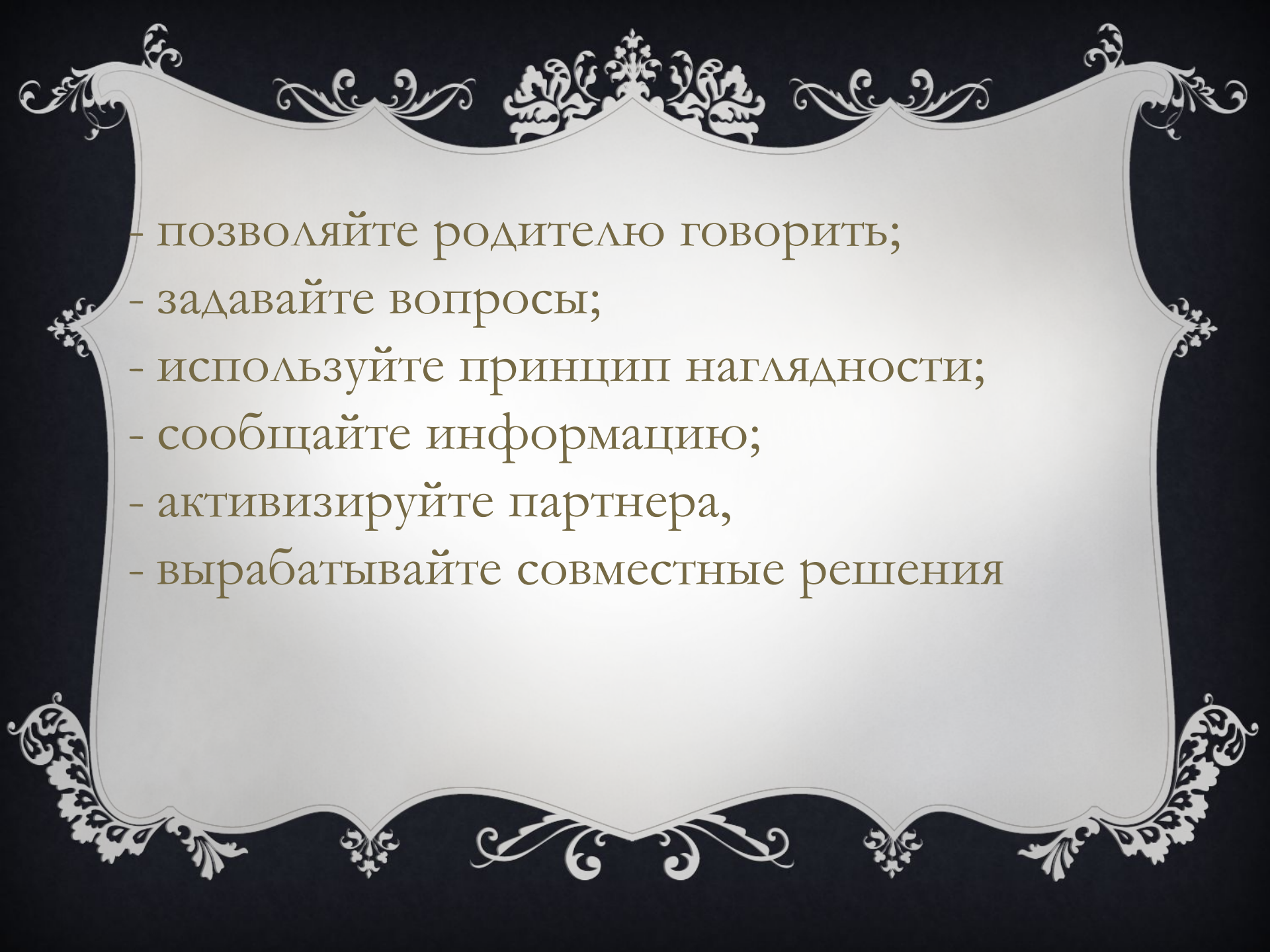
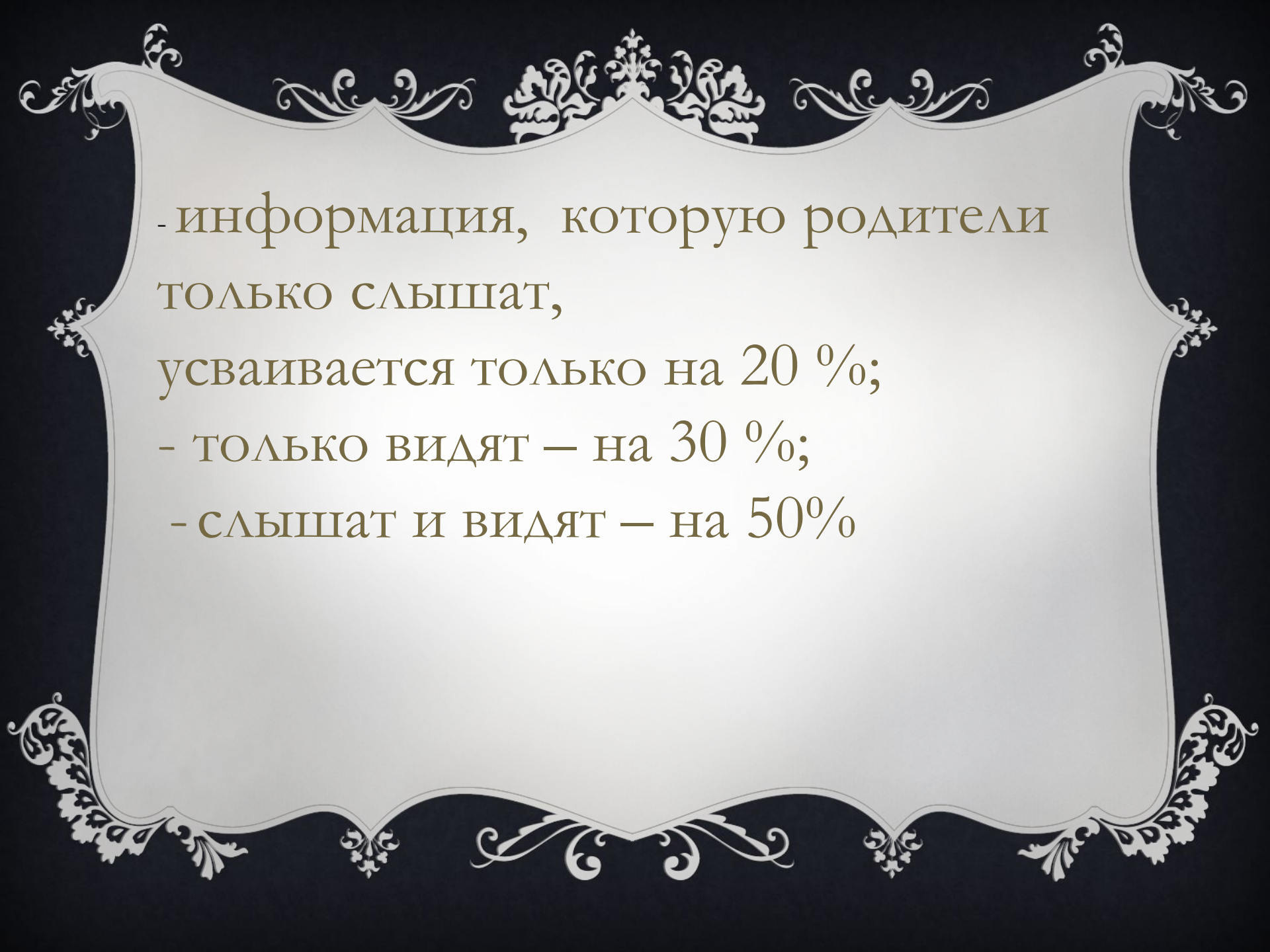
