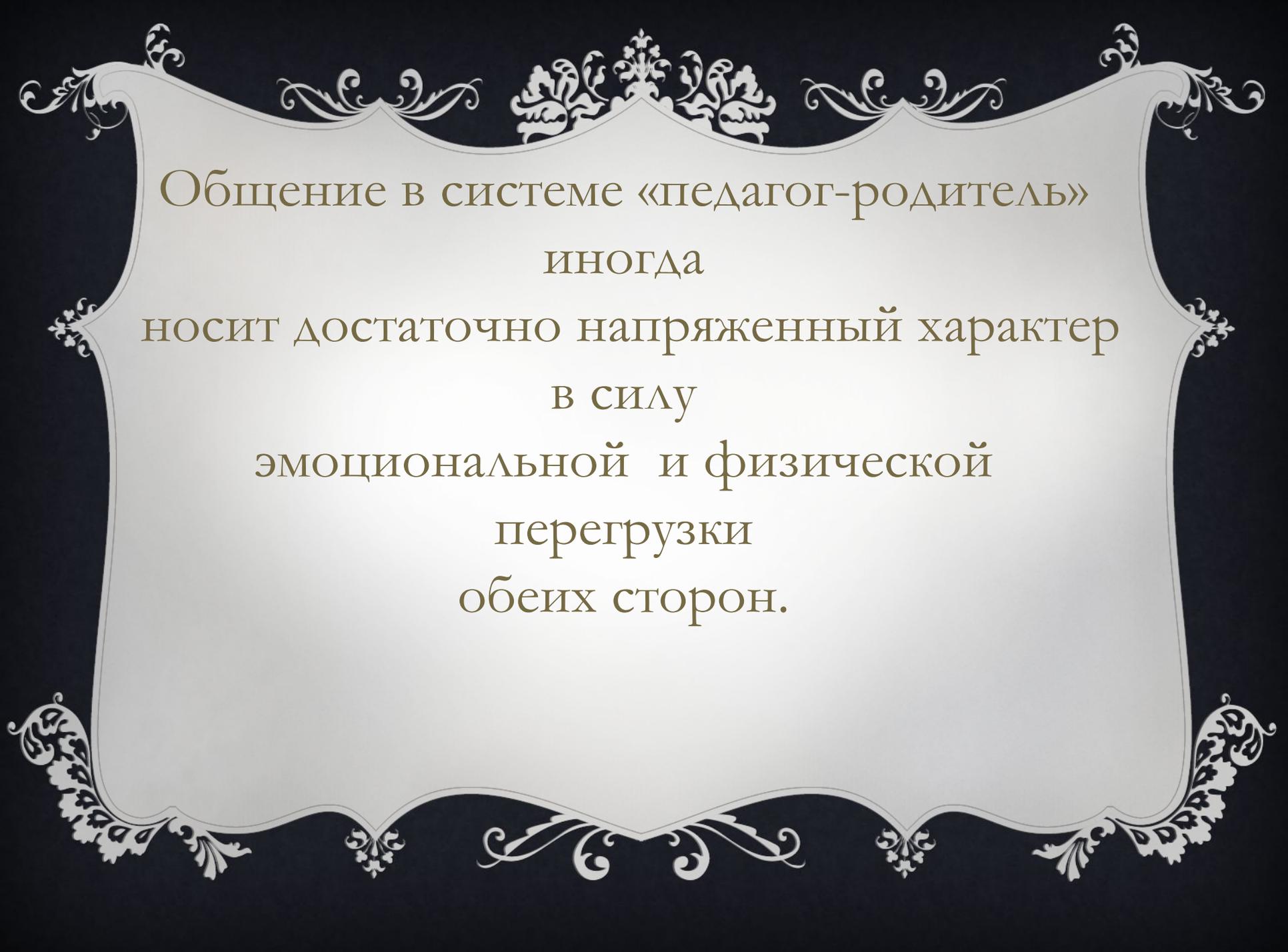


Зачастую педагогам свойственна обвинительная позиция по отношению к родителям ребенка. Но если обвинения оправданны, они не приведут к конструктивному решению, поскольку родители, скорее всего, либо перейдут в контратаку, либо замкнутся и уйдут от взаимодействия и решения вопроса.



