



Droga do sukcesu: Kontakt ze szkołą Państwa dziecka



Jeśli Państwa dziecko korzysta ze specjalnych usług kształcenia, najprawdopodobniej będą Państwo bardzo zaangażowani w kontakt ze szkołą i nauczycielami swojego dziecka – włącznie z planowaniem, przeglądem i oceną programu kształcenia dziecka. Z czasem wiele się Państwo nauczą na temat specjalnego procesu kształcenia, a także tego, jak komunikować się i negocjować w imieniu swojego dziecka.

Państwa wiedza, umiejętności i doświadczenie naturalnie wzrosną, ale istnieją także pewne określone umiejętności porozumiewania się, które mogą pomóc Państwu skutecznie nawiązać i utrzymać silną partnerską relację ze szkołą Państwa dziecka. Mamy nadzieję, że „Droga do sukcesu” będzie szczególnie pomocna dla rodziców, którzy dopiero zapoznają się z procesem kształcenia specjalnego.

Początki

Najpierw prosimy uzmysłowić sobie, że Państwa rola jako rodzica jest wyjątkowa. Nikt nie zna i nie kocha Państwa dziecka, tak jak Wy. W sprawie swojego dziecka jesteście ekspertami. I choć nie mają Państwo odpowiedzi na wszystkie pytania, chcą Państwo, aby dziecko odniosło sukces zarówno w szkole, jak i w życiu. Państwa rodzicielskie zaangażowanie może doskonale pomóc w komunikacji, ale czasem może Państwa przerosnąć.

A więc: Krok 1. Współpracując ze szkołą swojego dziecka powinni Państwo mieć świadomość miary swoich emocji pod presją.

Jeśli będą Państwo spodziewać się trudności podczas spotkania z personelem szkoły, Państwa umysł i ciało nastawiają się jak do bitwy. Jak będą Państwo mogli skutecznie się komunikować, jeśli będą Państwo gotowi wybuchnąć żalem i oburzeniem? *Nie należy pozwolić myślom iść w tę stronę.* Powinni Państwo trzymać z dala od siebie myśli o przeszłych (czy teraźniejszych) problemach w szkole, najgorszych obawach i innych negatywnych sprawach. Proszę skupić się pozytywnie na swoich celach oraz myśli, że szkoła bardzo stara się dla Państwa dziecka. Proszę powtarzać sobie, że zarówno Państwo, jak i Wasze dziecko dacie sobie wspólnie radę.

Krok 2. Plan i priorytety.

Jaka jest najważniejsza rzecz do osiągnięcia dla Państwa dziecka? Proszę zrobić listę spraw, pytań i możliwych rozwiązań. Proszę je pogrupować według ważności. Proszę zdecydować, które z nich można przekazać dalej, a które należy podjąć. Proszę zaplanować, co zamierzają Państwo dać i wziąć, aby osiągnąć wyższy cel. Jeśli to może pomóc, można wypisać sobie i przeciwyczyć, co potrzebują Państwo powiedzieć:

„Dla Jordana najważniejsze obecnie jest, aby...”

„Musimy naprawdę skupić się na...”

Dzięki tym kilku liniom z wypisanymi kluczowymi wyrażeniami będą Państwo mogli podczas spotkania lepiej trzymać się głównego kursu.

Krok 3. Aktywne słuchanie w celu zrozumienia perspektywy drugiej osoby.

Jeśli nie rozumieją Państwo, o czym ktoś mówi, proszę jej/mu o tym powiedzieć. Proszę mówić wprost:

„Nie rozumiem, o czym Pan/i mówi. Czy zechciałby/ałaby Pan/i wyjaśnić mi to w inny sposób lub podać jakieś przykłady?”

„Czy jest coś, co mógłby/mogłaby Pan/i pokazać mi na piśmie, żebym mógł w pełni zrozumieć?”



