

<<好老师说服难缠家长的16堂课>>

图书基本信息

书名：<<好老师说服难缠家长的16堂课>>

13位ISBN编号：9787500688778

10位ISBN编号：7500688776

出版时间：2012-8

出版时间：中国青年

作者：(美)托德·威特克尔//道格拉斯·费奥雷|译者:钟颂飞//王权//王正林

页数：185

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<好老师说服难缠家长的16堂课>>

### 前言

老师与家长打交道，是最具挑战性，也是让人头疼的一件事情。虽然大多数家长都很好沟通，但总有一些家长令老师感到难以应对。他们专横霸道、反复无常、争强好胜、喜欢挑事，更有甚者，对他们的孩子漠不关心。有时候我们会质疑自己，怀疑是不是我们的沟通能力有问题。作为教育工作者，当我们第一次碰到不友善的家长时，通常会感到吃惊。我们也许心怀不安，或是觉得受到威胁。与这种家长进行交流时，如果我们不能想出有效的沟通办法，那么与其他家长打交道时，我们同样也会胆战心惊。这最终将导致当我们与家长沟通时，就会感到忐忑不安，甚至产生阴影。

在这种情况下，成功地进行交流是至关重要的。找一些话题、掌控对话、避免敏感措词等，这些都是从经验中学来的技巧。不过，老师们掌握一些特定的语言技巧，实现交流的目的，并与学生的家长建立起积极的互动关系，还是十分有意义的。

对于所有教育工作者，还有一个难以应付的事情，就是向友善的家长告知坏消息，能够以恰当的方式有效地做到这一点是获得家长支持的关键所在。

比如，向家长解释学校的规章制度；向家长推荐有特定需要的项目；通知家长，孩子再不努力就有降级的危险等。

发展和完善这些技能，对于从事教育的每一个人都是必要的。

本书将帮助所有教育工作者提高他们的沟通技能，以便有效地与最难沟通的家长进行交流。

此外，教育工作者还可以学习一些特定的策略，以恰当的方式向家长通报不太好的消息。

我们还将提供一些有助于教育工作者与家长建立起信任的方法，这可以增进家长对学校的信任和支持，而这种信任和支持是建立家庭与学校良好关系的必要条件。

在建立信任的过程中，主动与家长进行积极的沟通是不可或缺的一步。

对于教育工作者来说，如果我们不主动与家长展开积极沟通，那么当我们不得不去沟通时，就很容易发生消极的沟通。

以让人舒服的方式主动地与家长进行有效沟通，这是所有教育工作者必须学习和实践的一种技能。

## <<好老师说服难缠家长的16堂课>>

### 内容概要

《好老师说服难缠家长的16堂课》为老师、校长以及所有的教育工作者提供了一整套与家长进行有效沟通的方法。

这些方法可以让您轻松应对那些蛮横无理、喜怒无常、争强好辩、咄咄逼人，甚至是对孩子教育漠不关心的家长们。

与以下哪种类型的家长沟通是最棘手、最头疼的事情：

蛮横无理的家长

争强好辩的家长

威胁恐吓的家长

对孩子教育漠不关心的家长

向家长们通报坏消息的最佳方法：

避免使用那些只会令沟通更难以进行的“触发”词汇

使用正确的措词和句子，与家长建立更融洽的关系

说服那些控告你没有做到“公平”的家长

与最难缠的家长建立相互信任的关系

《如何应对难缠的家长》使用许多生动的例子：

处理那些的确没有过错的家长的抱怨

使用肢体语言来影响家长们对你言行举止做出的反应

当孩子们做了某些值得表扬的事情（成绩有进步、帮助其他学生等），及时与家长沟通，这样有助于建立学校与家长的信任关系

## <<好老师说服难缠家长的16堂课>>

### 作者简介

托德·威特克尔

美国教育界领军人物，校长管理效率、教师领导力及教师激励领域权威专家，教育畅销书作者，杰出演说家。

他的教育理念得到了世界教育界的认同。

在美国及全球的公开演讲，影响极大。

托德著作颇多，其中引进的畅销书《优秀教师一定要知道的14件事》、《如何调动和激励教师》、《如何应对难缠的家长》、《创新型学校》、《教师健康的38个细节》和《万人迷老师养成宝典》，数年蝉联《中国教育报》“影响教师的100本图书”。