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

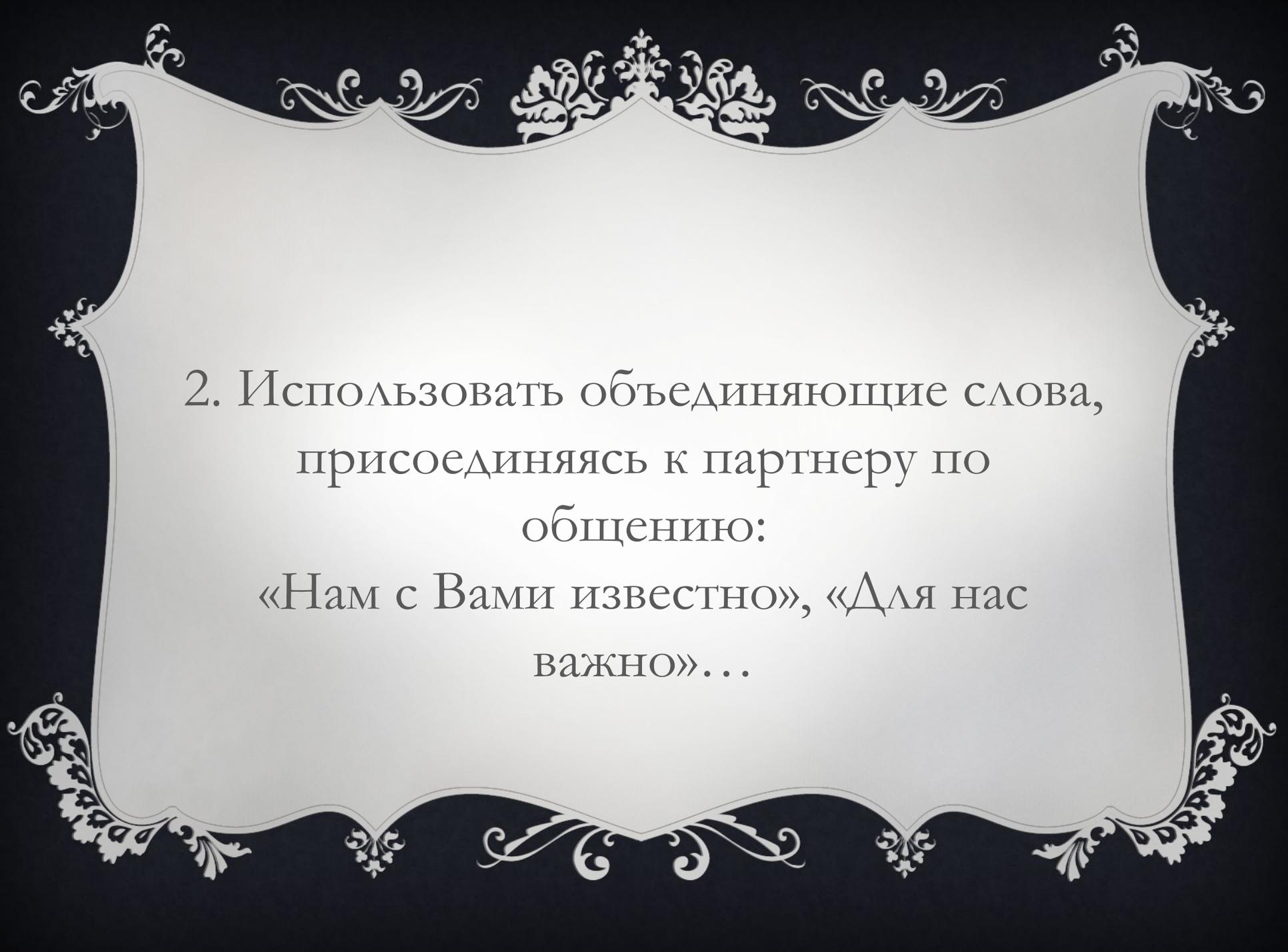