Należy pytać i czekać na odpowiedzi, aż do pełnego zrozumienia. Należy oprzeć się pokusie odpowiadania sobie na własne pytania lub wkładania innych słów w usta.

Krok 4. Jeśli widzą Państwo zaskoczenie na czyjejś twarzy, należy wyjaśnić swoją wypowiedź i także poprosić o wyjaśnienie.

Proszę sparafrazować to lub wyrazić ponownie, tak aby inni mogli łatwiej zrozumieć, co mają Państwo na myśli.

Aby zostać zrozumianym:

„Chyba nie wyrażam się jasno: próbuję powiedzieć, że...”

„Mam tu kopię tego... Przyjrzyjmy się mu razem. Wynika z niego, że...”

Aby rozumieć:

„Wygląda na to, że ma Pan/i na myśli...”

„Jeśli dobrze rozumiem, mówi Pan/i, że... Czy tak?”

„Czy to jest gdzieś spisane, żebym mógł to przeczytać?”

Niejednokrotnie upewnienie się co do zrozumienia daje okazję do wyjaśnienia błędnego myślenia lub niewłaściwych informacji, które mogą stanowić przeszkodę w znalezieniu satysfakcjonującego rozwiązania dla Państwa dziecka. Dlatego prosimy właściwie docenić te techniki.

Krok 5. Przygotuj w myślach różne opcje i wysuwaj je w rozmowie zgodnie z potrzebą.

Jako rodzic ma Pani/Pan dobrą możliwość zaproponowania alternatywnych rozwiązań, na które mogą nie wpaść pracownicy systemu edukacji (zgodnie ze starym przysłowiem, które mówi, że „wiele drzew może przesłonić nam las”):

„Zróbmy małą burzę mózgów i zobaczymy, co z tego wyniknie. A może...?”

A jeśli zrobili Państwo jakieś badanie, zebrali informacje lub pozyskali jakieś formalne zalecenia:

„Oto zalecenia od..., które świetnie sprawdziły się na innych uczniach. Powinniśmy poważnie je rozważyć w przypadku Janey.”

„Spróbujmy to przez 8 tygodni i zobaczymy, jak będzie.”

Ważne jest także, żeby zadbać, aby na spotkaniu uwaga była skupiona na Pani/Pana dziecku i spełnieniu jego potrzeb. Niekiedy następujące słowa mogą pomóc skupić uwagę wszystkich:

„Po prostu nie widzimy z tatą Jordana takiego postępu, jaki Jordan powinien robić. Jakie inne opcje możemy w jego przypadku rozważyć?”

Krok 6. Jesteś tylko człowiekiem.

Jeśli ktoś jest szczególnie pomocny, dobrze jest uznać jego wysiłki. Niekiedy, szczególnie gdy narasta uczucie frustracji, uznanie, że coś poszło dobrze i zauważenie, jak ciężko wszyscy pracowali może nieco polepszyć atmosferę i sprawić, że każdy poczuje się lepiej i będzie chciał osiągnąć wyznaczony cel!

Jeśli przypadkiem popełnią Państwo błąd lub urażą kogoś, warto wtedy przeprosić. Przeprosiny pokazują, że jest się tylko człowiekiem i pomagają uczłowieczyć formalną często procedurę.

Wskazują także, że będą Państwo potrafili wybaczyć błędy innym. „Proszę i dziękuję” są także zgodne z zasadami kulturalnej rozmowy i w naturalny sposób sprawiają, że wszystkim łatwiej jest powiedzieć „tak”.



Na koniec poproś o „tak”.

W miarę komunikowania się i negocjowania odkryją Państwo obszary, w których Państwo i szkoła się zgadzacie. Mogą Państwo być zgodni co do tego, że należy podjąć te kwestie, ale nie zgadzać się co do sposobu ich podjęcia. I tu właśnie może bardzo przydać się powiedzenie czegoś raz jeszcze i omówienie tych opcji w konstruktywny sposób. Oznacza to przedstawienie i przeanalizowanie w pełni zaproponowanych rozwiązań na podstawie

ich odrębnej wartości merytorycznej. Wiąże się to również z pewnymi bezpośrednimi choć grzecznymi pytaniami, takimi jak:

„Nadal nie rozumiem. Dlaczego nie możemy skorzystać z tej opcji?”

