

ЧАСТНАЯ ПРАКТИКА: ОРГАНИЗАЦИЯ И СОДЕРЖАНИЕ

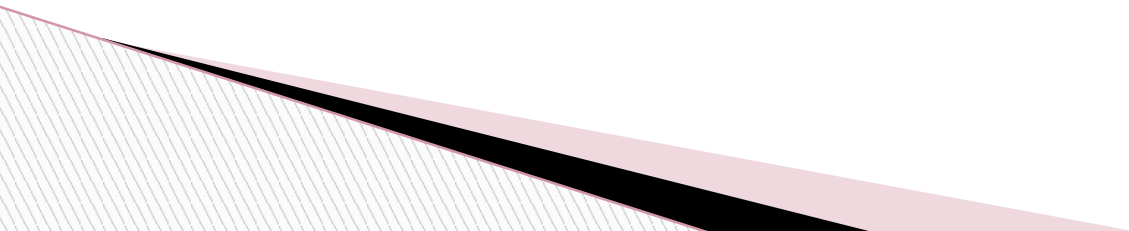
О.В. Елецкая, канд. пед. наук, доцент

О.В. Елецкая: логопедам

https://vk.com/eletskaya_olga

olga_eletskaya@mail.ru

Частная практика – плюсы и минусы



▣ **Временной фактор** . «...Почти все логопеды кроме частной практики имеют основную работу, т.е. они ограничены по времени...».

«...99% детей ходит в садик, и соответственно родители хотят заниматься после 18.00. Если прикинуть, что занятие в среднем длится 30-40 минут + с нашими пробками на дорогу час туда - час обратно, то сколько занятий может осилить логопед за один вечер? В лучшем случае, два... А если у логопеда у самого маленький ребенок дома, с которым хотя бы поиграть перед сном хочется?...».

(По материалам сайта ЧУДО ФОРМУМ ДЛЯ
СПЕЦИАЛЬСТОВ И ЗАБОТЛИВЫХ РОДИТЕЛЕЙ :
<http://smol.chudoforum.ru>)

«Частные занятия с детьми с нарушением слуха - вообще отдельная песня. Я готовилась по 2-3 часа к одному занятию! Текст писала печатными крупными буквами, картинки рисовала (огромное количество, ведь словарный запас у этих детей крохотный). Результаты, как правило, очень хорошие (родители тоже стараются), но труд невероятный. Во всяком случае, уговорить меня сейчас на такое будет очень трудно».

(По материалам сайта ЧУДО ФОРМУМ ДЛЯ СПЕЦИАЛЬСТОВ И ЗАБОТЛИВЫХ РОДИТЕЛЕЙ :
<http://smol.chudoforum.ru>)

- ▣ **Сохранение репутации.** «...иногда приходится отказываться от работы, видя что родители не настроены выполнять дома никакие задания, и они думают, что если с ребенком занимается логопед, то с него весь и спрос. Но это заблуждение, и даже самые незначительные нарушения требуют постоянной ежедневной работы со стороны родителей. Поэтому даже за двойную оплату не каждый согласится заниматься с такими детьми (точнее родителями), т.к. результатов не будет, а репутация дороже денег».

(По материалам сайта ЧУДО ФОРМУМ ДЛЯ
СПЕЦИАЛЬСТОВ И ЗАБОТЛИВЫХ РОДИТЕЛЕЙ :
<http://smol.chudoforum.ru>)

▣ **Боязнь налоговой ответственности:**
«...частные логопеды ушли в подполье, т.к. за ними зорко следит налоговая...».

(По материалам сайта ЧУДО ФОРМУМ ДЛЯ
СПЕЦИАЛЬСТОВ И ЗАБОТЛИВЫХ РОДИТЕЛЕЙ :
<http://smol.chudoforum.ru>)

▣ **Конкуренция:** «...логопеды сейчас платные есть во многих развивающих центрах. Остались и бесплатные, помимо садовских и школьных, в поликлинике тоже есть, правда, наверное, к ним очередь, но это уже технические трудности – активному родителю очереди не помеха».

(По материалам сайта ЧУДО ФОРМУМ ДЛЯ
СПЕЦИАЛЬСТОВ И ЗАБОТЛИВЫХ РОДИТЕЛЕЙ :
<http://smol.chudoforum.ru>)

▣ **Зависимость от отсутствия/ наличия подходящего помещения.**

«Я провожу занятия у себя дома. Выделила под домашний кабинет отдельную комнату, благо что квартира позволяет :) Не нужно никуда ездить и таскать на себе весь материал!»

«Лучше, когда к тебе. Во-первых не устаешь на дороге, не таскаешь пособия, все есть под рукой, а, главное, когда приходят к тебе, у них сразу интерес и настрой другой, рабочий, практически не тратишь время на организацию. И это главный плюс своего логопедического кабинета»

- **Не выгодно. Как экономически так и по затратам эмоциональным.** «У меня сложилось своё мнение по поводу частных занятий. Может, прозвучит цинично, но дело это невыгодное. Затраты по времени очень большие (надо добраться до ребёнка, а если это зима -пробираться по обледенелым тротуарам), надо подготовиться к занятию (индивидуальный план), взять кучу пособий (если, скажем, ЗРР или ОНР). Ребёнок может быть гиперактивный, или, наоборот, заторможенный. Чтобы его заинтересовать, надо потратить кучу эмоций и энергии. А результат, понятно, сразу не приходит. Вот и не хотят логопеды таких трат, лучше домашними делами позаниматься. Наш труд специфический, не сравнить с, например, репетиторами по английскому. Ученик сам придёт, учебник принесёт, надо его только открыть. Вдобавок, ученик, как правило, мотивирован на занятия».

(По материалам сайта ЧУДО ФОРМУМ ДЛЯ
СПЕЦИАЛЬСТОВ И ЗАБОТЛИВЫХ РОДИТЕЛЕЙ :
<http://smol.chudoforum.ru>)

▣ Социальная защищённость.

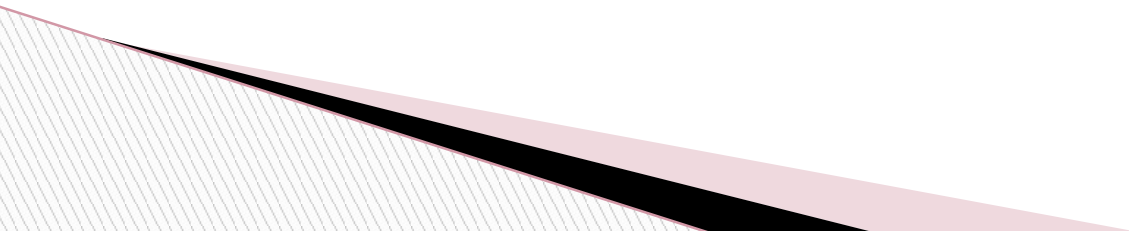
«Никто не оплатит больничного, отпускных, день абсолютно ненормирован, то "густо", то "пусто" :-))»

«У меня давно только один вопрос: куда деть трудовую? Ради нее все совмещают, а это сильно изматывает».

(По материалам сайта ЛОГОПЕД: ORD

<http://www.logoped.org>)

Подготовка презентационных материалов об услугах



Визитная карточка

Традиционный носитель контактной информации о человеке или организации. Изготавливается из бумаги, картона или пластика небольшого формата.

Визитка включает имя владельца, компанию (обычно с логотипом) и контактную информацию (адрес, телефонный номер и/или адрес электронной почты).



Визитки условно можно разделить на виды:

- ▣ **Личные визитки** в основном используются в неформальном общении при дружеском знакомстве. Также популярны они среди фрилансеров. В такой визитке, как правило, указываются имя, фамилия и телефонный номер владельца. Должность и адрес в этой визитке можно опустить. Печать визитки может быть исполнена в любом стиле и разрабатываться в соответствии с индивидуальными предпочтениями владельца.

Фрилансер (англ. **freelancer** — свободный копьеносец, наёмник; в переносном значении — вольный художник), сходно с отечественным - внештатный сотрудник.

Человек, выполняющий работу без заключения долговременного договора с работодателем, нанимаемый только для выполнения определённого перечня работ (внештатный работник). Будучи вне постоянного штата какой-либо компании, фрилансер может одновременно выполнять заказы для разных клиентов. Термин фрилансер впервые употребляется Вальтером Скоттом в романе «Айвенго» для описания «средневекового наёмного воина».

Фрилансер чаще всего сам предлагает свои услуги — через Интернет, газетные объявления или пользуясь «сарафанным радио», то есть личными связями. Фриланс особенно распространён в таких областях деятельности, как журналистика (и другие формы деятельности, связанные с написанием текстов), компьютерное программирование и дизайн во всех его проявлениях (реклама, веб-дизайн, дизайн интерьера и т. д.), перевод, разного рода консультационная деятельность.

Рынок фриланс-услуг в настоящее время уже достаточно развит в Европе и Америке и стремительно развивается в России и странах СНГ, вовлекая всё новых участников как со стороны исполнителей, предлагающих свои услуги, так и со стороны частных лиц и организаций, готовых к сотрудничеству на удалённой основе.

Корпоративная визитная карточка, как правило, не содержит имён и фамилий.

При печати, в ней указывается информация о компании, сфера деятельности, перечень предоставляемых услуг, контактные телефоны, карта проезда, адрес веб-страницы. Обычно корпоративная визитка отражает фирменный стиль компании.

Имеет рекламный характер и в основном используется на выставках, конференциях, съездах.

Деловая визитка используется в бизнесе, на официальных встречах и переговорах, для предоставления контактной информации своим будущим клиентам.

На деловых визитках обязательно указываются имя, фамилия, должность, а также название фирмы и вид её деятельности.

В соответствии с общемировой практикой и по правилам русского языка сначала должны быть указаны имя, отчество, а затем — фамилия.

В разработке визитки используется фирменный стиль компании и логотип. Такие визитки обычно имеют строгий дизайн.