эмоциональной и физической

перегрузки

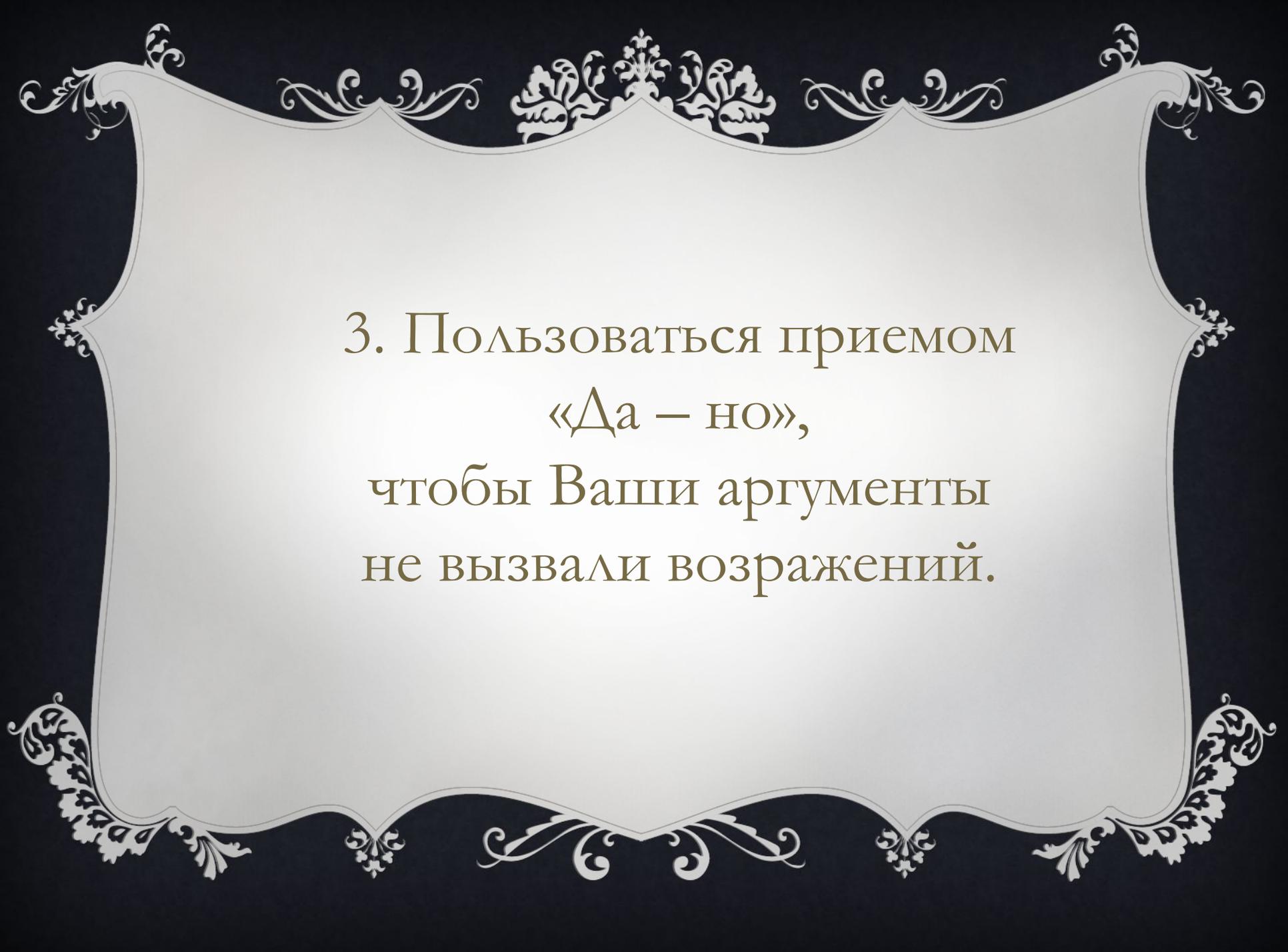
обеих сторон.

