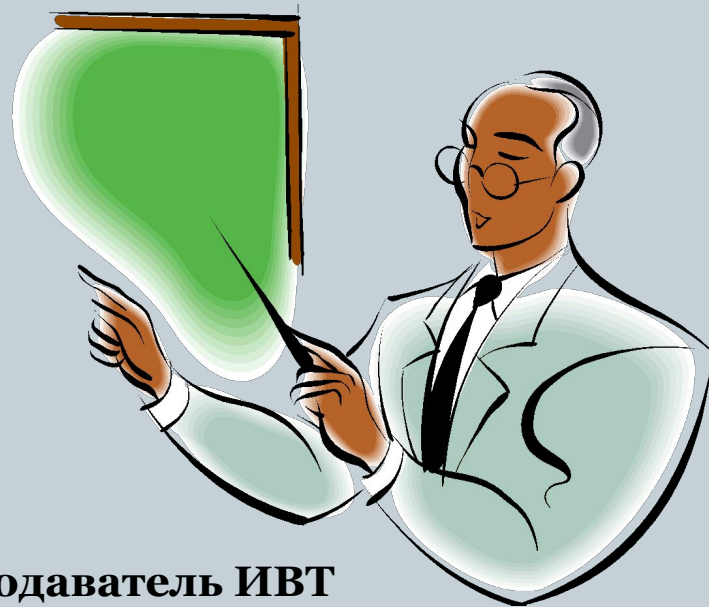
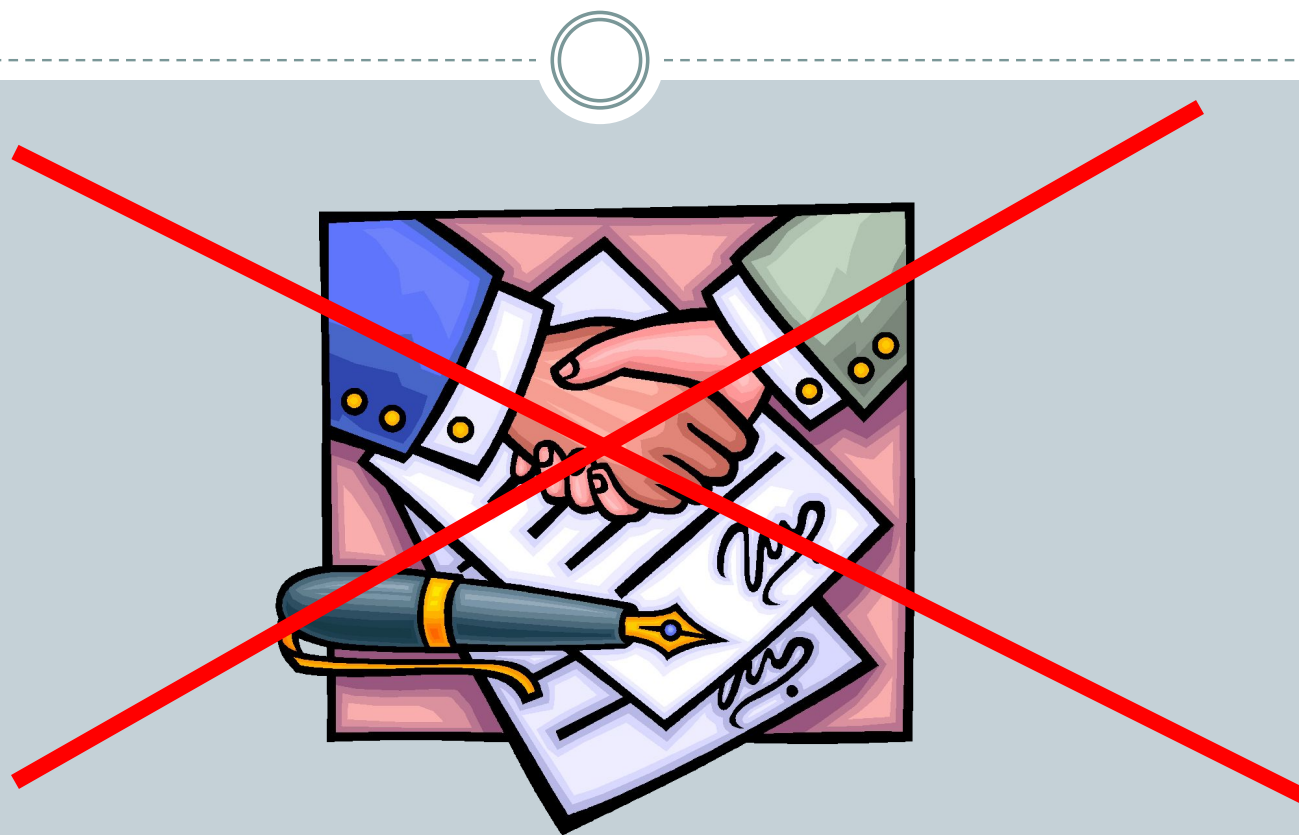


# Тема собрания: «Конфликтные ситуации учитель - родитель»



Разработала преподаватель ИВТ  
Бумина С.П.

*Конфликт* - характеризуется  
отсутствием согласия между  
двумя сторонами



# Ситуация

Ребенка вызывают на совет профилактики за пропуски занятий без уважительной причины и имеющего задолженности по предметам за прошлый учебный год.