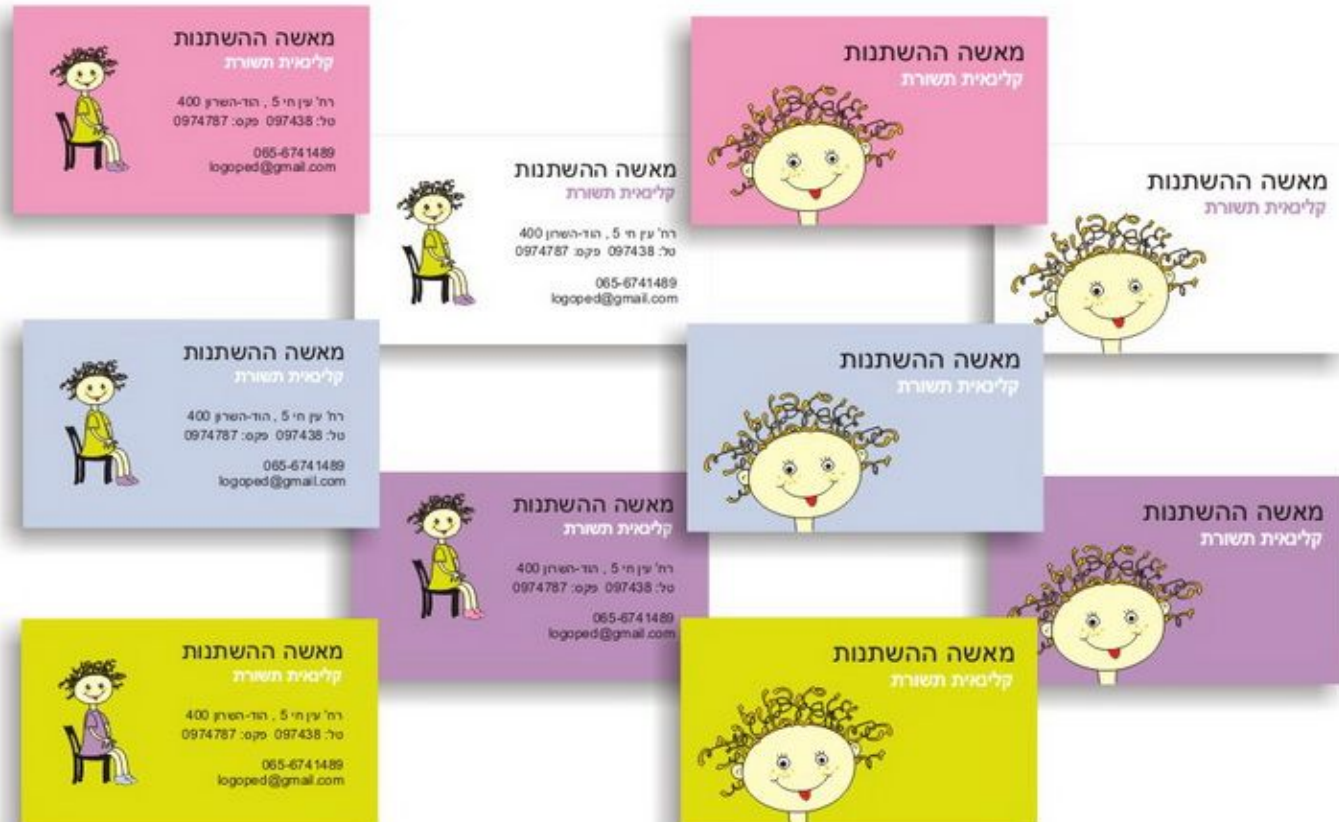
Деловая визитная карточка без адреса также не соответствует нормам этикета. Исключением являются дипломаты и высшие государственные должностные лица. Деловые визитки должны содержать максимально читаемые шрифты.

Не рекомендуется применять сложные декоративные шрифты (если только этого не требует профиль вашей деятельности), курсивное, а также жирное начертание.

Размеры визиток

- Самый популярный размер визитной карточки, используемый в России, Украине, Беларуси, Казахстане 90 × 50 мм
- Широко используется формат, определённый в ISO 7810 ID-1, такой же размер имеют кредитные карты 85,6 × 53,98 мм (3,370 × 2,125 дюйма по ISO), иногда 85 × 55 мм (в ЕС)
- Реже встречается формат, основанный на формате бумаги A8 (определён в ISO 216, 1/16 формата A4) 74 × 52 мм (2,913 × 2,047 дюйма)
- DIN C8 (1/16 формата C4) 81 × 57 мм
- в США в основном используется 3½ × 2 дюйма (88,9 × 50,8 мм, иногда 89 × 51 мм)
- В Японии, (формат яп. yongō) 91 × 55 мм (3,582 × 2,165 дюйма)

Примеры оформления визиток





рукавица

Перякина
Юлия Михайловна

логопед

+7 (926) 327-2307

joyul@mail.ru

joyul@mail.ru

+7 (926) 327-2307



луковица

Звукопроизношение.
Логопедический массаж.
Подготовка к школе.

Подготовка к школе
логопедический массаж
звукоразличительные

Агентство "Жар-Цвет"
предлагает услуги специалистов

домработницы домашние повара
гувернеры няни сиделки
репетиторы логопеды
домашние психологи

организация праздников

**Антонова
Елена Геннадьевна**
учитель - логопед
тел.: 8-921-777-77-77



ИВАНОВ
Иван Иванович
логопед



тел.: 1 (234) 567 89 10
e-mail: e-mail@mail.ru

коррекция звукопроизношения, ОНР,
ФФНР, подготовка к школе

УВАЖАЕМЫЕ ГОСТИ!
Центр психолого-медико-социального сопровождения «Фили»
приветствует Вас на

Дне открытых Дверей!

12:00-12:30 СБОР ГОСТЕЙ
кабинет №3. Вступительное слово, Показ фильма о работе Центра.

12:30-13:00 ПОСЕЩЕНИЕ МАСТЕР-КЛАССОВ:

- кабинет №1. «Сказочный диск» - социальный педагог
- кабинет №2. «Открытый урок учителя-логопеда для родителей школьников, имеющих трудности в письменной речи»
- кабинет №3. «Родительский клуб» - педагог-психолог, социальный педагог
- кабинет №4. «Группа кратковременного пребывания» - воспитатель, педагог-психолог
- кабинет №5. «Особенности подросткового возраста. Профильная и профессиональная ориентация» - педагог-психолог
- кабинет №6. «Работа с песком» - педагог-психолог
- кабинет №7. «Играйка. Особенности игры дошкольника» - педагог-психолог

КОРИДОР. «Перо и чернильница» - педагог-психолог

13:00-13:30 ЭКСКУРСΙΑ ПО ЦЕНТРУ

Добро пожаловать!



ДРУГОВА ЛЮБОВЬ АЛЬБЕРТОВНА

АДМИНИСТРАЦИЯ ГОРОДА ПОЛЯРНЫЕ ЗОРИ
ЦЕНТР РАЗВИТИЯ РЕБЕНКА / ДЕТСКИЙ САД №5
ЗАМЕСТИТЕЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ ПО ВМР
ПЕДАГОГ-ПСИХОЛОГ

МУРМАНСКАЯ ОБЛАСТЬ
Г. ПОЛЯРНЫЕ ЗОРИ
УЛ. ПУШКИНА, 3А
ТЕЛ.: 8-81532-63145
МОБ: 8-921-1709579



Индивидуальное и семейное консультирование
Детско-родительские отношения
Психодиагностика

Савинков
Станислав Николаевич
Психолог-консультант

8 (905) 787-68-85

savinkov-psy@mail.ru

Лазарева
Ирина Юрьевна
психолог
+79136066854

Хомерики
Нина Сергеевна
Психолог



Диагностика • Консультирование • Пролонгированная
психотерапевтическая помощь • Психокоррекция

+7 926 381 86 80

xomeriki@gmail.com

Лазарева
Ирина Юрьевна
психолог
+79136066854

А есть ли на свете чистая любовь?
Буквально «чистая любовь» — это любовь без секса. Не забывая об этом, когда обсуждаете данный вопрос. Чистая — равно безразличная. А секс — первоочередной вопрос.

А что такое «виртуальная» любовь? И есть ли она?
Виртуальная, по определению, на расстоянии. Любовь, конечно, есть. Примеры тому — «гигантские» глаза и улыбки, выходящие под давлением камеры. Чистая. Так же, как и знакомство развивается в виртуальном пространстве. Но становится симпатичным человеком.

В каком возрасте лучше начинать в брак?
Выбор — за Вами. Говорят, в браке — это дело возраста, встретил любовь — в ЗАГС. Но это не совсем так. Брать ответственность за создание своей семьи можно только после 25 лет. Все зависит от того, какой путь вы выбрали. Если Вы собираетесь достичь вершины — идите к ней по ступенькам.

Сложно ли обговорить перед свадьбой все аспекты отношений?
Обговаривать отношения необходимо. Иначе, недоговоренность идет к вам бесконечно. И вы будете в претензии, а судьи мы по себе. Любовь, основанная на игрушках. Все оправдание, мол, не поспели. И вы делаете не прощайте, потому что кто-то не успел.

Почему нельзя любить человека, который не может?
Действительно, зачем ревновать? Кому? Если вы любите, и доверяете, и не ревнуете. И ревновать — это плохо. Мой супруг сердится, что я не могу общаться в мессенджерах, в социальных сетях, в мессенджерах, в мессенджерах. Но это же мои игрушки! Моя любимая записная книжка, мои знакомые. Он — мой любимый диванчик, в который можно смотреть телевизор. Но это издержки ее неправильного воспитания!

Насколько простирается личное между любящими? Они только что обожали друг друга в самом личном месте, рассказывали о секретах, изживали душу, пытались найти

О себе
Услуги
Статьи
Вопросы
Форум

Здравствуйте!
Вы хотите знать больше о сложном мире идей и стремлений, о волшебстве любви и жарком диком страсти? У Вас есть личная проблема, требующая решения?

Напишите Роберту...

Главная
Контакты
Карта сайта

Международный Центр психологической помощи
«Скорая психологическая помощь»



Надежда Кравченко
Директор, психолог

Тел.: 8 (812) 923-0-112
Моб. тел.: 8 (921) 978-11-48
www.psycarespb.com

e-mail: nadejda.corporation@gmail.com

Володимир ГРИГОРІВ
психолог

м. Івано-Франківськ,
вул. Коновальця, 135
тел.: 096 568 25 26

Рекламная листовка

- разновидность печатной рекламы, малоформатное, относительно недорогое печатное рекламное издание без фальцовки (сгибов), одностороннее или двухстороннее, с иллюстрациями или без них, в черно-белом или цветном исполнении.
- Как рекламное средство в основном распространяют с помощью почтовой рассылки, а также на выставках, презентациях, во время переговоров.
- Основной функцией является информирование о ценах на товары, о формах и местах обслуживания, торговых акциях, поступающих в продажу новых товарах, дополнительных услугах и т. п.
- Рекомендуется выпускать сериями, что позволяет сохранять единый стиль оформления. Их можно передавать в папках, конвертах с товарным знаком и реквизитами фирмы (фирменная папка, фирменный конверт).



Детские праздники

Дни рождения, выпускные
новый год и т.д.

дома, в кафе, в школе, в детском саду
профессиональные актеры

тел.: 54-01-94, моб.: 8 922 425-78-11 (Татьяна)

ДЕТСКИЙ ЛАГЕРЬ

Тебе хочется пожить без взрослых на необитаемом острове?
Найти новых друзей? Научиться самостоятельно жить в лагере?
Познать себя и осуществить свои мечты?

ТОТДА ДОБРО ПОЖАМОВАТЬ НА ПРОГРАММУ РОБИЗОНАД

«Робизонада» — это возможность принять участие в Приключенческой программе, почувствовать себя настоящим Робизоном, познакомиться с необитаемым островом. А для этого нужно освоить технику безопасности, получить навыки обращения человека в лагере. И, что не менее важно, ребята научатся понимать, что они сами хотят, как этого можно достичь, и как взаимодействовать с другими участниками программы.

ПОДГОТОВКА К ЖИЗНИ НА ОСТРОВЕ

Это первая часть программы, в ходе которой ребята учатся разводить костер, готовить еду на костре, использовать байдарки, сплести вышивку, делать удочки из подручных средств, находить и ловить рыбу и готовить ее в самодельной посуде. Словом, все, что требуется для жизни на острове. Перед выездной частью определяют, что взять с собой, с кем пойти, как высадиться и какая будет сложность этого приключения.

ВЫСАДКА НА ОСТРОВА

Вторая часть программы носит гордое название «Острова». «Острова» — название условное, это места на берегу озера, на некоторых удаленные друг от друга, где ребята строят собственные поселения (без взрослых) проводят двое суток и применяют все полученные навыки. Во время «Островов» инструкторы обеспечивают безопасность участников, каждые 2-3 часа в течение и ночью посещают детей и оказывают им поддержку и помощь, и, по необходимости, выступают в роли мастеров терра.