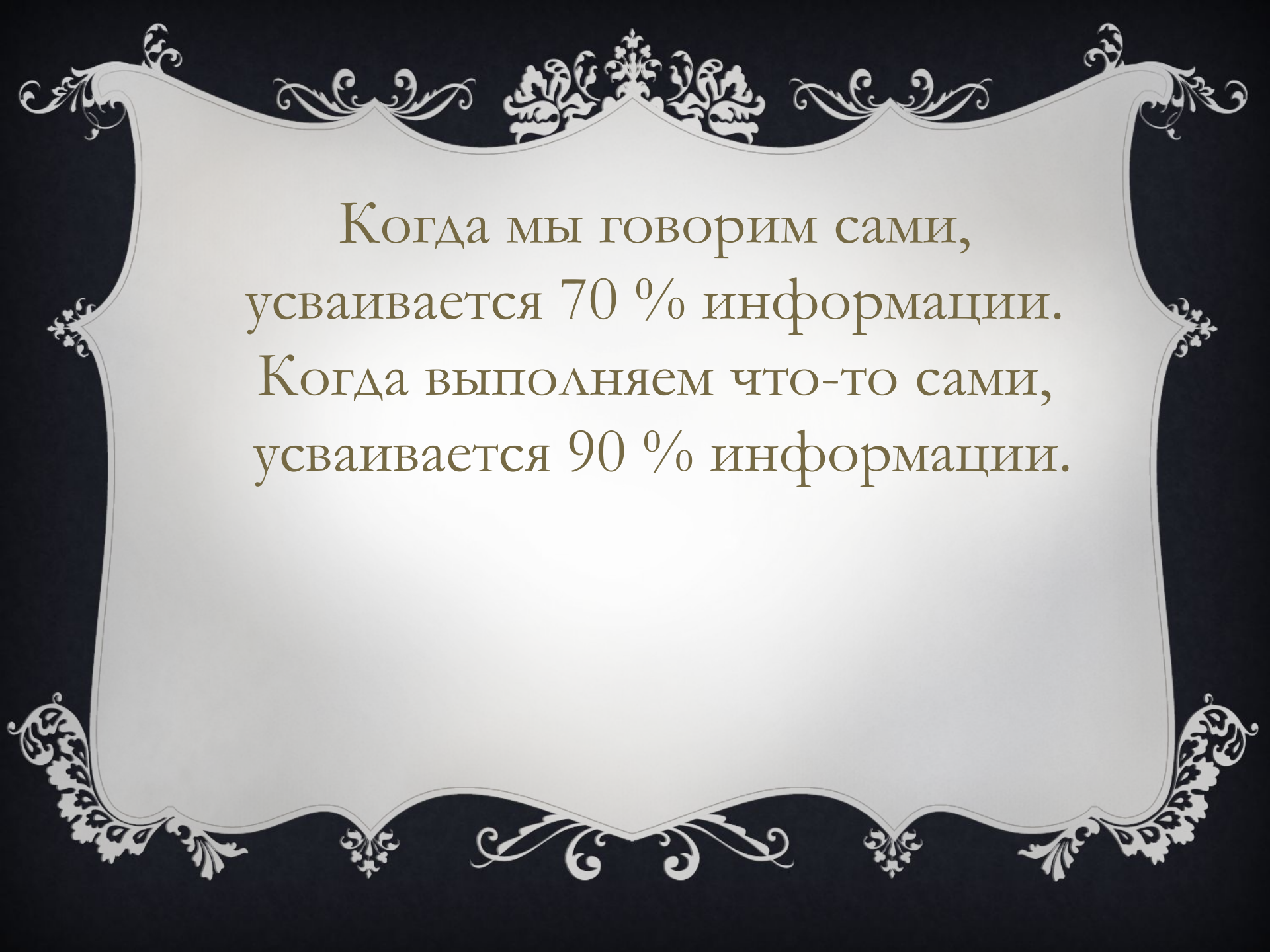


Ведение переговоров с  
родителями.  
Методы убеждения.

- 
- 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.

