

Σεμινάριο «Συνεργασία γονέων – εκπαιδευτικών στην Πρωτοβάθμια και Δευτεροβάθμια Εκπαίδευση»

Διοργανωτής: 5^ο ΠΕΚΕΣ Αττικής
Ημερομηνία: 27 Μαΐου 2021
Εισηγητής: Σπύρος Καραβίας
Εισήγηση: Αναγκαιότητα συνεργασίας εκπαιδευτικών – γονέων και η σύνδεσή της με τις διαπραγματευτικές θεωρίες

Γονική Εμπλοκή

- Η οικογένεια και το σχολείο -δύο φορείς των οποίων η σχέση είναι άλλοτε συγκρουσιακή και άλλοτε συνεργατική- έχουν έναν κοινό στόχο: την ψυχοπνευματική ενίσχυση-καλλιέργεια του παιδιού-μαθητή.
- Η έννοια της γονικής εμπλοκής διαφοροποιείται ανάλογα με την προσέγγιση-οπτική του ερευνητή που ασχολείται με το θέμα.
- Στην ευρύτερη διάστασή του ο όρος σημαίνει την εμπλοκή των μελών της οικογένειας στα ζητήματα της μάθησης.
- Οικογένεια, τοπική κοινωνία και σχολείο λογίζονται ως εταίροι με σαφείς αρμοδιότητες και αλληλεπιδραστική σχέση.
- Η γονική εμπλοκή ορίζεται ως ο τρόπος με τον οποίο ο γονέας συμμετέχει στην εκπαιδευτική διαδικασία του παιδιού του στο σπίτι και στο σχολείο. Η εμπλοκή αυτή δεν είναι μονοδιάστατη, διακρίνεται σε πολλούς τύπους με διαφορετική ένταση ο καθένας (Γεωργίου, 2000α: 56).

Μοντέλα γονικής εμπλοκής

- Μοντέλα Ματσαγγούρα (Ματσαγγούρας 2008)