## 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.



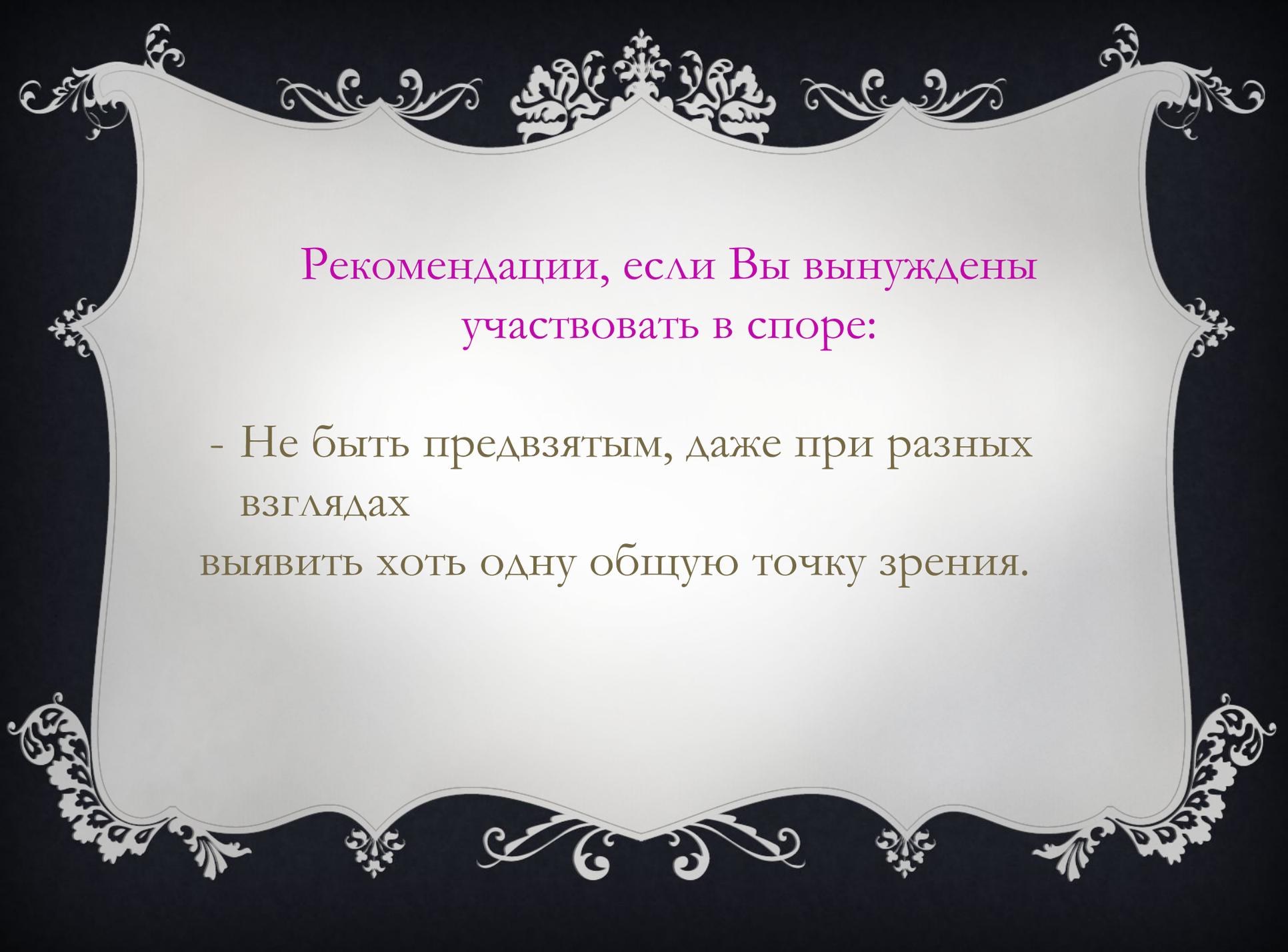
4. Не подменять аргументы  
своим мнением.



5. Не советовать, а советоваться.

В конце фразы можно задать

вопрос: «Договорились?», «Хорошо?»»