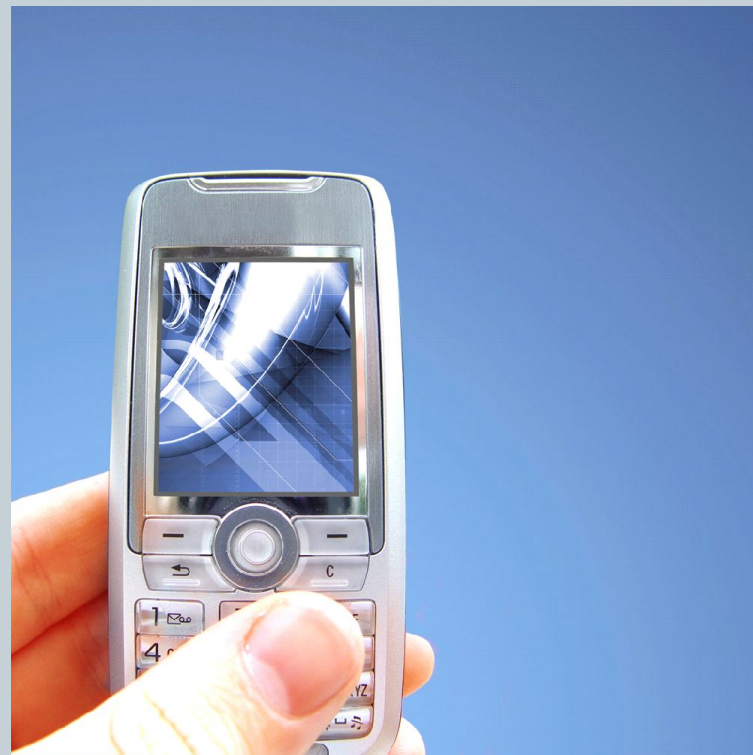
По результатам совета профилактики классный руководитель должен довести информацию до родителей.



# Мизансцена



(.wav)



Педагогу важно прогнозировать, анализировать возможные последствия своих слов и поступков. Иначе то, что происходит, застает врасплох, бывает неожиданным. Приходится по ходу преодолевать возникшие препятствия, конфликты.

Человеческое мышление способно **на 80%** спрогнозировать последствия.

**Необходимо использовать эти способности.**

## Как правильно:

Здравствуйте, Уважаемая Татьяна Николаевна, извините за беспокойство, я хотела бы вам напомнить, что у вашей дочери имеются задолженности по предметам. Вчера я приглашала вас на совет профилактики, но вы в силу каких-то обстоятельств не появились? Ставлю вас в известность, что на совете профилактики вынесли Маше строгий выговор в личное дело. В данный момент Маша находится в трудной ситуации и кто, как ни мы должны ей помочь. Я прошу Вас найти время и прийти в колледж для беседы с преподавателями. Давайте вместе искать выход из сложившейся ситуации. Большое спасибо, всего доброго!

# *ИЗ МЕТОДИКИ К.ТОМАСА «ПОВЕДЕНИЕ В КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЯХ»*



## **ВЫДЕЛЯЮТСЯ СЛЕДУЮЩИЕ ВИДЫ СИТУАЦИЙ**

**Противоборство**

**Уступчивость**

**Компромисс**

**Сотрудничество**

**Противоборство** - форма поведения в конфликтной ситуации, которая может привести к доминированию и в конечном итоге к уничтожению одного из оппонентов конфликта. При данной стратегии действия направлены на то, чтобы настоять на своем, путем открытой борьбы за свои интересы, различных средств давления на оппонента.



**Сотрудничество** - это форма разрешения конфликта, при которой удовлетворение взаимных интересов оппонентов более важно, чем само решение. Эта стратегия предполагает совместное обсуждение разногласий для выработки общего решения.

**Уступчивость** - действие, которое предпринимается при такой стратегии направленное на сохранение благоприятных отношений, на обеспечение удовлетворенности другого путем сглаживания разногласий. Человек; жертвует своими интересами ради другого с готовностью уступить. Например, эта стратегия может быть связана со стремлением не задеть достоинств и чувств другого человека; стремлением сделать жест "доброй воли"; желанием не допустить разрастания или углубления конфликта и т.д.

**Компромисс** - предполагает, что обе стороны до некоторой степени идут на взаимные уступки. Действие направленно на то, чтобы урегулировать разногласия и выработать промежуточные решения, устраивающие обе стороны, при которых никто особенно не теряет, но и не выигрывает.

# Каждому преподавателю полезно ознакомиться с рекомендациями Д. Карнеги «Как расположить к себе собеседника».

- следите, чтобы слушающий вас понимал;
- прежде чем высказать указание, обдумайте его;
- высказывайте мнение как можно определеннее;
- поощряйте вопросы;
- снижайте или наоборот усиливайте аргументы собеседника;
- наблюдайте, какое впечатление производит ваша речь.

Когда слушаете собеседника:

- не спешите прервать разговор или сказать что-либо наперекор;
- смотрите собеседнику в глаза;
- не отвлекайтесь на посторонние разговоры;
- запоминайте существенные моменты из сказанного собеседником;
- не прекращайте слушать, как бы тяжело это ни было;
- не занимайте негативную позицию по отношению к собеседнику;

# **Выявлены следующие мнения педагогов о том, кто чаще является их оппонентом в конфликте:**

- Администрация – учитель – 35,5%**
- Администрация – обслуживающий персонал – 7,5%**
- Конфликт между учителями-предметниками – 15%**
- Молодые учителя – учителя со стажем – 7,5%**
- Учитель-ученик – 24,8%**
- Учитель – родитель – 14,3%**

**Благодарим за внимание!!!  
Спасибо за сотрудничество.**