„Jordan tego potrzebuje. Czy ktoś wie, jak możemy to osiągnąć?”



Ponadto, słowa uznające pragnienie i trudności szkoły związane ze spełnieniem potrzeb każdego dziecka, a następnie przekierowanie tego na swoje dziecko, mogą skutkować większą wolą włożenia dodatkowego wysiłku i kreatywności, by Państwo dziecko usłyszało „tak”:

„Widzę, jaka ogromna odpowiedzialność i wymagania ciążą na naszym systemie szkolnictwa. Rozumiem, że nigdy nie ma dość pieniędzy ani personelu, żeby spełnić wszystkie potrzeby dzieci tak, jak byśmy chcieli. Naprawdę rozumiem. Muszą Państwo zadbać o potrzeby wielu dzieci. Moim głównym zadaniem jest upewnić się, że spełnione zostaną potrzeby mojego dziecka. Wszyscy mamy przed sobą trudne zadanie.

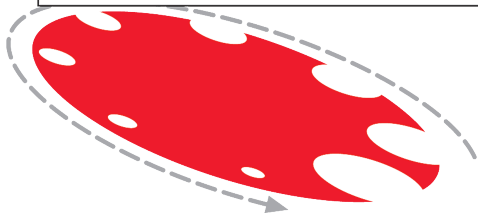
„Wiem, że wspólnie może nam się udać tak, aby Janey otrzymała usługi, których potrzebuje. Jak to zrobimy?”

Rozmowa.

A więc w skrócie, uda się Państwu odnieść sukces w rozmowach z personelem i zarządem szkoły Państwa dziecka, jeśli będą Państwo potrafili:

- Zachować spokój.
- Skupić się na pozytywnych kwestiach.
- Jasno określić swoje cele.
- Słuchać. Zadawać pytania. Objaśniać.
- Utrzymywać koncentrację na spełnieniu potrzeb Państwa dziecka.
- Przedstawiać opcje w konstruktywny sposób; mówić na przykład: „możemy” zamiast „powinni Państwo”. Warto mówić: „tak, a ponadto” zamiast „tak, ale...”
- Poprosić o „tak”.

CADRE
Center for Appropriate Dispute
Resolution in Special Education



P.O. Box 51360
Eugene, OR 97405-0906
(541) 686-5060 telefon (541)
686-5063 faks
cadre@directionservice.org
www.directionservice.org/cadre

Opublikowane przez

CADRE

*Pomoc rodzicom i pedagogom
w tworzeniu rozwiązań, które
poprawiają wyniki uczniów
z upośledzeniami*

Niniejszy dokument został opracowany przez Center for Appropriate Dispute Resolution in Special Education (CADRE), we współpracy z National Dissemination Center for Children with Disabilities na mocy U.S. Department of Education, Office of Special Education Programs Cooperative Agreement nr H326D030001 i H326D080001. Rolę nadzorcy projektu pełniła dr Tina Diamond. Poglądy tu wyrażone nie muszą przedstawiać stanowiska lub polityki Department of Education. Nie jest zamierzona żadna oficjalna aprobata United States Department of Education względem jakiegokolwiek produktu, dobra, usługi czy przedsięwzięcia wymienionego w tej publikacji i nie należy jej domniemywać. Produkt jest własnością publiczną. Udziela się zgody na reprodukcję go w całości lub w częściach. Mimo że zgoda na przedruk tej publikacji nie jest wymagana, należy odwołać się do: CADRE (2008). Steps to Success: Communicating with Your Child's School, Eugene, Oregon, CADRE.



Direction Service
Polish