БЫТ РОБИЗОНОВ

Программа подходит для детей 10-12 лет, длительность и объемы программы адаптированы под возраст и пол ребенка. Программа включает в себя: выживание, подготовку, питание. Ребята самостоятельно готовят самостоятельно на оборудованном костровом месте. На территории детского лагеря оборудованы места для кемпинга. Несколько раз за время установленной программы дети в лагере освоили навыки для жизни и места для хранения личных вещей. Туалеты деревянные чаши в специально отведенных местах.

Подробнее о программе можно узнать:
На сайте www.active-96.ru
По телефонам (499) 261-04-06 (499) 261-35-10
Или у нас в офисе по адресу: Москва, Токмова пер. д 11

СВОЮ РОБИЗОНАДУ

ДЖУМАНДЖИ

Игра — приключение на местности по «Волшебной карте»
Робизонада «Джуманджи» — для ребят, готовых к новым приключениям и приключениям. Программа основана на себе самой Робизонаде, но основана себе и собственной возможностью и уникальностью игры Джуманджи, по мотивам популярного фильма «В плену у королевы». Это игра, которая развивает и воспитывает, проигрывая все испытания, а магическая карта каждый день предоставляет новые приключения. Через игру и испытания участники смогут научиться понимать, что они хотят, как этого можно достичь, и что может быть препятствием на пути к этому.

Каждый день — это игра и возможность новых открытий!

ТВОЙ ОСТРОВ

Хозяин Острова — хозяин своей судьбы!
Если ты мечтаешь о своем собственном необитаемом острове... познакомиться и пожить на острове, сделать остров, выжить на острове и сделать остров, и хозяином самому себе. Это только на первый взгляд кажется, что достаточно просто на острове. Но в реальности — это игра, в которой участники могут научиться еще быть хозяином. Участники сами выбирают испытания, которые хотят пройти и каковы будут условия, а также сами определяют условия своей игры. На программе нет заранее спланированных дел. Опыт такой игры — это возможность попробовать и выжить на острове, а также научиться и развиваться.

Как хочется устроить свой остров? Это игра на своем «Острове»!

ЦИВИЛИЗАЦИЯ

Стратегическая и интеллектуальная игра на местности для подростков.
Робизонада «Гражданская война» — это возможность для подростков испытать, выжить, действовать и развиваться, развиваться и развиваться. Ты участвуешь в том, как выжить, бороться и развивать собственную цивилизацию. Игра на местности и развитие личности. Это игра, которая развивает и воспитывает, проигрывая все испытания, а магическая карта каждый день предоставляет новые приключения. Через игру и испытания участники смогут научиться понимать, что они хотят, как этого можно достичь, и что может быть препятствием на пути к этому.

ПОЗНАВАЙ МИР ВМЕСТЕ С НАМИ!

Приглашаем в гости в наш ТЕРЕМОК

оптовая и розничная торговля детскими товарами

Магазин детских товаров с 0-6 лет



и много-много всего другого...



Первым 100 покупателям в подарок дисконтные карты 10% и сюрпризы



У нас для Вас лучшие товары по самым привлекательным ценам!!!
ул. Авиационная д.59
пн-птн: 9-21
сб, вс: 10-19
ok-ekb.ru
E-mail: teremok-ekb@mail.ru

Компьютер в работе логопеда

- PowerPoint - программа для создания презентаций
- Word - программа для работы с текстами
- Excel - программа для работы с электронными таблицами
- Конструктор e-Publish - программа для создания и ведения сайтов и электронных курсов. Конструктор e-Publish простой и удобный инструмент для создания и ведения сайтов, электронных дистанционных курсов, портфолио, методических разработок.

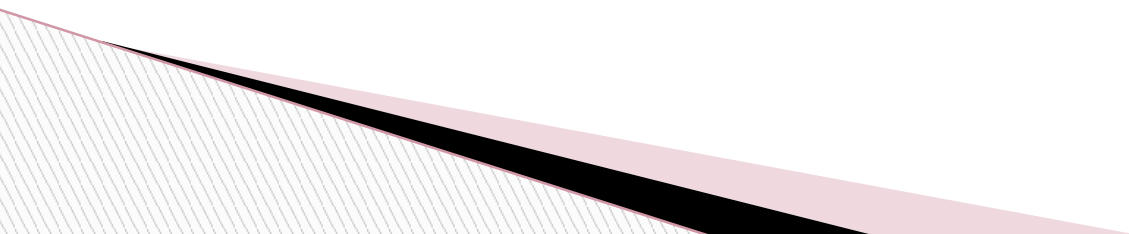
(По материалам ШКОЛЬНЫЙ САЙТ <http://www.edusite.ru/>)

Конструктор e-Publish

- Прост в применении, имеет удобный интерфейс и рассчитан на пользователей, не обладающих специальными техническими навыками. Им могут пользоваться как логопеды, так и родители, и даже некоторые ученики.
- Быстро, без особых усилий, несколькими щелчками мыши можно полностью изменить и настроить по своему вкусу внешний вид сайта и его структуру, менять местами, создавать и удалять страницы, разделы и пункты меню, открывать и менять почтовые ящики.
- В Конструкторе предусмотрено создание различных готовых шаблонов страниц, например, Тесты, Фотоальбом, Словари и др.
- Вставка RSS-лент и блоков новостей, изображений и анимаций, видео и аудио файлов.
- Несомненным достоинством системы является и то, что она рассчитана на работу с любыми, в том числе, со слабыми каналами связи.

(По материалам ШКОЛЬНЫЙ САЙТ <http://www.edusite.ru/>)

ВИДЕО



Конструктор САЙТ-МЕНЕДЖЕР

Универсальная автоматическая система для создания и сопровождения сайтов.

Это полностью готовая к работе система управления сайтом и возможность настройки: как всего дизайна сайта, так и его отдельных элементов - новости, статьи, товары, корзина заказов и т.д.

Преимущества использования конструктора:

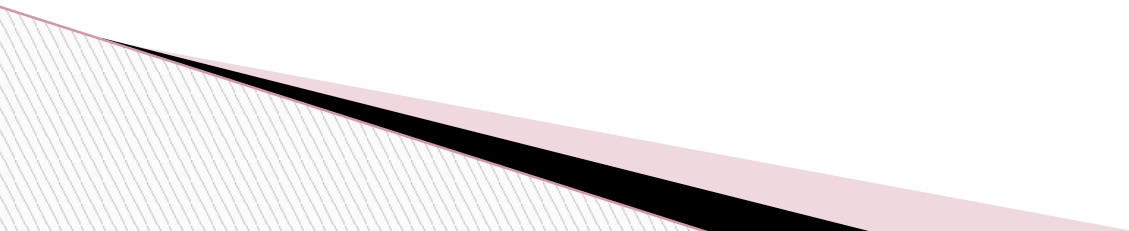
- Вы получаете полностью готовый сайт и панель управления, используя которую, не обладая специальными знаниями, вносите свои материалы на сайт. Нет затрат на создание и тестирование сайта;
- Экономия времени. Сразу после оплаты можно приступить к созданию сайта. Нет длительных утверждений технических заданий, сроков разработки, макетов и т.д. - всего, что происходит при разработке сайта в студиях веб-дизайна;
- Управляйте бюджетом на создание сайта - выбрать любой тарифный план, именно под свои задачи и на произвольный срок;
- Экономия финансовых средств при сопровождении сайта - быстро оценить результаты работы, подключить и отключить дополнительные возможности. В вашем распоряжении гибкий маркетинговый инструмент;
- Доменное имя в подарок;
- Еще до оплаты Вы видите, что получите. В тестовой версии системы можно испытать все функции «Сайт-Менеджера»;
- Сайт любого уровня сложности;
- Дружественная адресация. Разделы сайта имеют читаемый и легко запоминаемый вид. Отличные позиции в поисковых системах;
- Автоматизированная система выдачи даты обновления сайта. Ваш сайт будет полностью проиндексирован поисковыми системами;
- Данные сайта отделены от дизайна. Можно менять дизайн без потери информации.
- Техническая поддержка.

(По материалам САЙТ-МЕНЕДЖЕР <http://www.site-manager.ru>)

Самопрезентация

- это умение эффектно и выигрышно подавать себя в различных ситуациях, индивидуальный стиль общения, неповторимый образ, который не только нравится самому себе, но привлекателен для окружающих. Большинство людей осознанно или неосознанно стремятся влиять на процесс формирования впечатления о себе.

Как улучшить навык самопрезентации



- Очень важным в самопрезентации считается **язык тела**.

Очень много информации о человеке можно почерпнуть исходя из невербальных сигналов: мимики, жестов, телодвижений. То, как вы открываете дверь, держите осанку, садитесь на стул, скажет окружающим о вас очень много. Грамотный собеседник по вашей позе всегда сумеет определить, говорите вы правду или лукавите, мандражируете или ведете себя нагло, готовы к действию или вам все надоело. Для того чтобы научиться правильно держать себя достаточно пары репетиций перед зеркалом, правильного дыхания и внутреннего спокойствия

Спокойное присутствие это

состояние покоя при восприятии происходящего, а также психотехническая и психотерапевтическая процедура, освобождающая человека от негативных или шумовых записей в бессознательном.

- Спокойное присутствие дает взгляд на ситуацию, очищенный от страхов, эмоций, личных ожиданий и представлений о том, что «все должно быть совсем не так»...
- В состоянии спокойного присутствия человек беспристрастно (словно видеочкамера) внимательно наблюдает (отчётливо видит, слышит и ощущает) всё, что происходит здесь и сейчас. Происходящее не цепляет наблюдателя душевно, а воспринимается им как последовательность фактов, которые можно просто констатировать.
- Спокойное присутствие - это взгляд душевно здорового и сильного человека.

Взгляд в глаза

- Центральный пункт в упражнении "Спокойное присутствие" - это умение и привычка смотреть людям в глаза. Практически для любого ребенка это самое естественное и простое, все дети спокойно и легко смотрят в глаза окружающим. Если вы подрастеряли этот навык - восстанавливайте его. Все приходит с тренировкой.
- Попросите кого-то из друзей помочь вам, встаньте друг напротив друга и начните просто смотреть в лицо друг другу. Только смотреть и больше ничего: ни разговаривать, ни улыбаться. Тело держите ровно и спокойно, иногда будет хотеться смеяться, улыбаться, прыскать - не страшно, снова восстанавливайте спокойное присутствие и продолжайте поддерживать контакт глаз. Длительность тренировки - начинайте от 5 минут, дальше увеличивайте каждый раз на 1-2 минуты дольше. Если вы будете делать даже по 1 тренировке в день, уже через неделю смотреть в глаза окружающим вам станет гораздо спокойнее и интереснее, повысится настроение, и люди отметят повышение вашей уверенности в себе.

Как тренировать

1. Отработайте навык просто спокойно созерцать приятный пейзаж: лес, воду, картину на стене - что угодно.

2. Спокойный взгляд на человека. Лучше сразу стоя, руки спокойно вдоль тела, дистанция от 50 до 100 см. Проще сидя и дистанция дальше. Труднее, когда дистанция короче. Дистанцию со временем можно сокращать. Главное - смотреть ровно на человека, не дергаясь, не отводя взгляд и не бегая глазами. Отработайте правильный широкий взгляд.

3. Спокойное присутствие перед группой людей.

4. Отработка спокойного присутствия в окружении людей, пытающихся вывести вас из душевного равновесия. Игра *Налет Орды на витязей*.

Что даёт

- ▣ Техника является надежным средством от манипуляций, помогает действовать эффективно в малопривычных и в рабоче-стрессовых ситуациях, способствует принятию решений, опирающихся на здравый смысл.
- ▣ Спокойное присутствие - это покой и неподвижность, это прекращение всех и всяческих эмоций.