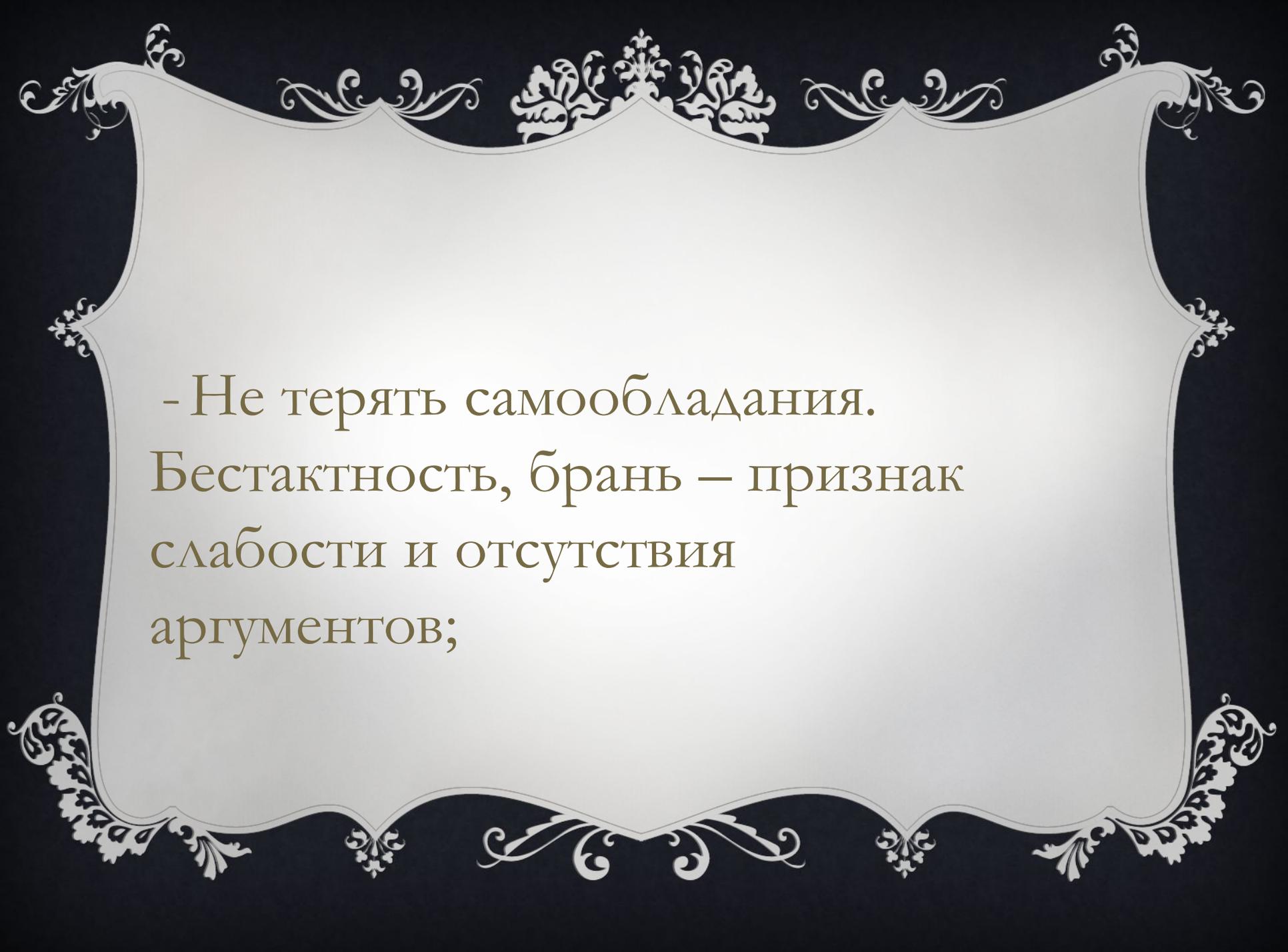


Рекомендации, если Вы вынуждены  
участвовать в споре:

- 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;

A decorative frame with intricate floral and scrollwork patterns in white and light gray, set against a dark background. The frame is rectangular with rounded corners and a scalloped top and bottom edge. The text is centered within the frame.