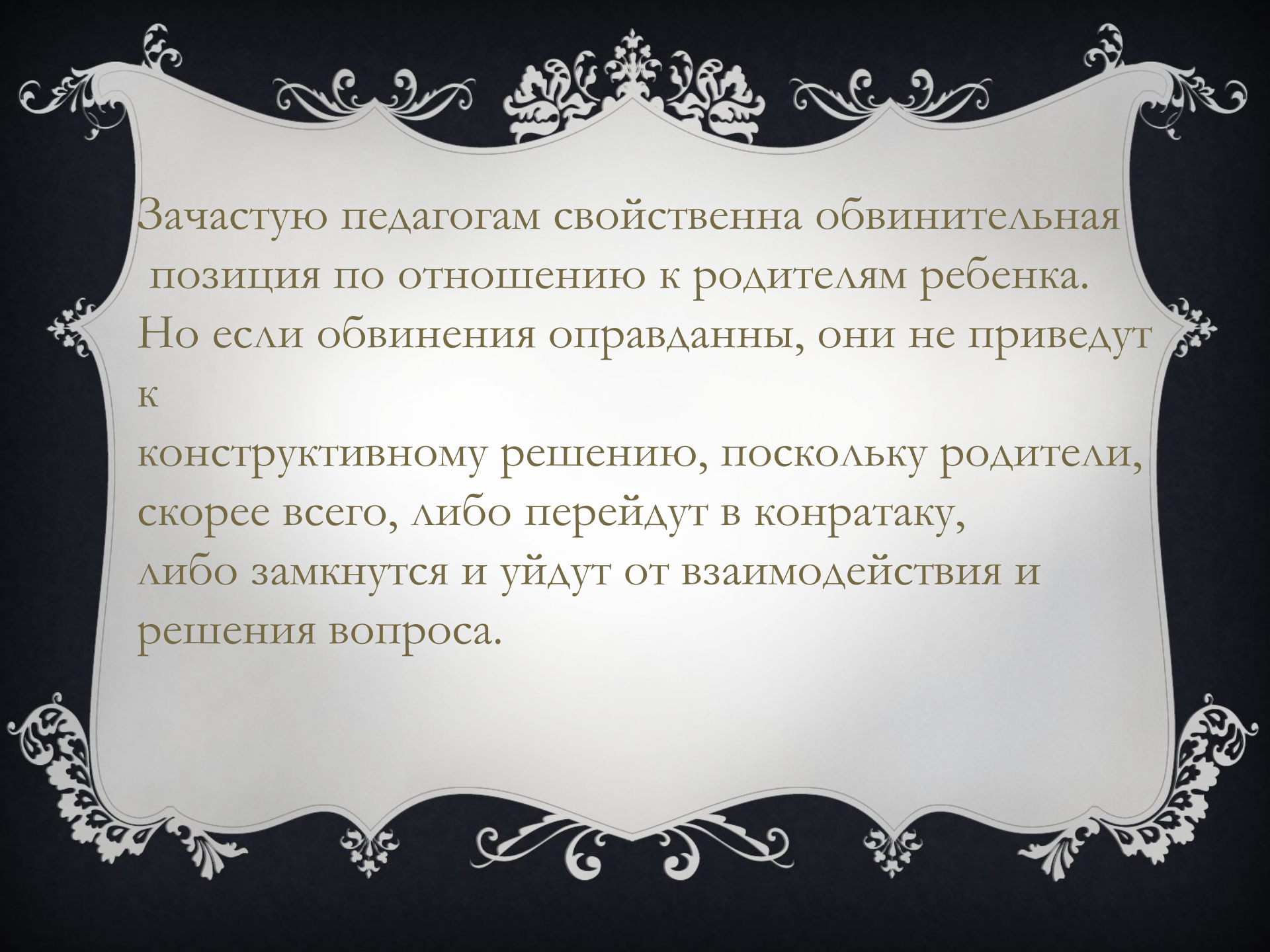
Одно из важных искусств, которым может  
овладеть педагог, способность увидеть