□ Не забудьте о таких важных деталях, как **одежда, аксессуары, прическа.**

Собираясь куда-либо, нужно очень точно оценить ту обстановку, которая вас ожидает, и предугадать впечатление, которое вы можете произвести. Не обязательно облачаться в дорогие костюмы, но очень важно выглядеть опрятным. Например, обувь опрятна или стоптана? Аккуратность в одежде очень часто ассоциируется с опрятностью в делах

Как создать свой имидж?

- ▣ **Создавать самостоятельно**, с помощью популярных журналов типа «Men`s Health» (сюда же полк модных журналов для женщин).
- ▣ **Советоваться** с друзьями и подругами.
- ▣ **Найти личного имиджмейкера**. Если вы никогда еще не формировали проект своего имиджа, грамотного имиджмейкера найти и проконсультироваться — стоит: эти затраты окупятся. Именно пришедший к вам реальный человек, говорливый имиджмейкер окажется тем, кто из области сомнений, мечтаний и теорий предельно конкретно перекроит вас во что-то убедительно достойное.

Составляющие имиджа

- **Габитарный имидж:** это то, что оценивается другими в первые секунды. Физическое сложение, одежда, прическа, духи и т.д.
- **Кинетический имидж:** осанка, движения, походка, жесты, мимика.
- **Вербальный имидж:** интонации, тембр, дикция, яркость, эмоциональность, смысл сказанного, логичность и аргументированность речи.
- **Овеществленный имидж:** ваша визитка, написанная вами статья, которую напечатали в журнале, ваш автограф, книга, которую вы презентовали, что-то сделанное лично вами (например, пирожки, которые вы испекли). Часто это корпоративный имидж. Оценивается по адекватности ситуации и совпадению мнения группы.
- **Средовой имидж:** проявляется в ваших предпочтениях, например, в выборе мест отдыха или хобби.
- **Ментальный имидж:** ваше мировоззрение, ваши поступки и как они соотносятся с тем, что вы говорите.

Легенда

Впереди яркой личности идет Легенда о ней, и еще до явления Его народ шепчется, сейчас явится Она! Та самая, которая!...

Если же легенды о Вас до сих пор почему-то еще нет, то стоит эту легенду сконструировать.

А какое это имеет отношение к вам, если вы пока начинающий специалист? Какая такая легенда? Для начала — маленькая. Скорее всего, в вашей жизни были истории, которым другие могут позавидовать. Принимали участие в конкурсе «учитель года»? Участвовали в работе конференций? Работали с детьми с такими-то нарушениями? Работали в частном центре? Ходили на курсы повышения квалификации? Были близко знакомы с самым (самой) ... ? Жили в горах? (ну, с родителями, и в горах невысоких, и недолго — но жили?) Прыгали с парашютом? Путешествовали по Европе автостопом? Летали на дельтаплане?

Короля делает свита



Главный инструмент эффективной работы логопеда — это он сам, мощная и яркая личность. Но кроме личностной мощи, логопеду полезна его сообразительная голова, которая умеет поставить ему на службу разнообразные внешние факторы и силы.

Да, можно мощно грести против ветра, а можно устроить так, что ветер будет вам по пути. Можно накачивать свою личностную силу и преодолевать сопротивление окружающих, а можно устроить так, что внешнее окружение будет помогать вам и работать на вас: все зависит только от того, как вы себя преподнесите людям.



Предположим, в какой-то ситуации объективно вы самый нужный человек и просто спаситель. Это объективно. А — люди в курсе? Вы уже сумели это показать, причем убедительно и убедительнее других? Вы создали себе нужную рекламу? А какую репутацию вы успели создать себе к этому моменту? А сколько людей просто из личных симпатий отдадут голоса именно вам?

Люди видят не то, что есть в реальности, а в первую очередь то, что вы им показываете. Соответственно, грамотно себя позиционируйте, следите за своей репутацией, используйте легенду и создавайте себе нужный имидж.

И всегда — устраивайте отношения: формируйте себе свиту.

Короля делает свита. Лидера выдвигают и поддерживают те, кто с ним знаком и кто с ним связан хорошими отношениями. Значит, эти хорошие отношения надо связывать.



- Для благоприятной оценки окружающих важно научиться мизансценироваться в пространстве, **соблюдать правильную дистанцию в общении.**

Существует несколько пространственных зон, правильно располагаясь в которых, можно «успокоить» собеседника, вызвать его положительную реакцию. Различают интимную зону (до 45 см), в которую разрешается проникать только лицам, находящимся в тесном эмоциональном контакте с человеком.

- Личная зона (от 45 до 120 см) используется при обыденном общении со знакомыми людьми. Это дистанция приемов и официальных вечеринок. Социальная зона (от 120 до 400 см) - расстояние, на котором лучше всего общаться на официальных встречах с посторонними людьми. Зона публичная (более 4 м) удобна при общении с большими группами людей; и выступающему, и слушателям комфортнее воспринимать друг друга с этой дистанции.



- **Темп и манера речи, громкость голоса, интонация и четкость произношения** - это то, на основании чего мнение о вас сложится в первые минуты разговора.

Важно контролировать темпоритм своей речи. Без излишней экспрессии. Восприятие быстрой и размеренной речи - различно. Если хотите, чтобы к вашим словам прислушивались, не торопитесь и не тараторьте. Однако, с другой стороны, быстрая речь воспринимается более убедительно, поэтому в особо важных моментах лучше ускорить ее темп.

Говорить лучше весомо и уверенно - как опытный специалист, знающий себе цену. Нерешительного человека можно узнать по его невнятным высказываниям, изобилующим эвфемизмами, смягчающими речь. Например, «не очень рад» вместо «разозлился». Создают впечатление неуверенности и слова: «как бы», «всего лишь», «немного», «судя по всему». О говорящем подобным образом, складывается мнение как о человеке слабом, непригодном для серьезной и ответственной работы. Понижают впечатление также самоуничижительные высказывания вроде «я еще малоопытный специалист», «в логопедии я - человек новый».

Если хотите проверить, как вы умеете вербально преподнести себя, запишите собственную речь, а затем прослушайте запись. При необходимости подкорректируйте свою речь в сторону большей решительности и определенности. Главное - будьте искренни. Любая фальшь заметна и играет против вас.

- Помимо внешних признаков, нужно обязательно **работать над содержательной частью своего мироощущения.**

Даже если вы выработаете стиль и будете соблюдать все условия эффективной самопрезентации, при этом мало понимая, что же вам, собственно, нужно от других, и не умея это ясно выразить - успеха добиться вам вряд ли удастся. Содержательной частью вашего мироощущения может быть, например, способность брать на себя ответственность за свои действия, привычка ставить себе задачи и выполнять их, ориентированность на результат.

(по материалам сайта ПСИХОЛОГОС
<http://www.psychologos.ru>)

Размещение информации о своей услуге

Газеты бесплатных объявлений

- ИЗ РУК В РУКИ:
<http://saint-petersburg.irr.ru/>
- РЕКЛАМА-ШАНС: <http://www.chance.ru/>

Справочники

- ЖЁЛТЫЕ СТРАНИЦЫ: 190068, Санкт-Петербург, Лермонтовский просп., д. 7, эт. 2.
Тел. +7(812) 3205000 , www.yell.ru
- ДЕТСКИЙ ПЕТЕРБУРГ: <http://sprav.ru/>
- ОБРАЗОВАНИЕ В ПЕТЕРБУРГЕ: <http://www.obrazovan.ru/>

Технология ведения беседы с потенциальным клиентом по телефону





В разговоре главное понять
человек хочет быть выслушанным, или слушать

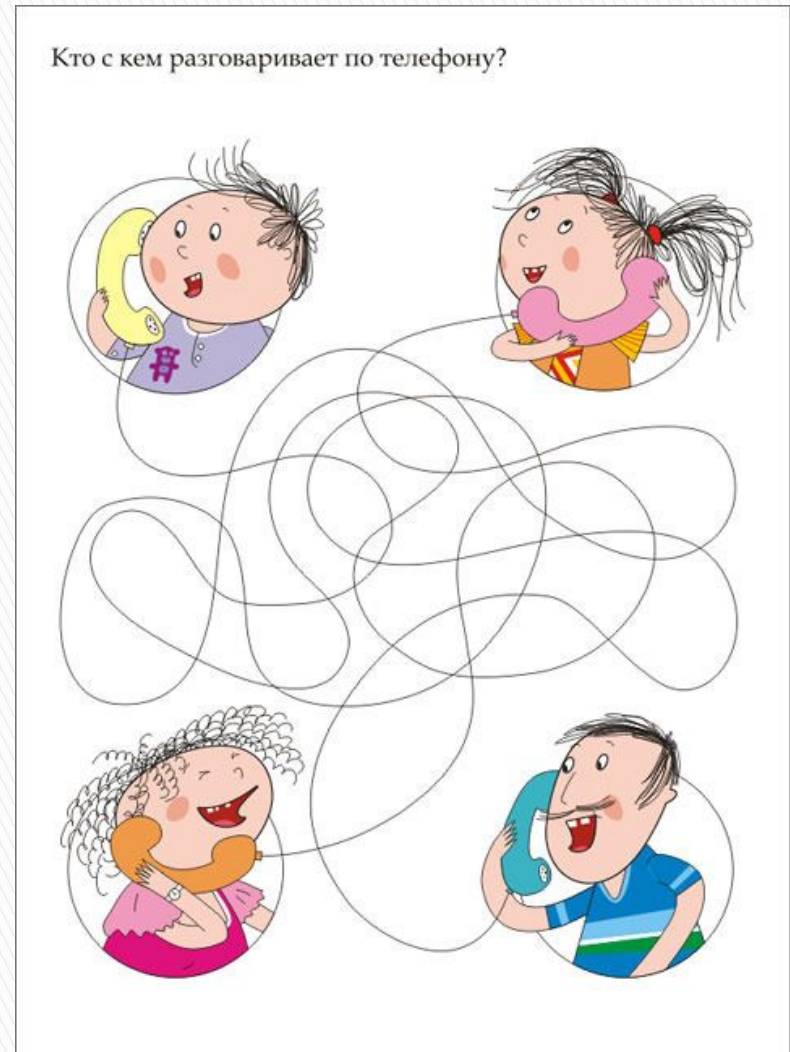
- Ведение общения по телефону имеет свою специфику, которую непременно нужно учитывать, особенно когда предстоит ведение важных деловых переговоров. Телефонное ведение деловых переговоров просто и одновременно сложно.



- Собеседники не видят лица и мимику друг друга и могут оценивать сказанное только по интонации голоса или способу построения фразы. Другими словами, ведение таких деловых телефонных разговоров лишено обратной связи и невозможно определить, слушают вас внимательно или состроили недоверчивую гримасу.

При эффективном использовании телефон может послужить одним из важных компонентов создания имиджа логопеда или логопедического кабинета. От умения сотрудников вести телефонные переговоры часто зависит репутация фирмы. Существуют некие нормы ведения переговоров по телефону.

Они относятся к двум случаям: **когда звонят вам, и когда звоните вы.**



Переговоры по телефону: когда звоните вы

Прежде чем звонить кому-то, необходимо обозначить для себя цель разговора и его содержание. Так же нужно выбрать время для звонка, исходя из трёх критериев, взятых вместе:

- а) когда, по предположению, звонок будет удобен абоненту,
- б) когда к нему проще дозвониться,
- в) когда вам удобнее позвонить.

