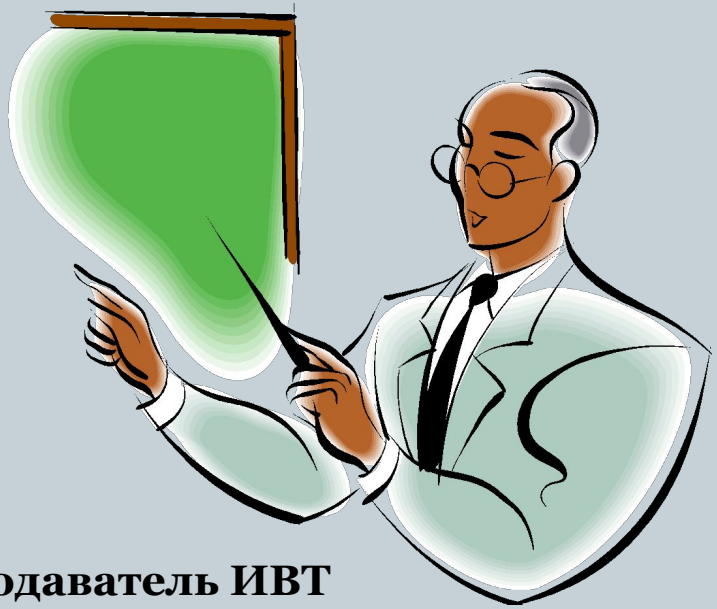
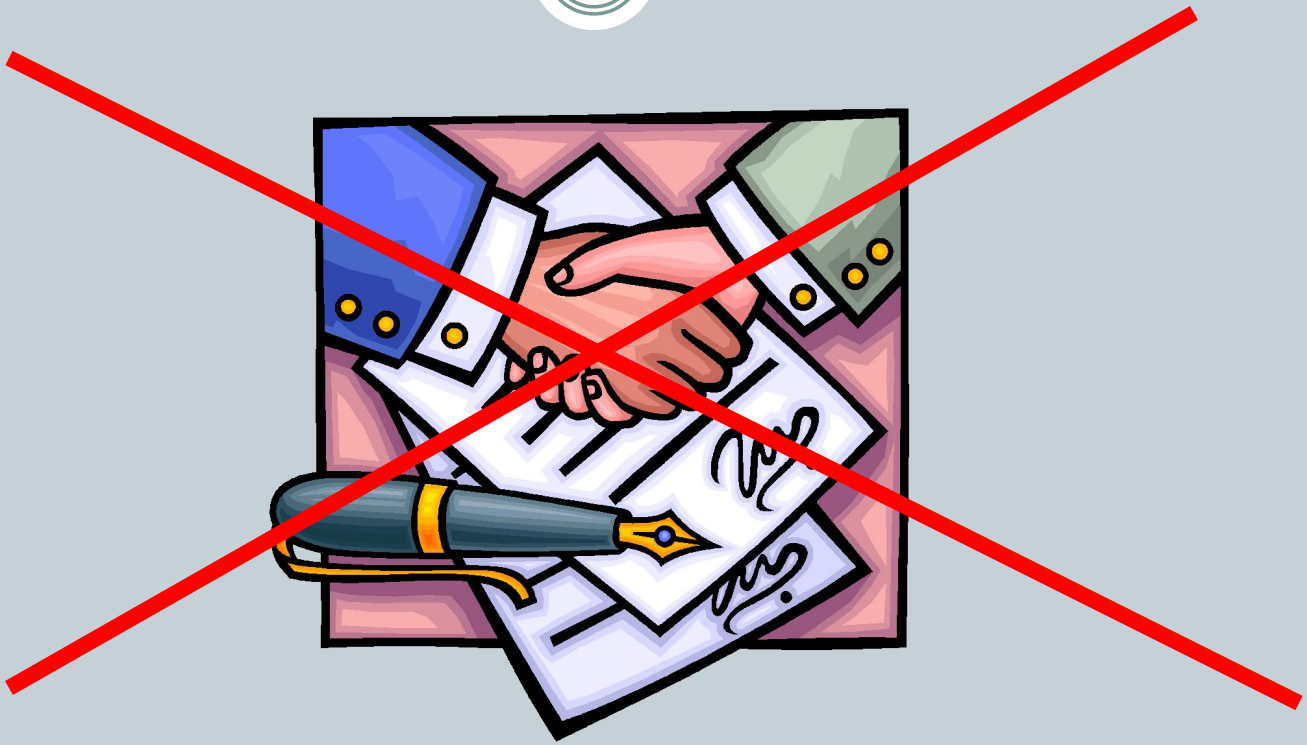
Тема собрания: «Конфликтные ситуации учитель - родитель»



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 ознакомится 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.