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

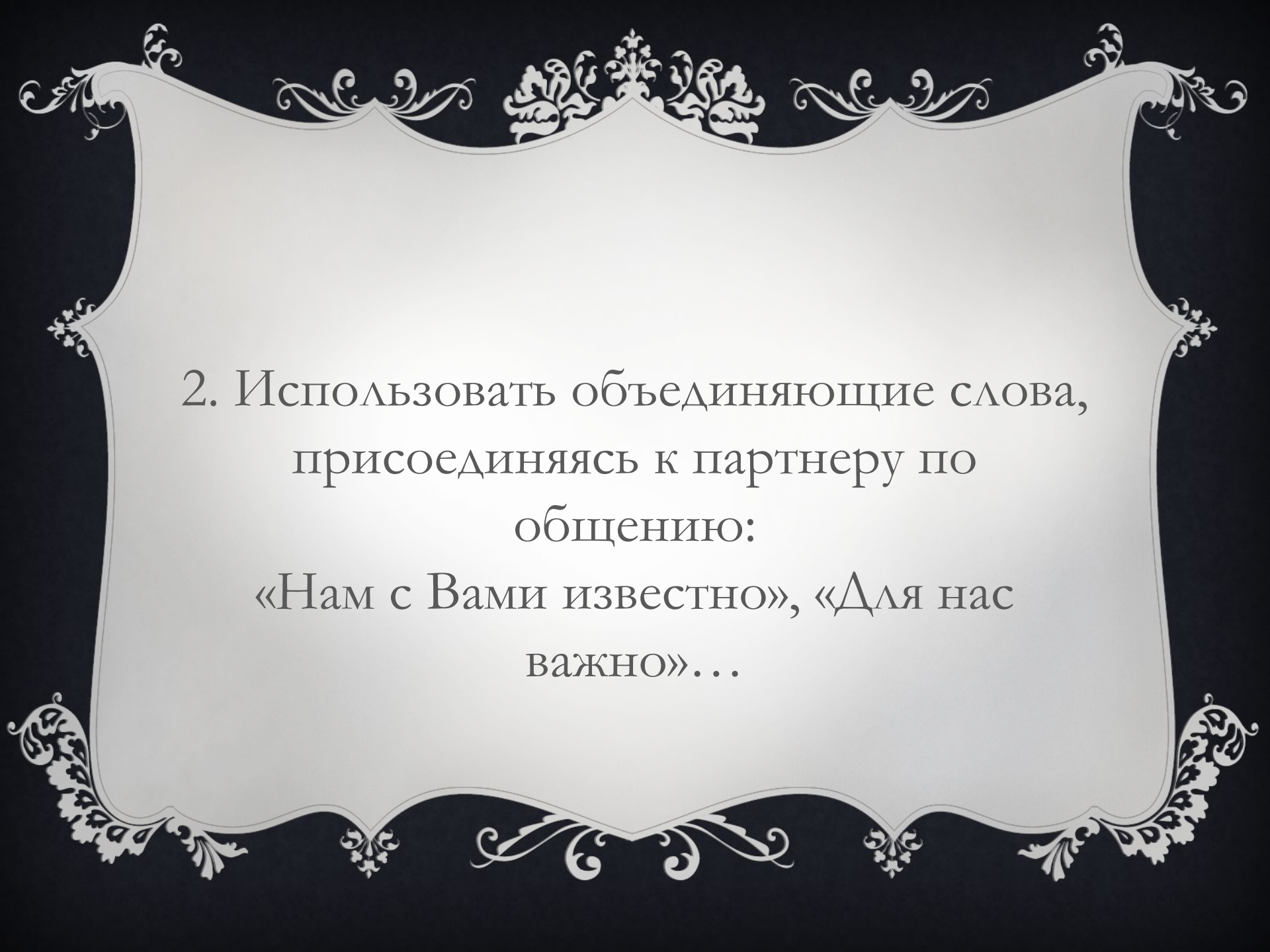
перегрузки

обеих сторон.