Переговоры по телефону следует начинать с приветствия и представления. Представиться необходимо даже в том случае, если вы рассчитываете на то, что вас узнают по голосу. Одним из главных правил ведения переговоров по телефону является то, что они должны быть кратки и содержательны. Сам разговор должен быть ненапряжённым.

Умение пользоваться телефоном, при создании собственного бизнеса, заключается в том, чтобы максимально реализовать его возможности при минимальном временном ущербе другому абоненту.

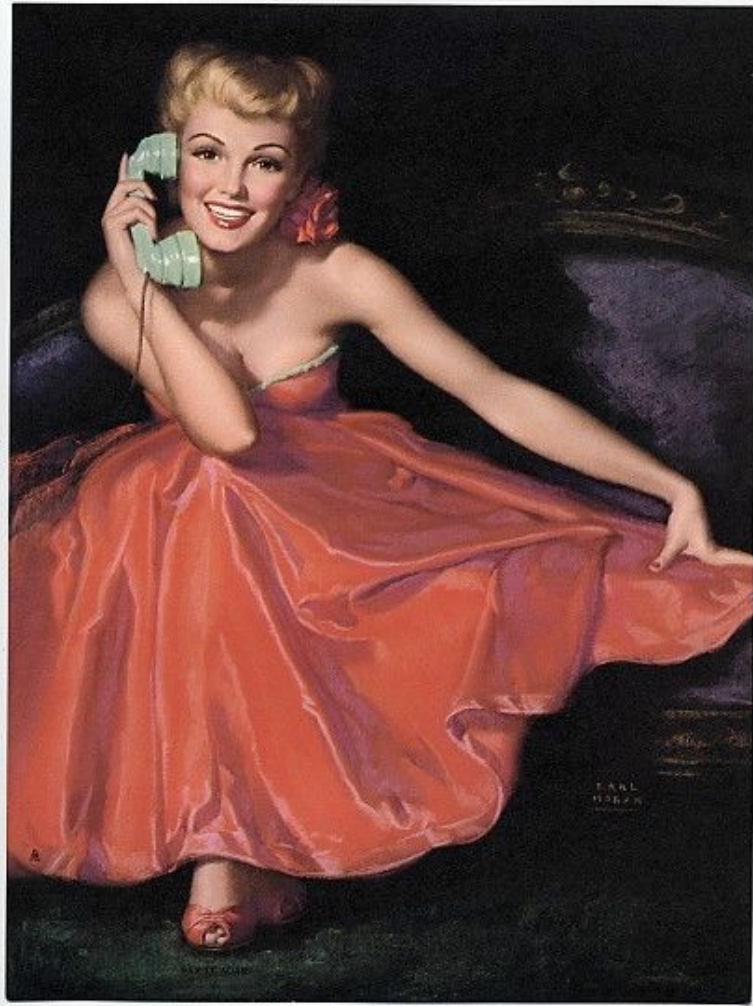
Переговоры по телефону: когда звонят вам

Отвечая на звонок необходимо представиться, ведь на другом конце провода хотят знать, с кем разговаривают. Ни в коем случае нельзя показывать собеседнику своё плохое настроение. При переговорах по телефону следует быть вежливым. Когда звонит телефон, то чем раньше взята трубка, тем лучше. Так же перед представлением можно сказать: «Добрый день (утро, вечер)». При проведении переговоров по телефону не стоит употреблять следующие слова и выражения:

- ❑ "Я не знаю". Лучше сказать: "Я уточню это для вас"
- ❑ "Я не смогу этого сделать". Следует предложить подождать, ведь главное что вы **МОЖЕТЕ** сделать, а не обратное.
- ❑ "Вы должны...". Ваш собеседник ничего вам не должен. Лучше так: "Для вас имеет смысл..."
- ❑ "Подождите секунду, я скоро вернусь". Нужно исходить из реального времени на выполнении чего-то. За секунду вы вряд ли успеете.
- ❑ "Нет" в начале какого-либо предложения.

Как надо представляться

- Кому бы вы ни звонили, разговор начинается с приветствия, за которым следует представление. Это правило, не знающее исключений. Впрочем, если вы не застали нужного вам человека на месте, представляться не обязательно. Верх невежливости – спрашивать, позвонив «кто у телефона?», «куда я попал?» или «это кто?». Обычно у человека, снявшего трубку и услышавшего такое, возникает естественное раздражение, которое трудно развеять.



- Самое неудачное начало представления – это фраза «вас беспокоит такой то». С одной стороны, в ней есть что-то принижено-лакейское, а с другой стороны, ваш собеседник может действительно начать беспокоиться, реагируя на посыл внушения, содержащийся в ваших словах.



- ▣ Убедившись, что на проводе нужный вам человек, вы называете свое имя, организацию, которую представляете и должность. Затем следует осведомиться, есть ли у вашего собеседника время для разговора или же вам лучше условиться о более удобном времени для звонка.



- Разговор в цейтноте (недостатке времени) или при отсутствии к нему расположения у собеседника не может быть эффективным, если речь идет о действительно важных вещах. Это особенно актуально, если вы звоните не на стационарный, а на мобильный телефон – бог знает, чем его хозяин в данный момент занимается и где он находится.

Обращение к собеседнику

- Специалисты по деловому общению та же как и опытные телемаркетологи утверждают, что самый приятный практически для каждого человека звук – это звучание его имени. Для налаживания контакта с собеседником старайтесь почаще называть его по имени – это и приятно для него, и заставляет его, не отдавая себе в этом отчет, более внимательно и с большим доверием относиться к вашим словам. Такая вот безобидная манипуляция – скорее, впрочем, сугубая уважительность.
- Обращаться к собеседнику необходимо так, **как он сам себя назвал:** по имени или по имени и отчеству. Обращение по имени сейчас входит в моду, по крайней мере, в фирмах, ориентирующихся на Запад, но пользоваться им надо осторожно – только в том случае, если ваш партнер сам предложит так друг к другу обращаться.

Как получить возможность высказаться

- В телефонном, да и в непосредственном общении иногда приходится сталкиваться с явлением речевого эгоизма собеседника. Он просто не дает вам вставить слово. Речевой эгоист не соблюдает правило речевого этикета, требующее время от времени делать короткие паузы в речи, чтобы дать возможность собеседнику прервать вас, высказаться самому, задать вопрос или сделать какое-то замечание. Речевой эгоист превращает диалог в односторонний монолог, что противоречит самой сути общения. Это неприятная ситуация, но вполне возможно выйти из нее без потери лица.

Предлагается следующая последовательность действий:

- полностью прекращаем какие-либо ответные реплики, подтверждающие, что мы слушаем его;
- если первый шаг не помог, и речевой эгоист продолжает свою песню, можно попробовать специальный прием, состоящий в том, что вы произносите совершенно неуместные реплики, никак не связанные с тем, что говорит собеседник, – ожидается, что это заставит его в недоумении остановиться;
- наконец, если и предыдущий шаг не принес успеха, а вам непременно нужно высказаться, смело прерывайте собеседника: «прошу прощения, мне срочно надо вам сказать...». Разумеется, в этом случае на особое внимание с его стороны рассчитывать не приходится.

Лексика и грамматика телефонного общения

- Избегайте усложненных синтаксических конструкций. В каждой фразе не должно быть более одного придаточного предложения. На слух более сложные конструкции воспринимаются с трудом – это для письменной речи.
- Не используйте двойные и тем более тройные отрицания типа «не могу не предложить» или «никогда бы не подумал, что невозможно осуществить». Такие конструкции также плохо воспринимаются на слух.
- Избегайте жаргонных и просторечных выражений – они совершенно недопустимы в деловой речи и, несомненно, нанесут ущерб вашей репутации.
- Не используйте специальную терминологию, если вы не уверены, что ваш собеседник ею владеет.
- Не стремитесь произвести впечатление на собеседника своей начитанностью и эрудицией – слишком часто это приводит к противоположному эффекту, так как ваш партнер по общению может почувствовать себя униженным или он просто недолюбливает «умников».

- Планируя разговор, следует учитывать то обстоятельство, что по правилам этикета телефонных переговоров разговор заканчивает и прощается тот, кто его начал, то есть позвонил. Следовательно, у позвонившего всегда имеется некоторое преимущество в инициативе, выигрыш в темпе. Ведь и при очном контакте прощается и уходит гость, а не хозяин.

(По материалам сайта
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ
<http://salestechnique.ru/>)

Последовательность телефонного разговора

- Представиться: фирма, имя, приветствие.
- Говорить медленно, отчетливо и в легко запоминающейся форме.
- Называть клиента по имени.
- Проверить, связали ли вас с нужным партнером по разговору.
- Сослаться на актуальный повод.
- Сразу же пробудить интерес.
- Задавать вопросы, выясняющие потребности (что, когда, какой, кто, как, где).
- Показать клиенту преимущества.
- Сделать предварительное предложение.
- Выяснить пользу для клиентов.
- Обсудить.
- Сделать конкретное предложение.
- Согласовать сроки.
- Предложить специальный проспект.
- Резюме: повторить важные договоренности.

Как правильно договорится о первой встрече

- Договариваясь о встрече, убедитесь, что ваш собеседник на другом конце провода правильно понял вас и записал день и час встречи. Переспросите собеседника, удобно ли вам ему перезвонить накануне, чтобы убедиться, что встреча состоится. Все эти мероприятия полезны, чтобы ваш клиент мог спланировать свое время и достойно подготовиться к встрече.

- Используйте технику «выбор без выбора», так называемая «вилка». Например: «Я могу договориться о встрече (принять Вас) в 14.00 или в 16.00. Вас какое время больше устраивает?» Человек, думает, что выбирает он. На самом деле, выбираете Вы, исходя из планирования своего или спонсора.

Условия проведения первичной консультации

- Предупредите о необходимости подготовить рабочее место для ребёнка и логопеда (в том случае, если консультация проводится «на дому» у клиента)..
- Попросите родителей подготовить медицинскую документацию.
- Оговорите время, которое потребуется для консультации.
- Обсудите вопросы оплаты.
- В предварительной беседе оговорите, что на консультации предполагается присутствие родителей (но не всей семьи!).
- Также оговаривается мера участия родителей в диагностике (позиция: родитель-наблюдатель, а не активный участник).

Первая встреча с клиентом

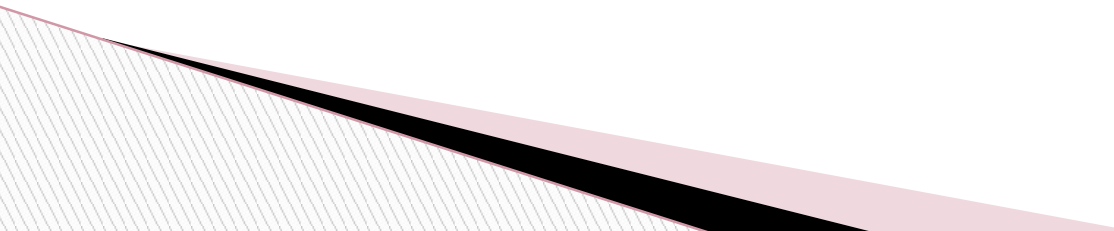
Время первой консультации условно можно разделить на три, неравноценных по времени блока:

- ▣ **I блок – организационный:** знакомство с семьёй, жалобами, сбор анамнеза;
- ▣ **II блок – диагностический:** работа с ребёнком, уточнение данных об особенностях его развития у родителей;
- ▣ **III блок – итоговый:** сообщение результатов обследования, предполагаемого плана коррекционной работы, прогноза, планирование следующих встреч.