## <<好老师说服难缠家长的16堂课>>

### 书籍目录

#### 前言

导语说服难缠的家长，你的回报翻倍

家长的重要性

什么是与当代家长的沟通

如果知道怎样做，我们就会做得更好013

从自己开始

不要为了打交道而打交道

第一部分了解当代家长

第1堂课这些人是谁：描述当代家长

家庭结构

家庭财富

家庭压力

家长的一些典型行为

第2堂课这些家长到底怎么了

感知即是现实

家庭中心：小孩还是大人

负面的学校经历

愤怒的家长

第二部分与家长沟通的三个要素

第3堂课建立信任：人人都想与赢家沾边

如果他们不是从你这里获得好消息

希望与赢家沾边

做个自我介绍

把情况告诉他们

深入到社区

我的消息就是好消息

着重强调做得好的那些人

第4堂课与家长积极沟通：预防方法很重要

积极的电话联络

表扬起作用的五个原则

如何向家长报告好消息

寄明信片给家长

永远不会有第二次机会

第5堂课倾听与理解

在好的时候沟通

我们很高兴您在这里

在合适的地点，合适的时间交谈

倾听的谚语

第三部分与难缠的家长交流：安慰他们

第6堂课绝不让他们看到你出汗

压低你的声音

增加你的身体动作

缩小身体距离

用眼神传递信息

第7堂课如果家长是正确的，怎么办

## <<好老师说服难缠家长的16堂课>>

试卷打分错了

“对不起”似乎最难说出

有时候，首先认错很重要

第8堂课道歉是最佳的解决方法

我很抱歉发生了这事

倾听，不要回答

第9堂课永远不要试图辩解

没有意义的规则

不能从没有意义的东西中找出意义

为什么不告诉我

第四部分遇到棘手的问题，如何与家长沟通

第10堂课如何告知家长坏消息

越是坏消息，越需要我们动脑

主动打电话

他从不对我们说谎的

少谈细节

对你所不知的有清醒认识

这门课真的很难

在家长上班时打电话

请不要那样对我说话

小孩子耳朵尖

切记：反复重申正确的核心观点

第11堂课我没有吃亏：学会汽车销售员的策略

更深层含义

给对方“买了便宜货”的心理

将其运用到教室里

谈判的零容忍

第12堂课如何回应“公平”

公平、平等，或两者兼顾

对“不公平”的三种回应

方法决定一切

第13堂课着眼于未来

学生校车违纪

怎样做到惩前毖后

熟能生巧

第五部分提升家长参与度

第14堂课理解家长参与学校工作

过去的家长

当代的家长参与

第15堂课增强家长对学校教育的参与

家长资源中心

家长参与的障碍

家长参观学校

第16堂课增强家长在家对子女教育的参与

沟通是关键

全美的成功故事

这是你做的一些小事

<<好老师说服难缠家长的16堂课>>

结语

## <<好老师说服难缠家长的16堂课>>

### 章节摘录

第3堂课 建立信任：人人都想与赢家沾边 信任的力量是非常不可思议的，如果我们信任某人，她/他告诉我们的任何事情我们都相信。

同样，如果我们不信任某人，她/他告诉我们的任何事情我们很少会相信。

我们与班上学生的家长之间的关系，也是如此。

如果我们与他们之间建立了信任，他们大都会相信我们的判断和决定。

如果他们不信任我们，就会细细检查我们做的每一件事，好比一台高分辨率的显微镜。

那么，我们怎样与家长建立这种信任关系，至少使我们不被他们怀疑呢？

是否有某种方法能够让双方建立一种相互尊重的关系？

在所有学校，对所有老师而言，这都是可能发生的，但肯定要为之付出努力。

如果他们没有从你这里获得好消息 学校面临的第一个挑战，就是树立积极正面的形象。

遗憾的是，报纸、电台访谈节目以及许多政府官员总是在对学校和老师做着相反的事情，部分原因是他们听到别人也在这么做。

在一次体育电台的电话交谈节目中，一个9岁的男孩打来电话，批评圣路易斯主教队一名叫泰德？

西蒙斯的接球手（现已退役）。

男孩痛哭着说：“西蒙斯是个懒人，他不能击球，不能跑垒，不能投球，他在球队产生坏影响，而且他还拿着过高的工资，在俱乐部是一个坏榜样。”

睿智的节目主持人说：“好像‘某人’（指孩子的父母）一直坐在晚餐桌旁边收听节目吧。”

我们认为好像有很多人一直围在水冷却器旁边收听节目，这样才能平息他们的愤怒。所有人都可以把自己视为教育专家，因为大家都上过学。

那句老话怎么说来着？

如果我们把所有对教育的批评者首尾相连地排成排……他们会觉得很舒服。

我们还知道，人们通常会把更好的评价送给本地学校，而不是国立学校。

家长到他们的子女就读的学校去参观，比去学区内的其他学校参观抱着更加积极的态度。

认识到了这种心理，我们要问：“要怎么与所有的‘选民’建立信任关系？”