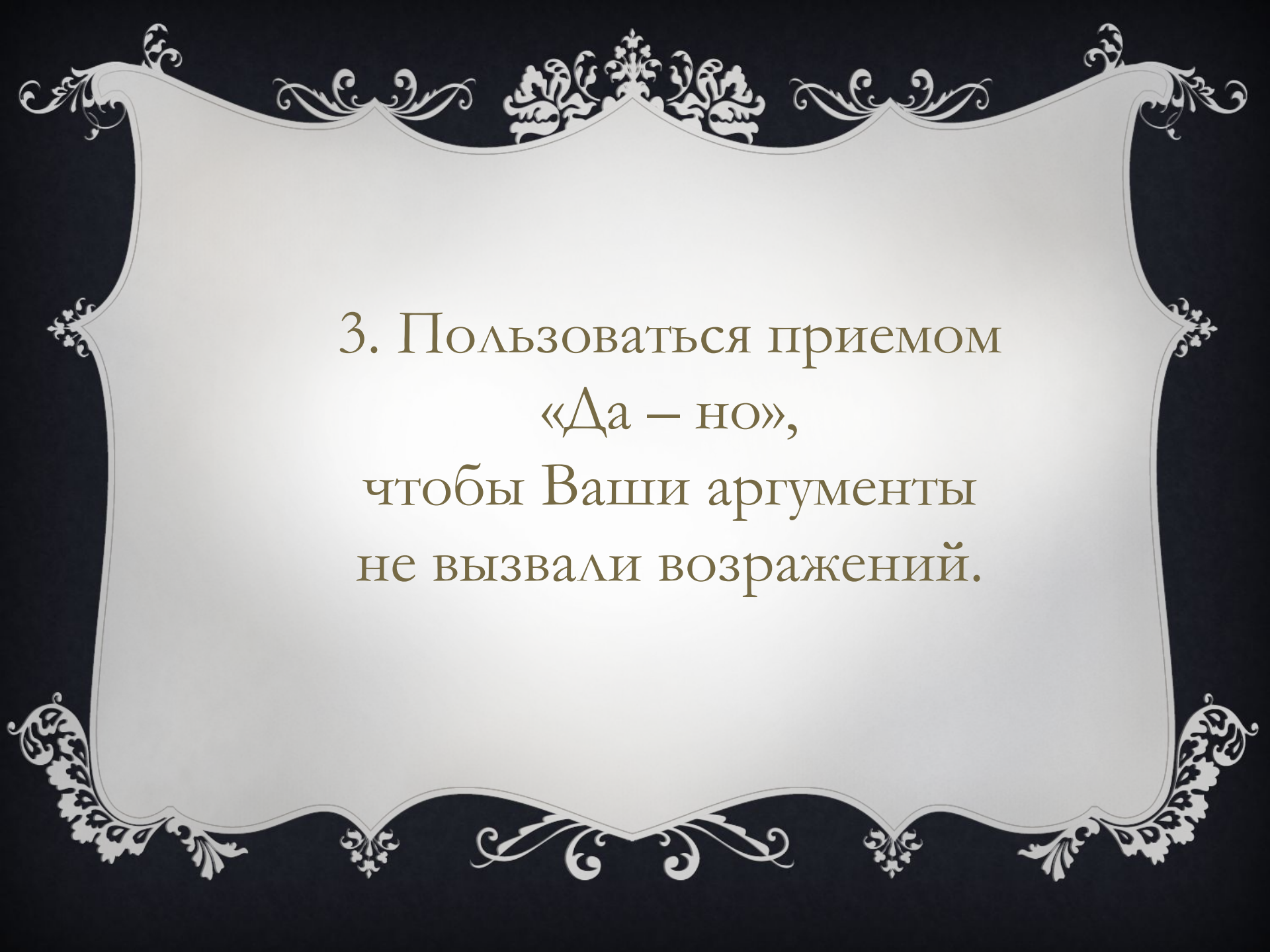


## Приемы эффективного ведения беседы:

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