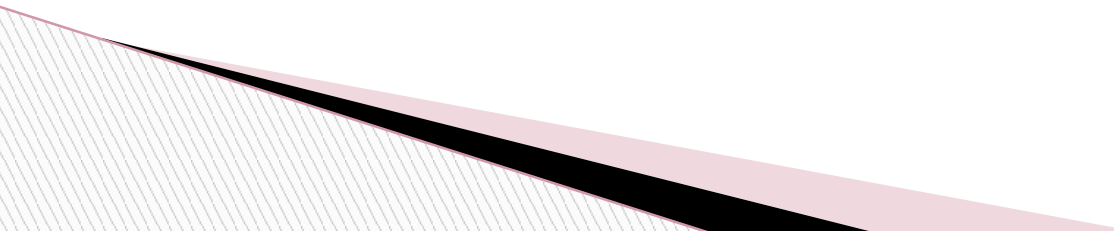
Проведение логопедического обследования в частной практике

- ▣ Особенностью логопедического обследования в частной практике является то, что логопед, как правило, обладает очень ограниченной информацией о состоянии речевого и интеллектуального статуса ребёнка. Чаще всего информация ограничивается данными о возрасте, и жалобами на то, что ребёнок плохо говорит (пишет) или вообще не говорит. Поэтому целью первого обследования является дифференциальная диагностика первичных (специфических) нарушений речевого развития от вторичных, обусловленных интеллектуальной недостаточностью, коммуникативными нарушениями или сенсорной патологией.

Основные направления обследования

- Изучение данных раннего анамнеза (единичные вредности или из цепочка).
 - Исключение наличия компонента снижения слуха.
 - Изучение коммуникативной сферы ребёнка.
 - Оценка его интеллектуальных способностей (прежде всего - соотнесение вербального и невербального интеллекта).
- 

Технология сбора анамнеза в частной консультации

- Беседа с родителями.
 - Изучение медицинской документации.
- 

Диагноз: говорить или не говорить родителям

- Согласно новому законодательству **врач (не логопед!!!)** обязан сообщить пациенту его истинный диагноз.
- Согласно традиционным установкам коррекционной педагогики психика ребёнка и его родителей должна щадиться. Родители бывают разные. Соответственно в данной ситуации они будут демонстрировать различные реакции.



- Что есть диагноз (в нашем случае – логопедическое заключение)? Набор специальных терминов. Если его просто сообщить пациенту – в любом случае будет паника: хуже всего неизвестность, как в том случае, когда сами по себе эти слова родителям ничего не говорили, так и при достаточной грамотности родителей. Но если наряду с заключением и прогнозом сообщить родителям, что же от них (и от логопеда) в данной ситуации все же зависит, и что он совместно с логопедом может сделать – в любом случае реакция будет менее острой. А насколько меньше – зависит от умения родителей относиться к житейским проблемам не как к поводу для паники, а как к поставленным жизнью задачам, которые надо решать, и от умения логопеда такие задачи ставить и настроить родителей на их решение. А ведь общеизвестно: правильная постановка задачи – больше половины решения.





Существуют люди, которые активно занимаются поддержанием своего здоровья (например, пользуясь восточными практиками), так они и сами для себя постановку такой задачи постараются максимально расширить и уточнить. Но и людей, привыкших во всем полагаться на чудесное моментальное действие таблеток и паникующих в случае, если таблетки не помогают, надо настраивать на решение главной задачи любого человека: прежде, чем жить как-то, надо просто жить и искать оптимум даже для данной ситуации.

- Получается, что единственно возможная здесь тактика - это **постараться настроить родителей на решение еще одной из столь многих задач, которые нам жизнь постоянно подбрасывает.** Даже если эта задача наиболее серьезна и имеет наиболее некорректную для пациента и для логопеда постановку из всех житейских задач. А дальше - все индивидуально: зависит от конкретного логопеда и пациента.

Реакция родителей и близких на диагноз

- ▣ **В первый момент** это может быть облегчение, особенно если родители ощутили, что с их ребенком не все хорошо, и мечтают от специалиста к специалисту, пытаюсь узнать, что же не так. Понятно, что заключение может быть неутешительным, но в самый первый момент родители могут немного успокоиться - ведь их ребенку поставили диагноз, а раз так, то ясно, в каком направлении надо будет идти дальше. Информация - великая сила, рассуждают они, и часто обнаружение причины нарушений речи ребенка означает проведение тех или иных мероприятий, после которых с их ребенком будет всё в порядке

- Однако очень скоро наступает понимание, что не все так просто. Что такого лечения, чтоб исцелило ребенка сразу, нет. Большинство родителей испытывает непреодолимое чувство **опустошения**, а затем проходят через все стадии **печали**.
- Физиолог Кен Моисей разработал теорию процесса огорчения, переживаемого родителями детей с серьезными заболеваниями. Среди наиболее интенсивных чувств, переживаемых родителями, - это **потеря их мечтаний** о том, каков будет их ребенок. Вместе с этим наступает интенсивный эмоциональный период, который часто неправильно истолковывается самими родителями и теми, кто их окружает. Это поможет им, переживающим потерю, осознать свои чувства и реакции как соответствующие сложившейся вокруг них ситуации. Следующее - это описанное многими родителями **переживание, когда они учатся обеспечивать специальные потребности их ребенка**, а также пониманию и как можно лучше выполнению этих потребностей.

Потеря Мечты

- Когда родители ждут ребенка, они мечтают, как ребенок будет расти, на кого будет похож, как будет учиться. Многие даже не обсуждают свои мечтания друг с другом, хотя и предполагают, что другой знает о них.
-
- Согласно доктору Моисею, основная мечта всех родителей - чтобы дети жили лучше, чем они. Доктор Моисей говорит: «единственная вещь, которую человек может потерять в жизни - это мечта. Вы не можете потерять прошлое, Вы можете потерять только будущее... Мечту, фантазию, иллюзию или воображение будущего».
-
- Когда родители печалятся о будущем, это и есть потеря мечты. Этот процесс имеет много частей, но всегда начинается с удара, который производит представленная врачом информация. И обычно сопровождается опровержением правильности представленной информации.

Опровержение

- Это необходимая часть печали и должна рассматриваться как полезная. Много родителей не хотят признавать, что отрицали наличие у их ребенка тех или иных неспособностей. Но оглядываясь назад, они могут видеть, что делали и говорили то самое опровержение. Доктор Моисей рассматривает опровержение как выигрыш времени, необходимое человеку найти внутреннюю силу и внешнюю поддержку, чтобы жить с тем, что случилось.
-
- Опровержение может проявляться в множестве форм и длится как в течение короткого времени, так и многие годы. Необходимо помнить, что человек просто использует свои механизмы, чтобы ужиться со сложившейся ситуацией, и этот процесс нормален, целеустремлен и производителен.
-
- Доктор Моисей выделяет четыре уровня опровержения, являющиеся наиболее общими:
- Родители могут утверждать, будто их ребенку вредят. «Должно быть, доктор ошибся» - является обычным ответом. Некоторые родители ищут второе или третье мнение.
- Родители могут принимать диагноз, но отрицать, что это на всю жизнь.
- Родители могут принимать и диагноз, и то, что это на всю жизнь, но отрицать влияние болезни ребенка на свою жизнь.
- Родители могут отрицать свои чувства. «Да... Но нет никакого смысла горевать по пролитому молоку.»
-
- Важно помнить, что это - нормальные, полезные реакции на ситуацию и они должны быть поддержаны.
-
- Поскольку семья еще только адаптируется, предложите родителям более конкретную информацию о болезни и ее последствиях, а также о доступных информационных и других ресурсах. Сбор информации очень помогает родителям оправиться от удара, произведенного постановкой диагноза, и пережить этап опровержения.
-

Беспокойство

- Другая стадия печали - паника или беспокойство. Когда родители понимают, что с ребенком происходят изменения не в лучшую сторону, они могут впасть в панику. Для них очень важными становятся вопросы типа «Что я собираюсь делать?» или «Как он получит образование и что его ждет в будущем?»
-
- Беспокойство может быть полезно, потому что помогает мобилизовать и направлять энергию, необходимую для внутренних и внешних изменений, требуемых ситуацией. Родители могут чувствовать себя расстроенными или даже неадекватными, они боятся неизвестности. Осознание беспокойства, право чувствовать себя беспокоящимся, может быть полезно для семей, имеющих дело с этой стадией печали.

Гнев

- Было замечено, что в этой стадии печали реакции на те или иные ситуации иногда преувеличены по сравнению с тем, как человек мог бы реагировать в обычном состоянии. Если человек имеет тенденцию прибывать сердитым в любой специфической ситуации, то он может стать очень сердитым в течение процесса печали. Гнев вероятно наиболее обычная и ожидаемая форма. Родители могут показывать гнев на профессионалах, которые диагностировали их ребенка, они гневаются на свою биологическую историю или на Бога, взвалившего на них непосильное бремя.
-
- Наиболее часто, однако, раздражительность и гнев направлены на самых близких и самых незащищенных - на членов семьи. Незначительные события внезапно кажутся важными и катастрофическими. В течение этой стадии процесса печали чрезвычайно трудно остаться близкими и благосклонными друг к другу. Имейте в виду, что гнев может быть подпитан чувствами и бессильностью, и в некоторых ситуациях бесконтролен.

Вина

- Вина часто связывается с тем, что мы делали в нашей собственной жизни. Это заставляет нас возвращаться назад ко всему плохому, что мы, возможно, сделали. Может наблюдаться склонность судить свои собственные достоинства и себя.
-
- Часто вина принимает форму вопросов типа «почему я?» или «что я делал, чтобы заслужить это?» Человек вопрошает - почему существует и откуда берется то или иное явление, кто управляет нашими жизнями, и, возможно, даже нашей верой. Иногда ответом на эти вопросы является то, что некоторые вещи не имеют никакого объяснения. Это иногда трудно принять. Семьям нужно позволить разделить эти чувства без оценки.

Депрессия

- ▣ Депрессия - это центральная часть, ядро печали. Нужно поощрять родителей за их рассказы об угнетенных чувствах и подтверждать их потребность по-другому взглянуть на собственные ожидания от себя и других. Когда люди угнетены, они часто слезливы, иногда не имеют никакого интереса к каждодневным делам. Могут быть физические признаки - бессоница или даже болезнь. Это нормальное чувство печали, только очень длительные признаки депрессии являются причиной для беспокойства.

Опасение

- ▣ Родители имеют много опасений. Основное опасение может состоять в следующем. Нанесенный интеллекту ребенка вред является настолько большим, что они никогда не смогут полюбить его. А, возможно, кого-либо вообще. Кен Моисей пишет: «Когда Вы позволяете себе рискнуть иметь мечты, но это не работает. Опасение состоит в том, что боль будет настолько большая, что Вы никогда не позволите себе рисковать надеяться или мечтать». Чувство опасения или его разделение - это путь, на котором родители могут найти внутреннюю силу и храбрость, чтобы начать любить своего ребенка.

Регулирование

- В этой стадии процесса печали родители начинают видеть, что больной ребенок походит на них и других детей. «Его глаза синие, точно такие же как у отца», или «он любит ту же еду, как мои другие дети».
-
- Эмоции становятся менее интенсивными, и члены семьи могут отдавать большее количество энергии ежедневным задачам и радостям. Семья начинает восхищаться своим ребенком. Они начинают развивать новые пути наслаждения друг другом.