希望与赢家沾边 要知道，每个人都希望与赢家沾边。

如果你还怀疑这个观点，看一看你们当地大学的篮球队就知道了。

打得最艰苦的球队最需要球迷的支持，但很少有人支持它。

相反，成绩最好的球队往往会获得持续不断的支持。

再比如，自从迈克尔？

乔丹退役以后，芝加哥公牛队的球迷就少了许多！

了解了这种现象后，我们知道了要把自己打造成赢家。

但是要如何做呢？

让我们从开放参观日或返校夜 活动这些基本的概念说起。

什么是你们学校极力宣传的事情？

你们学校的学生委员会是否有一个晚上会给每一个家庭打电话，热情地邀请他们参加返校夜活动？

不管学校规模是大还是小，你可能会给学生会的学生拟出一个通知，要他们鼓励每个家庭都参加返校夜活动。

设定一个目标---使每个家庭都接到邀请他们参加开放参观活动的电话。

如果他们打电话时对方设置的是留言，那么留下一条消息。

如果没有回话，那么再接下去打其他家庭的电话。

把以学校的名义变成以一个教师的名义来邀请家长参加，你可以以个人的名义打电话邀请每一个学生的家长。

如果你所在的年级学生很多，那你可以找一些家长或学生来充当志愿者发出邀请。

我们知道这是一件繁杂的工作，但这样做，能够收获到令人惊奇的回报。

## <<好老师说服难缠家长的16堂课>>

除此之外，各间教室可以举行一次比赛，看看哪些教室来的家长最多。换句话说，如果一间教室应该有30个学生，其中18个学生至少来一位家长参加返校夜活动，那么出席率是60%。

不管是来了一位、两位或者五位家长，他们仍然算作一位。

这样，第二天校长或家长志愿者将为胜出的教师提供甜甜圈。

如果你无力组织全校范围的活动，那可以在年级、小组或系之间举行比赛。

你先把他们召集起来，怎样做就是下一步的事情了。

我们要了解到，不管20人还是100人参加开放参观日活动，学校需要确定的是，凡是参与活动的家长都让他们感觉自己与众不同。

暂且不要把重点放在那些没有出席活动的家长身上，相反，我们要确保参加活动的每个人，都对他们的出席拥有美好的感觉，确保你热烈地欢迎出席的每一个人。

如果家长对你留下了美好的第一印象，那么这将有助于缓和将来可能出现的矛盾。

更为重要的是，如果他们对你留下了极差的第一印象，将很难消除未来可能出现的矛盾。

学校每一学年在开学初举行一次开放参观日活动，会有助于建立学校与家长之间的信任关系。

我们学校一直这样做，&quot;尚未有人陷入麻烦&quot;。

这是我们的成功经验，在我们要告知家长坏消息之前，彼此留下一个美好的印象是学校与家长建立信任的关键。

在下一章我们提出了进行正面沟通的一些方法和点子。

值得注意的是，想象在某天的某个时候，我们不得不向家长们转告一些坏消息，那么或许这些正面沟通的方法会有助于我们更有效地向家长通知坏消息。

学校与家长之间建立积极的互动，并努力为他们留下美好印象，这些都有助于问题和矛盾的解决。

在一次开放参观日活动中，我还有一个既简单又有效的方法。

当校长面对满满一礼堂家长的时候，假设我是校长，我会告诉家长：&quot;随时可以打电话给我，无论我在学校还是在家里。

&quot;随后，我会告诉他们电话号码就在电话号码簿中，如果他们想立刻记下来，那就是555-8493。

我这样说的时候，台下的家长们全都一脸惊愕的表情。

如果你是在场的一位家长，你会产生什么样的感觉？

我第一次在开放参观日活动上这样做时，一位同事问我，怎么能够鼓励家长打家里的电话。

我是这么回答的：&quot;很少有不讲道理的家长给你们家打电话，能打电话给你的都是通情达理的家长。

&quot;然而，这种方法使礼堂里的每一位家长觉得有人在关注他们，也特别重视他们的孩子。

多年后，一些家长告诉我，他们一直都记得那件事。

当然，另一个好处就是，许多老师也仿效我的做法，我发现一些老师将家的电话号码写在了教室黑板上。

或许你现在正在想，会不会经常有家长的电话打到家里呢？

放心，通常晚上不会接到很多电话。

事实上，我接到的电话是非常少的。

许多家长告诉我&quot;：我本来想给你家里打电话。

我知道你曾对我们说任何时候都可以，但我猜有那么多家长要打电话，因此我就不在晚上打扰你了。

&quot;他们为我着想，但实际上，我也拥有自己的个人生活。

利用这种方式，每一位老师都可以与家长建立并增进信任。

&hellip;&hellip;

## <<好老师说服难缠家长的16堂课>>

### 编辑推荐

入选《中国教育报》2010年度影响教师的100本图书 16堂美国权威教育家的攻心课，个性化案例讲评，立竿见影的整套方法，让教师有效应对最棘手的场面、最难相处的家长，快速提升沟通技能，拥有说服魔力 教师面对问题和挑战的完全解决法则，提升说服力的经典行动指南

<<好老师说服难缠家长的16堂课>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>