- БЫТЬ ЛАКОНИЧНЫМ;



- Прогнозировать  
последствия  
своих слов;



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



- Уметь признать  
свою ошибку;



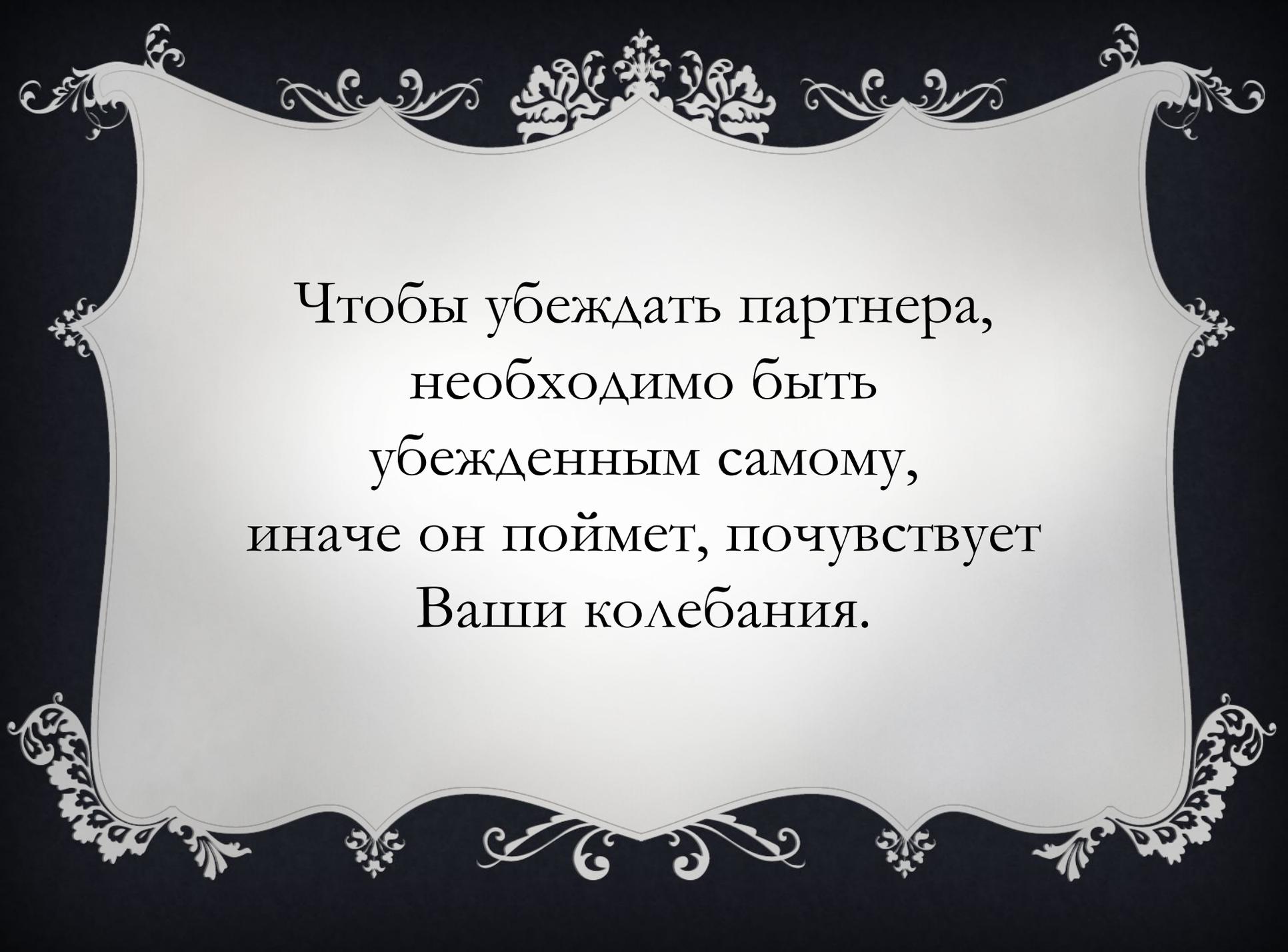
- Избегать нечестных приемов в споре;



- Не попадаться на удочку  
КОМПЛИМЕНТОВ.