Возвращение циклов печали

- Те или иные этапы печали могут возвращаться в те или иные моменты. Важнейшие события, как то начало дошкольного обучения в детском саду, или когда ребенок достигает школьного возраста, половой зрелости, взрослеет, а также когда ребенок вынужден оставить детский сад или школу, когда родители увольняются с работы, - могут вызывать у родителей реакции печали. Отпуск, день рождения ребенка, сборы семейства могут также заставить родителей повторно пережить потерю их мечтаний.
-
- Важно признать, что членов той же семьи могут огорчаться очень по-разному и проходить через стадии печали по-другому. Распознавание «справляющихся» механизмов каждого члена семьи и использование их помогут уменьшить напряжение, которое может возникнуть при изучении диагноза.

Правила проведения частных занятий

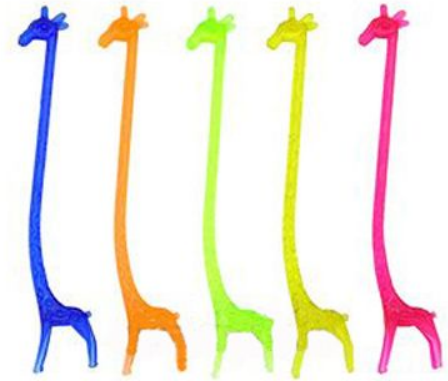
- Приходить на занятия вовремя, не опаздывать. (если занятия проходят в логопедическом кабинете), прерывать все домашние дела и не отвлекаться на посторонние в том случае, если занятие проходит дома.
- Желательно, чтобы родители присутствовали на логопедическом занятии, однако активное участие в этих занятиях принимают в том случае, если это соответствует замыслу логопеда (Например, в раннем возрасте ребенок постигает все через маму. Никакой педагог не заставит ребенка что-то делать, если мама не проявляет к этому интерес).
- Основная фигура на занятиях – логопед. Он направляет занятия в нужное русло, диагностирует поведение детей, новые достижения, находит индивидуальный подход к ребенку. Разрабатывает программу и алгоритм проведения занятий.

Логопедические зонды, пособия, игры: оставлять или не оставлять?





<http://rest-bar.uaprom.net/>



<http://rectbar.uaprom.net>



<http://rectbar.uaprom.net>

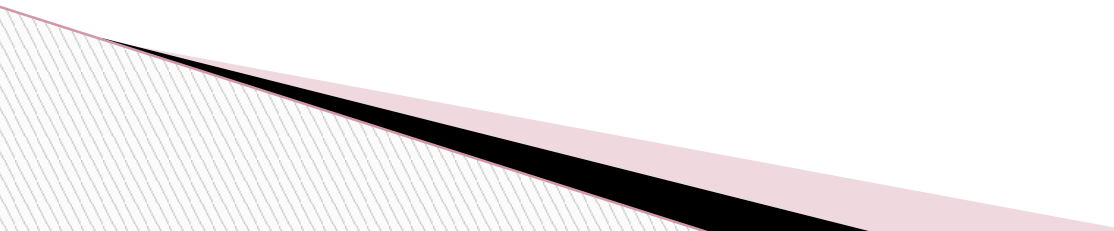


<http://rectbar.uaprom.net/>

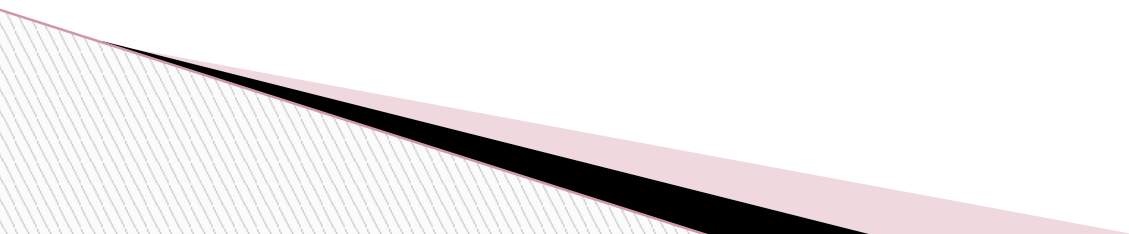




**Что делать, если видимого
результата так и нет?**



Психологическая усталость. Как с ней бороться?



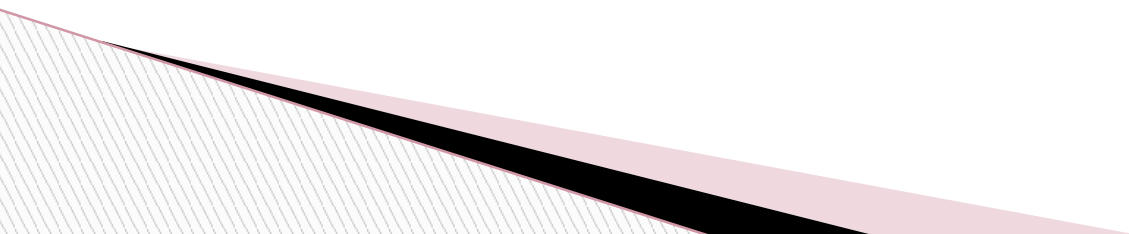
Синдром психологического выгорания как результат профессионального стресса

- В.В.Бойко дает следующее определение термина: «Эмоциональное выгорание – это выработанный личностью механизм психологической защиты в форме полного или частичного исключения эмоций в ответ на избранные психотравмирующие воздействия».

В соответствии со взглядами К.Маслач и С.Джексон синдром выгорания рассматривается как ответная реакция на длительные профессиональные стрессы возникающие в межличностных коммуникациях. Модель синдрома может быть представлена как трехкомпонентная структура, включающая в себя:

- **Эмоциональное истощение** ощущается как эмоциональное перенапряжение, опустошенность, истощенность собственных эмоциональных ресурсов. Человек не может отдаваться работе как прежде, чувствует приглушенность, притупленность собственных эмоций, возможны эмоциональные срывы.
- **Деперсонализация** - тенденция развития негативного, бездушного, циничного отношения к раздражителям. Возрастают обезличенность и формальность контактов. Негативные установки, имеющие скрытый характер, могут начать проявляться во внутреннем сдерживаемом раздражении, которое входит со временем наружу в виде вспышек раздражения или конфликтных ситуаций.
- **Редуцирование личных (персональных) достижений** – снижение чувства компетентности в своей работе, недовольство собой, уменьшение ценности своей деятельности, негативное самовосприятие в профессиональной сфере. Возникновение чувства вины за собственные негативные проявления или чувства, снижение профессиональной и личной самооценки, появление чувства собственной несостоятельности, безразличие к работе.

Симптомы профессионального выгорания



К психофизическим симптомам профессионального выгорания относятся такие, как:

- чувство постоянной, непроходящей усталости не только по вечерам, но и по утрам, сразу после сна (симптом хронической усталости);
- ощущение эмоционального и физического истощения;
- снижение восприимчивости и реактивности на изменения внешней среды (отсутствие реакции любопытства на фактор новизны или реакции страха на опасную ситуацию);
- общая астенизация (слабость, снижение активности и энергии, ухудшение биохимии крови и гормональных показателей);
- частые беспричинные головные боли; постоянные расстройства желудочно-кишечного тракта;
- резкая потеря или резкое увеличение веса;
- полная или частичная бессонница (быстрое засыпание и отсутствие сна ранним утром, начиная с 4 час. утра или, наоборот, неспособность заснуть вечером до 2-3 час. ночи и «тяжелое» пробуждение утром, когда нужно вставать на работу);
- постоянное заторможенное, сонливое состояние и желание спать в течение всего дня;
- одышка или нарушения дыхания при физической или эмоциональной нагрузке;
- заметное снижение внешней и внутренней сенсорной чувствительности: ухудшение зрения, слуха, обоняния и осязания, потеря внутренних, телесных ощущений;
- возможно, профессиональное выгорание является одной из причин снижения продолжительности жизни в России, особенно у мужчин.

К социально-психологическим симптомам

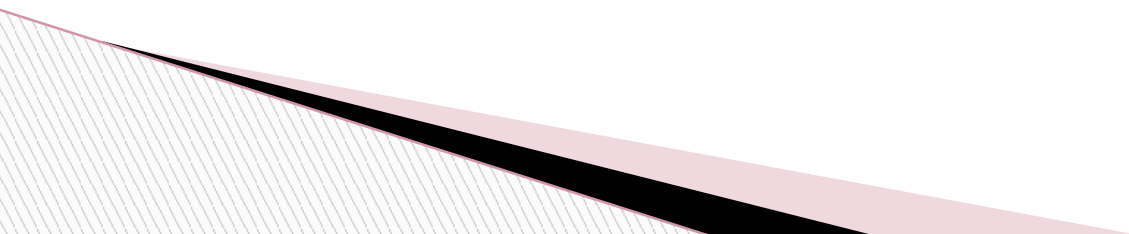
профессионального выгорания относятся такие неприятные ощущения и реакции, как:

- безразличие, скука, пассивность и депрессия (пониженный эмоциональный тонус, чувство подавленности);
- повышенная раздражительность на незначительные, мелкие события;
- частые нервные «срывы» (вспышки немотивированного гнева или отказы от общения, «уход в себя»);
- постоянное переживание негативных эмоций, для которых во внешней ситуации причин нет (чувство вины, обиды, подозрительности, стыда, скованности);
- чувство неосознанного беспокойства и повышенной тревожности (ощущение, что «что-то не так, как надо»);
- чувство гиперответственности и постоянное чувство страха, что «не получится» или человек «не справится»;
- общая негативная установка на жизненные и профессиональные перспективы (по типу «Как ни старайся, все равно ничего не получится»).

К поведенческим симптомам профессионального выгорания относятся следующие поступки и формы поведения работника:

- ощущение, что работа становится все тяжелее и тяжелее, а выполнять ее — все труднее и труднее;
- сотрудник заметно меняет свой рабочий режим дня (рано приходит на работу и поздно уходит либо, наоборот, поздно приходит на работу и рано уходит);
- вне зависимости от объективной необходимости работник постоянно берет работу домой, но дома ее не делает;
- руководитель отказывается от принятия решений, формулируя различные причины для объяснений себе и другим;
- чувство бесполезности, неверие в улучшения, снижение энтузиазма по отношению к работе, безразличие к результатам;
- невыполнение важных, приоритетных задач и «застревание» на мелких деталях, не соответствующая служебным требованиям трата большей части рабочего времени на мало осознаваемое или не осознаваемое выполнение автоматических и элементарных действий;
- дистанцированность от сотрудников и клиентов, повышение неадекватной критичности;
- злоупотребление алкоголем, резкое возрастание выкуренных за день сигарет, применение наркотических средств.

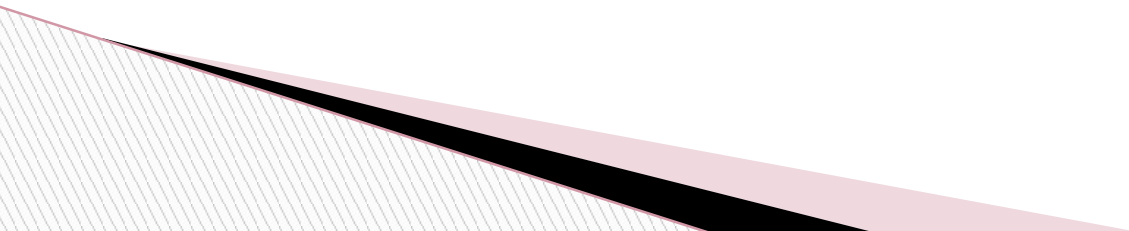
Как организовать частный логопедический кабинет?



Что мы подразумеваем когда говорим «частный логопедический кабинет»?