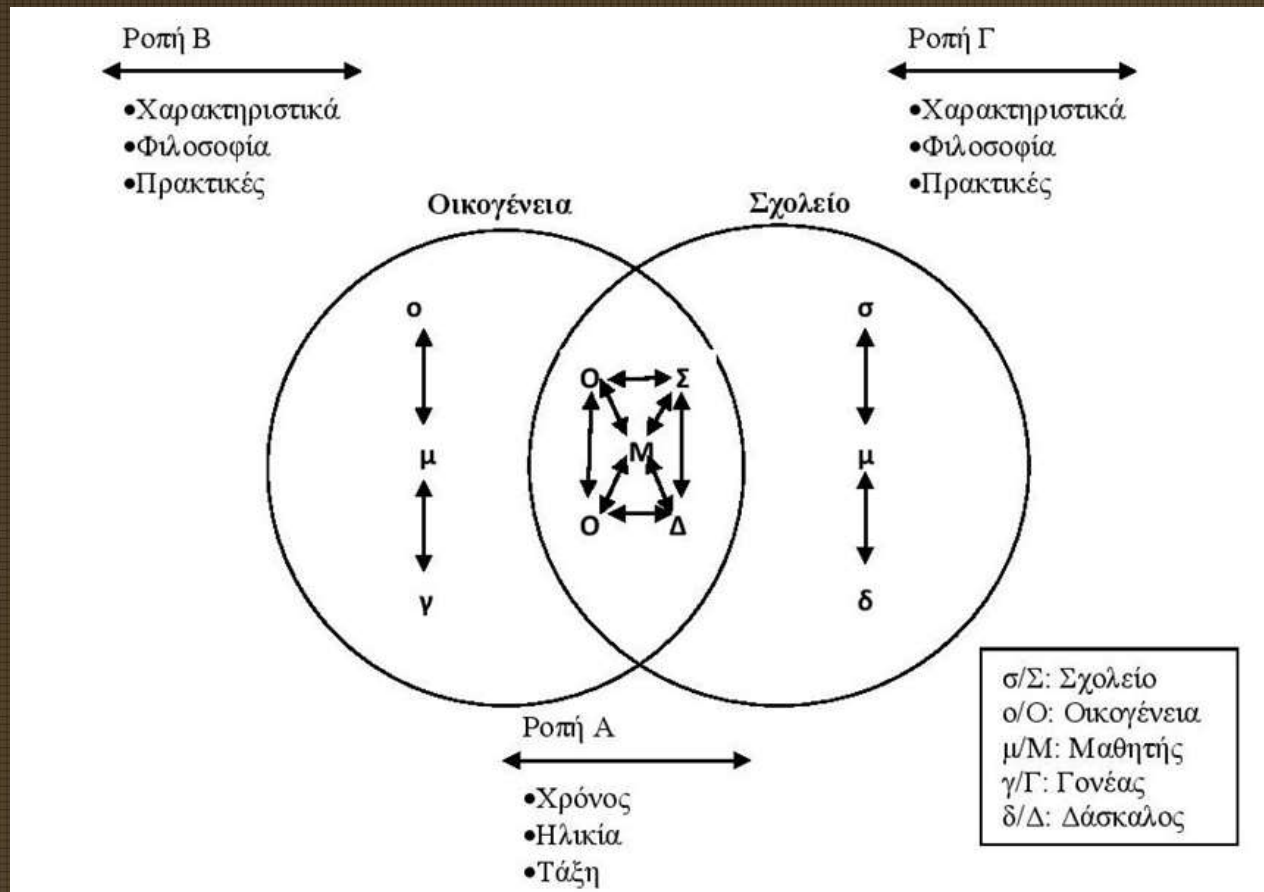
ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΜΟΝΤΕΛΩΝ ΓΙΑ ΤΗ ΣΧΕΣΗ ΣΧΟΛΕΙΟΥ-ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΣ			
Σχολειο-κεντρικά	Επικουρικής εμπλοκής των γονέων	Διαπραγματευτικά	Οικογενειο-κεντρικά
Το σχολείο παρέχει εκπαίδευση με αντάρκεια, ενημερώνοντας και καθοδηγώντας τους γονείς, όποτε το κρίνει απαραίτητο.	Η υποστήριξη των γονέων είναι κυρίως φροντιστηριακή, στην υπηρεσία των σχολικών στόχων. Η πρωτοβουλία και η κυριαρχία παραμένει στους εκπαιδευτικούς.	Το σχολείο μοιράζεται την ευθύνη της εκπαίδευσης και των αποφάσεων με τους γονείς.	Οι δικαιοδοσίες των γονέων επεκτείνονται στην αξιολόγηση του εκπαιδευτικού έργου και σε συναφείς επιλογές.

- Μοντέλα της Swap (Swap 1993)

ΜΟΝΤΕΛΑ ΣΧΕΣΕΩΝ ΣΧΟΛΕΙΟΥ-ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΣ ΚΑΤΑ ΤΗΝ SWAP 1993			
Προστατευτικό	Μεταβατικό	Υποστηρικτικό – εμπλουτισμού	Συνεργατικό
Διακριτοί ρόλοι, ευθύνες και αρμοδιότητες των γονέων και του σχολείου	Οι γονείς υποστηρίζουν τη λειτουργία του σχολείου βάσει των κατευθύνσεων που τους παρέχει, χωρίς δυνατότητα δικής τους επίδρασης.	Οι γονείς συμμετέχουν στη διαμόρφωση του περιεχομένου της εκπαίδευσης.	Σχολείο και γονείς είναι συνυπεύθυνοι και συναρμόδιοι για την εκπαίδευση των μαθητών.

Μοντέλα γονικής εμπλοκής

- Μοντέλο επικαλυπτόμενων σφαιρών Epstein (Epstein, 1995, 2000, 2001)



Αναγκαιότητα συνεργασίας γονέων – εκπαιδευτικών και η σύνδεσή της με τις διαπραγματευτικές θεωρίες

Αναγκαιότητα συνεργασίας εκπαιδευτικών και γονέων.