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



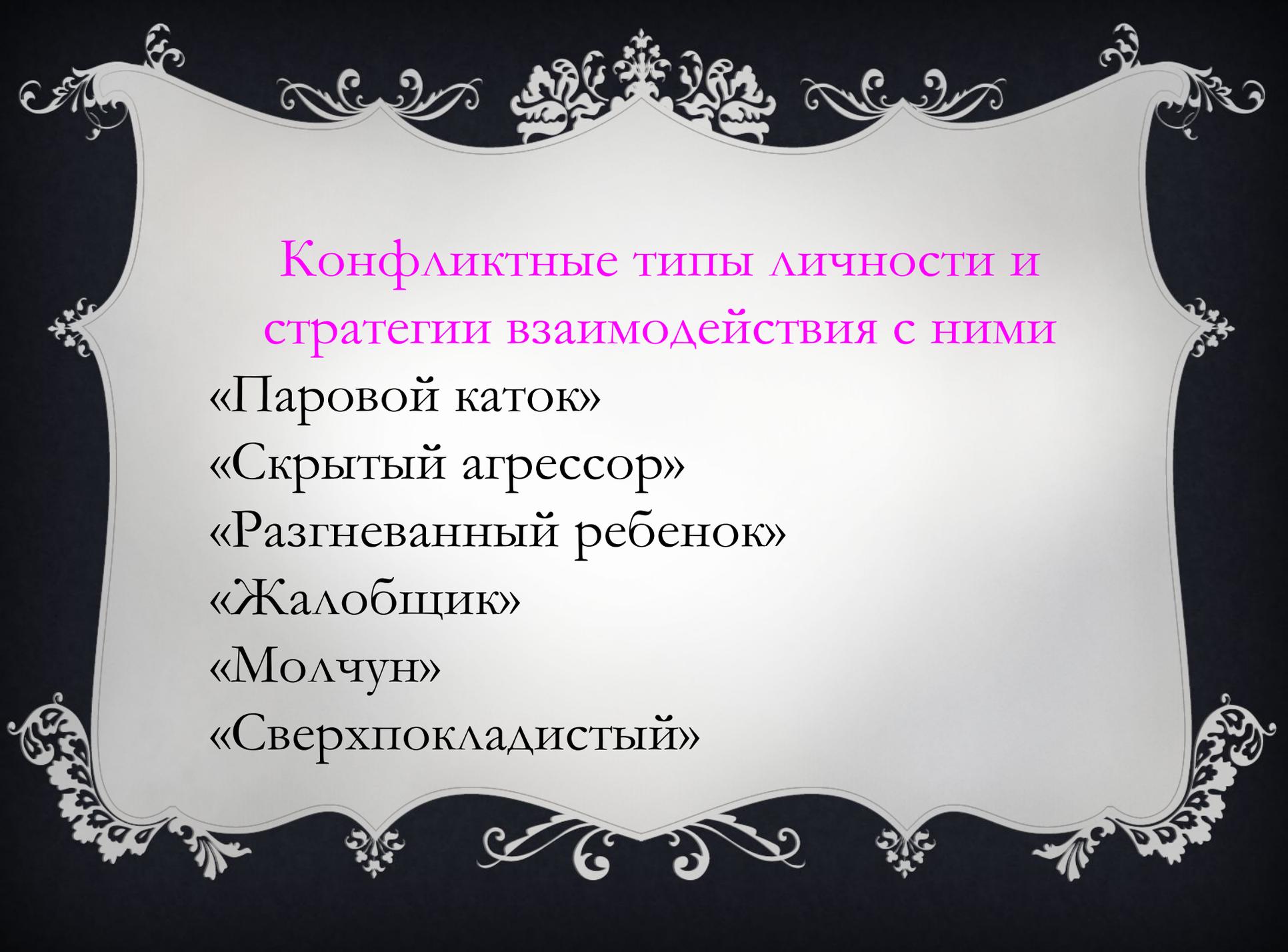
Чтобы убеждать партнера,  
необходимо быть  
убежденным самому,  
иначе он поймет, почувствует  
Ваши колебания.



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!