;

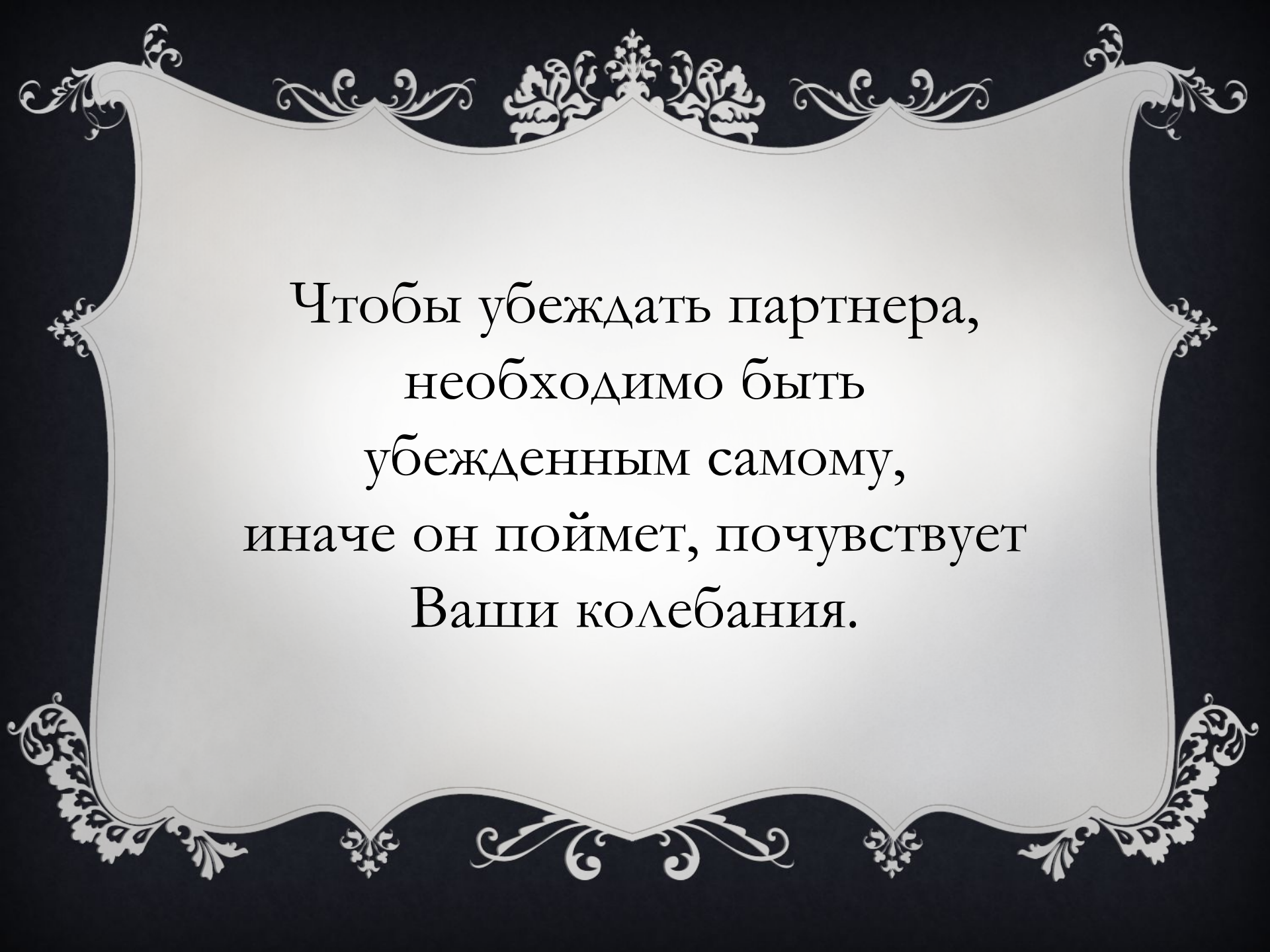


- Не попадаться на удочку  
КОМПЛИМЕНТОВ.