- Τα παιδιά είναι φορείς των αντιλήψεων και των πρακτικών τόσο της οικογένειας όσο και του σχολείου (*Epstein, 2001*).
- Τα υψηλότερα επίπεδα επικάλυψης των δύο σφαιρών (βλ. προηγούμενη διαφάνεια) εμφανίζονται, όταν τα δύο πλαίσια λειτουργούν συνεταιρικά με συχνές προσπάθειες συνεργασίας και στενή επικοινωνία μέσα σε σαφή και ευδιάκριτα πλαίσια.
- Σύμφωνα με το συνεργατικό μοντέλο της Susan Swap, (*Swap, 1993*) η συνεργασία μεταξύ γονέων και εκπαιδευτικών είναι απαραίτητη για την επίτευξη του κοινού στόχου, που είναι η σχολική επιτυχία. Η συνεργασία προϋποθέτει σαφείς υποχρεώσεις, αμοιβαίο σεβασμό, ευρεία εμπλοκή οικογενειών και εκπαιδευτικών στην κατανομή ευθυνών αλλά και σε πολλές δραστηριότητες.
- Σύμφωνα με το διαπραγματευτικό μοντέλο του Ηλία Ματσαγγούρα (*Ματσαγγούρας, 2008*) είναι απαραίτητη η ανάπτυξη σχέσεων αμοιβαίας εμπιστοσύνης ανάμεσα σε γονείς και εκπαιδευτικούς.

Διαφωνίες γονέων – εκπαιδευτικών

- Η σημασία της συνεργασίας γονέα - εκπαιδευτικού είναι γνωστή και αποδεκτή και από τις δύο πλευρές. Όλοι συμφωνούν ότι τα αποτελέσματα είναι ευεργετικά για το παιδί. Ωστόσο, κάποιες φορές, η μεταξύ τους επικοινωνία ανασύρει διαφορετικές οπτικές και απόψεις όσον αφορά στη σχολική πραγματικότητα.
- Η διαδικασία επίλυσης ενός θέματος που έχει προκύψει, μπορεί να γίνει περισσότερο περίπλοκη, όταν φορτίζεται συναισθηματικά.
- Από την πλευρά του δασκάλου αντίδραση υπάρχει, όταν εκφράζεται η υπόνοια ότι το πρόβλημα του παιδιού μπορεί να υποδηλώνει ένα γενικότερο πρόβλημα διαχείρισης της τάξης αλλά κυρίως, όταν του δοθεί η αίσθηση ότι αμφισβητείται το επιστημονικό του κύρος.
- Από την πλευρά του γονέα ισχύει το ίδιο, όταν νιώθει ότι αμφισβητείται ο γονικός του ρόλος αλλά και η φροντίδα του για το παιδί.
- Διαφωνίες συνήθως υπάρχουν αναφορικά με την αξιολόγηση του παιδιού, την επιμέλειά του, τη συμπεριφορά του, τη συμμετοχή του στο μάθημα και την κοινωνικότητά του στο σχολικό περιβάλλον.

Διαπραγμάτευση

- Η διαπραγμάτευση ορίζεται ως ο διάλογος ανάμεσα σε δύο ή περισσότερους ανθρώπους ή ομάδες ανθρώπων με σκοπό την εξεύρεση θετικής λύσης, σε ένα ή περισσότερα θέματα στα οποία υφίσταται σύγκρουση. Είναι μία διαδικασία που συνδυάζει τις διαφορετικές επιθυμίες των εμπλεκόμενων μερών σε μια συνδετική συμφωνία.
- Η διαπραγμάτευση είναι μία μορφή πειστικής επικοινωνίας. Είναι ένας τρόπος να πείσουμε τους άλλους να κάνουν ό,τι θέλουμε εμείς να κάνουν. Ως εκ τούτου απαιτεί από εμάς να χρησιμοποιήσουμε όλες τις δεξιότητες επικοινωνίας: να ακούμε, να κάνουμε ερωτήσεις, να ανταλλάσσουμε πληροφορίες, να διαμορφώνουμε προτάσεις, να διαβάζουμε τη γλώσσα του σώματος και τέλος να επηρεάζουμε ή ακόμα και να πείθουμε. Απαιτείται ενσυναίσθηση, συμπάθεια αλλά και κατανόηση, γνώση αλλά και διορατικότητα, διπλωματία όπως και διακριτικότητα.