- Предполагается что там будет работать только логопед или Вы хотите создать центр, где будут работать специалисты (невропатолог, логопед, физиотерапевт, психолог/психоневролог)?
- Какие ещё функции будет выполнять учреждение? (магазин детских товаров, спецлитературы, канцтоваров; организация мероприятий для специалистов; дополнительные занятия – рисование, тацы и т. п.).
- С какими клиентами предполагается работать?

Выбор правовой формы ведения бизнеса



Предприниматель без образования юридического лица (ПБОЮЛ)

- ▣ Устаревшие названия: ЧП (частный предприниматель), ИЧП (индивидуальный частный предприниматель), ИП (индивидуальный предприниматель).

Количество участников ПБОЮЛ

- В качестве предпринимателя без образования юридического лица каждый может быть зарегистрирован в индивидуальном порядке и никак иначе. Совместная регистрация нескольких лиц законом не предусмотрена, только индивидуальный порядок.

Уставный капитал ПБОЮЛ

- Уставного капитала у предпринимателя в юридическом смысле нет. Предприниматель отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом.

Цели создания ПБОЮЛ

- ▣ Предприниматель может заниматься практически любой деятельностью, за некоторым исключением, таким как банковская деятельность, например. Для занятия определенными видами деятельности требуется получение специального разрешения (лицензии) или участие в саморегулируемой организации.

Органы управления ПБОЮЛ

- ▣ Предприниматель самостоятельно управляет своей деятельностью, на свой страх и риск. Никто не вправе давать для предпринимателя без образования юридического лица обязательные для исполнения указания, за исключениями, установленными федеральным законодательством.

Ответственность ПБОЮЛ

- ▣ Предприниматель без образования юридического лица несет ответственность всем принадлежащим ему имуществом, за исключением имущества, на которое в соответствии с законом не может быть наложено взыскание.

Учредительные документы ПБОЮЛ

- ▣ У индивидуального предпринимателя нет каких-либо учредительных документов. Обусловлено это тем, что свою деятельность предприниматель осуществляет самостоятельно (разумеется, он может иметь наемных работников), на свой страх и риск, без каких-либо партнеров, дольщиков и т. п. Соответственно нет необходимости регулировать отношения между партнерами какими-либо учредительными документами, т.к. партнерами могут быть лишь два разных индивидуальных предпринимателя, каждый из которых действует самостоятельно.

Преобразование ПБОЮЛ

- ▣ Индивидуальный предприниматель не может преобразоваться ни в какое юридическое лицо. Однако, это не мешает ему быть участником в любом юридическом лице.

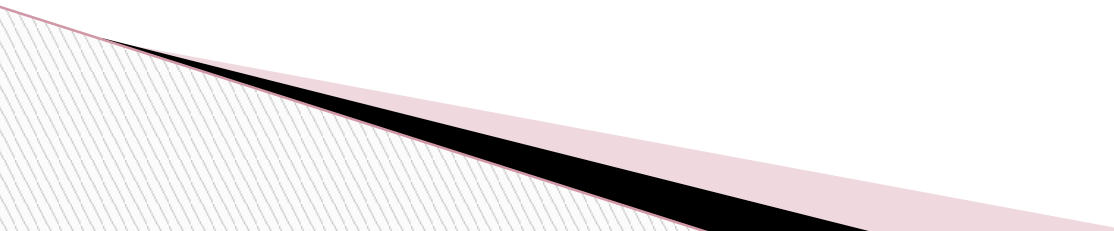
Порядок распределения прибыли ПБОЮЛ

- ▣ Вся полученная прибыль является собственностью индивидуального предпринимателя. С полученной прибыли предприниматель платит налог на доходы физических лиц.

Особенности ПБОЮЛ

- ▣ Индивидуальный предприниматель без образования юридического лица одна из самых распространенных форм ведения малого бизнеса. Самый простой порядок создания и регистрации, достаточно простой налоговый учет. По другой шкале, нежели у юридических лиц, взимаются штрафы. Но индивидуальный предприниматель отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом.

Регистрация ПБОЮЛ (ИП - индивидуального предпринимателя) в СПб включает себя:

- подготовку необходимых документов;
 - оплату государственной пошлины;
 - регистрацию в налоговой инспекции в Петербурге;
 - подача заявления на упрощенную систему налогообложения (если необходимо);
 - изготовление простой печати.
- 

Стоимость регистрации ПБОЮЛ (ИП) в Санкт-Петербурге

- ▣ **от 21 500 руб.** – консультация + подготовка документов
- ▣ **до 11 220 руб.** –
 - консультация
 - подготовка документов
 - сопровождение к нотариусу
 - пошлины и нотариальные расходы
 - подача документов в МИ ФНС
 - подача документов в ПФР, ФСС (получение уведомлений) и Петростат
 - печать на автоматической оснастке (Color)
 - открытие счета в банке
 - подключение к ЭДО
 - доставка документов

По окончании регистрации ПБОЮЛ (ИП) формируется следующий пакет документов:

- Свидетельство о регистрации ПБОЮЛ (ИП);
- Свидетельство о постановке на учет в ИФНС;
- Выписка из ЕГРЮЛ;
- Коды статистики;
- Печать (если необходимо).

Отличительные особенности ПБОЮЛ (ИП) от других организационно-правовых форм бизнеса:

- несложная регистрация ИП;
- отсутствие необходимости в юридическом адресе;
- упрощённый бухгалтерский учёт, отчётность;
- минимальные штрафы при нарушениях;
- использование обычного расчётного счёта;
- возможность ликвидации при наличии долгов;
- регистрация ИП онлайн — возможность отправить нам заявку и заполненную анкету с вашими данными прямо с сайта.

Недостатки ПБОЮЛ

- не имеет права получить образовательную лицензию - придется деятельность завуалировать под «околообразовательную»;
- необходимость платить фиксированные взносы в Пенсионный фонд независимо от того, ведется деятельность или нет;
- предприниматель несет ответственность по исполняемым обязательствам всем своим имуществом.
- в серьезных местах не примут объявление на рекламу образовательной деятельности без лицензии (но можно обойтись и без серьезных мест - много досок, на которых хорошо читают объявления потенциальные клиенты).
Это же отчасти относится к ООО и ЗАО. Лицензию «проще» получить НОУ (ЧОУ) .

Оплата услуг

- Через сбербанк + 3% услуги банка.
- Кассовый аппарат.
- Бланки строгой отчетности.

Чтобы создать речевой центр или ДООУ, необходимо:

- Зарегистрировать юридическое лицо (ООО, НОУ и т.п.).
- Открыть расчетный счет.
- Встать на учет в фондах и налоговой инспекции.
- Оформить договор аренды помещения, зарегистрировать его в комитете в установленном порядке.
- Получить разрешения СЭС и пожарников на использование этого помещения.
- Получить лицензию: образовательную и медицинскую (в том случае если предполагается работа медиков).
- После получения лицензии Ваша организация имеет право начать деятельность (не важно , будет в организации работать один человек или несколько).

Лицензирование образовательной деятельности

- необходимое условие для предприятий, профилем работы которых является организация учебного процесса по программам дошкольного, школьного, дополнительного и всех форм высшего образования.

- Учреждения, проводящие **разовые** курсы, семинары, тренинги, лекции, **прохождение которых не требует обязательной итоговой аттестации**, могут заниматься своей деятельностью без получения лицензии.

Как получить лицензию на образовательную деятельность?

Согласно нормативно-правовым актам, таким как закон РФ «Об образовании» от 10.07.1992 (с изменениями), Федеральный закон РФ №7-ФЗ «О некоммерческих организациях» от 12.01.1996, Положение «О лицензировании образовательной деятельности», получение лицензии на образовательную деятельность требует

- прохождения определённой последовательности действий, а также
- подтверждение фактического соответствия требованиям:

Требования

- Наличие учебно-методической литературы, библиотечного фонда;
- Соблюдение условий по максимальному количеству учащихся;
- Наличие педагогического состава, в полном объёме удовлетворяющего все программы образования в данном заведении;
- Соблюдение порядков оказания платных образовательных услуг;
- Документы, подтверждающие права пользования помещениями и оборудованием;
- Учебный процесс и научно-исследовательская деятельность должны проходить в полном соответствии с федеральным законодательством в области образования и науки.

Документы для получения лицензии на право образовательной деятельности:

- Копии учредительных документов;
- Документы, подтверждающие наличие у соискателя лицензии помещений;
- Подтверждающие документы о пригодности помещений (заключения СЭС и ОПО);
- Сведения о структуре (предполагаемая численность учащихся, укомплектованность штата работников);
- Перечень дисциплин;
- Информация о материально-техническом обеспечении и литературе.

- При действующем законодательстве выдаваемая Комитетом по образованию образовательная лицензия **БЕССРОЧНА.**

Цены на помощь в получении лицензии:

Наименование	Цена
Лицензия на курсы повышения квалификации	45 000 р.
Лицензия на курсы иностранных языков	45 000 р.
Лицензия на профессиональное обучение	50 000 р.
Лицензия для детского сада	55 000 р.
Лицензия для детского развивающего центра	45 000 р.
Лицензия для автошколы	40 000 р.
Лицензия для школы, лицея, гимназии	150 000 р.
Лицензия для высшего образования	250 000 р.
Переоформление действующей лицензии	от 20 000 р.
Предоставление готовой образовательной программы	15 000 р.
Разработка индивидуальной образовательной программы	25 000 р.
Получение заключения СЭС (дополнительное образование взрослых; дополнительное профессиональное образование)	45 000 р.
Получение заключения СЭС (дополнительное образование детей; развивающий детский центр)	45 000 р.
Получение заключения СЭС для детского сада	120 000 р.
Получение заключения МЧС (дополнительное образование взрослых; дополнительное профессиональное образование; повышение квалификации)	35 000 р.
Получение заключения МЧС (Дополнительное образование детей; детский развивающий центр)	35 000 р.
Получение заключения МЧС на образовательную деятельность для детского сада	45 000 р.

Насколько рентабельно оказывать образовательные услуги

- ▣ Сеть детских центров «Умный малыш» – альтернатива государственным ДОУ (учредители финансист Алина Носова и логопед Анна Каминская). Первый детский центр открыт в 2005 г. в Выборгском районе. На открытие первого центра ушёл год. В 2010 пятый по счёту был организован за месяц.

Годовой оборот ООО «Умный малыш» (млн рублей)

□ 2008г.	1,6
□ 2009г.	3,0
□ 2010г.	5,3

(По материалам газеты
ДЕЛОВОЙ ПЕТЕРБУРГ от 09.06.11.

- Статья «Детские садики дают заработать мамам»

Основные расходы

- ✓ Аренда помещения.
- ✓ Парковка.
- ✓ Отчисления в налоговую, пенсионный фонд и соцстрах.
- ✓ Коммунальные платежи (в т. ч. Телефон, интернет, оплата за сайт).
- ✓ Оборудование (мебель, оргтехника, пособия, канцтовары и т. п.).
- ✓ Реклама (визитки, рассылка, листовки и т. п.).
- ✓ Оплата работы персонала (охрана, уборка, услуги компьютерщиков, администратор).

«Самый главный вопрос - аренда. Место (и ещё раз - место), парковка, и цена её. В налоговую будете отчитываться с кв. м по договору аренды. Например: 1 кв. м стоит 700 руб. (с коммуналкой всей). Ваш кабинет 20 кв. м = 14 000 р.(около 5 000 р. в квартал в налоговую)+отчисления ежеквартальные в пенсионный - около 3000 руб.»

(По материалам сайта ЛОГОПЕД: ORD

<http://www.logoped.org>)



slando.kz