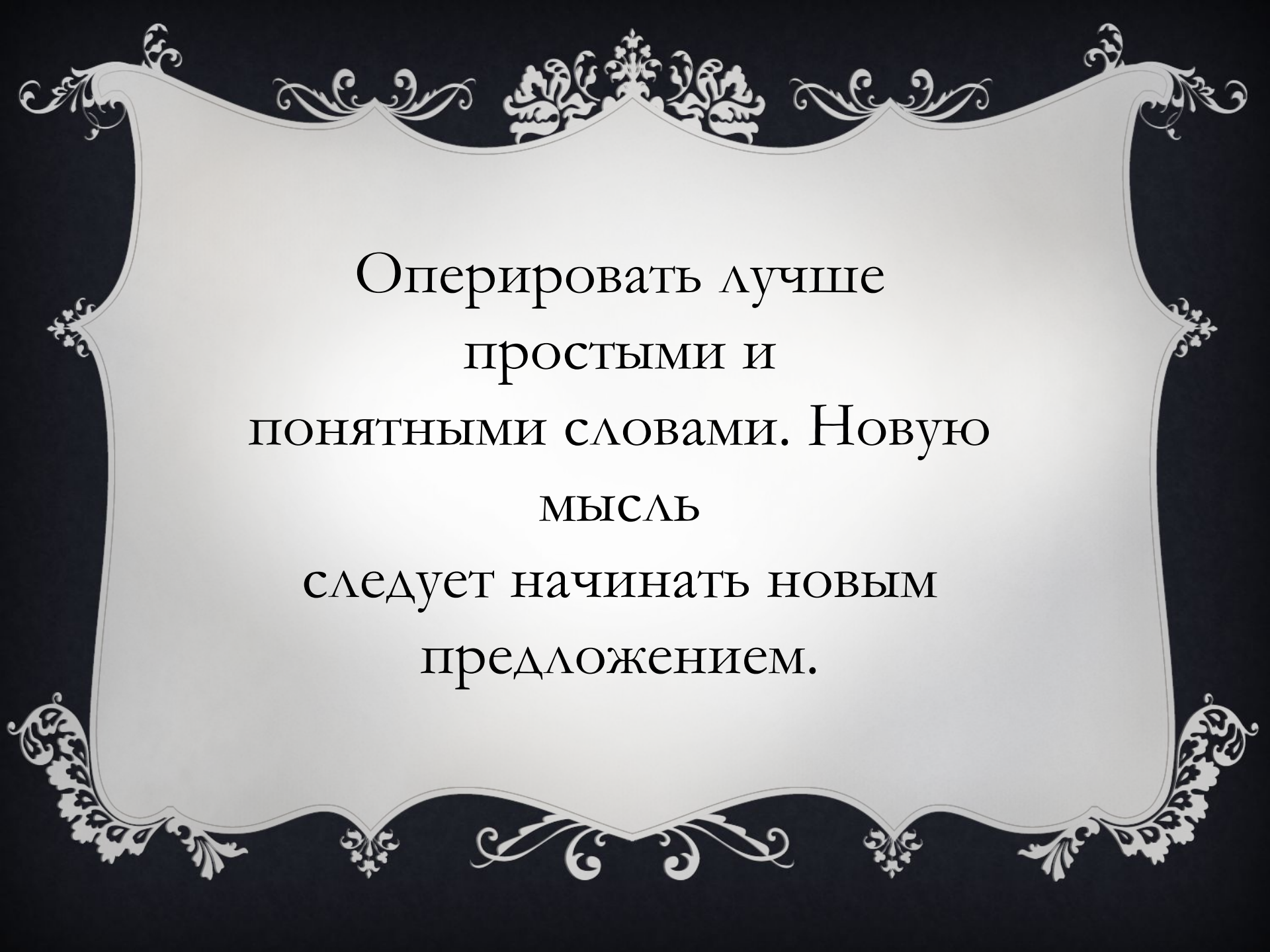




Общаясь с родителями,  
недопустимы любые проявления  
высокомерия и пренебрежения,  
критические замечания  
по поводу стиля воспитания в семье.




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!