Θεωρίες διαπραγμάτευσης

- Ανταγωνιστική (competitive) διαπραγμάτευση κατά την οποία και τα δύο μέρη προσπαθούν να κερδίσουν όσο περισσότερα μπορούν και συνεργατική (cooperative) διαπραγμάτευση που ως στόχο έχει την αμοιβαία συμφωνία (*Bazerman and Neale, 1992*)
- Win-win (και οι δύο πλευρές αισθάνονται ότι κερδίζουν), win-lose (η μία πλευρά κερδίζει σε βάρος της άλλης), lose-lose (και οι δύο πλευρές έχουν απώλειες), όροι της θεωρίας παιγνίων που αναφέρονται στα πιθανά αποτελέσματα μιας διαφωνίας μεταξύ δύο πλευρών.
- Διαπραγμάτευση θέσης (positional negotiation). Κάθε πλευρά υιοθετεί μία ακραία θέση, ανάλογη με αυτά που επιδιώκει να πετύχει, τις ανάγκες της και τους περιορισμούς της και στην πορεία προβαίνει σε υποχωρήσεις έως ότου πετύχει το καλύτερο αποτέλεσμα (*Jessica Long, 2013*). Αρχετυπική Διαπραγμάτευση (principled negotiation). Τα δύο μέρη εργάζονται μαζί σε μία συμφωνία που θα στηρίζεται στις αξίες και που θα αφήσει και τους δύο ευχαριστημένους με το αποτέλεσμα αλλά και το επίπεδο της σχέσης τους (*Fisher, Ury, Patton, 1991*).

Τακτικές διαπραγμάτευσης θέσης

- Η τακτική της σιωπής
- Εσκεμμένη επίδειξη συναισθημάτων και αντιδράσεων
- Μεγιστοποίηση της αξίας των προτάσεών μας
- Μεγιστοποίηση του κόστους της άλλης πλευράς από τη μη συμφωνία
- Επιλεκτική χρήση δεδομένων
- Εντύπωση της υποχώρησης
- Ασαφής δικαιοδοσία ή περιορισμένη αρμοδιότητα
- Διπλωματικά διαλείμματα
- Το μοίρασμα της διαφοράς
- Ευκαιρίες με πίεση χρόνου
- Η τακτική του καλού και κακού
- Τακτική των ακραίων απαιτήσεων
- Χρήση της μπλόφας
- Εκφοβισμός και απειλές

Τακτικές αρχετυπικής διαπραγμάτευσης

- Διαχωρισμός των ανθρώπων από το πρόβλημα
- Εστίαση στα ενδιαφέροντα και όχι στις θέσεις
- Συζήτηση για τις αντιλήψεις της άλλης πλευράς
- Ενσυναίσθηση
- Αναγνώριση των αισθημάτων των δικών μας και της άλλης πλευράς
- Αίτημα για συμμετοχή της άλλης πλευράς
- Παροχή δυνατότητας εκτόνωσης της άλλης πλευράς
- Χρήση συμβολικών χειρονομιών
- Χρήση της ενεργής ακρόασης
- Παροχή μόνο στοχευμένης πληροφόρησης
- Επανατοποθέτηση μιας προσωπικής επίθεσης ως επίθεση στο πρόβλημα
- Επιμονή στη χρήση αντικειμενικών κριτηρίων
- Γνώση της καλύτερης εναλλακτικής λύσης
- Σταθερότητα αλλά και ευελιξία

Εκπαιδευτικοί – γονείς και διαπραγμάτευση

- Η διάκριση μεταξύ διαπραγμάτευσης θέσης και αρχετυπικής διαπραγμάτευσης αποτυπώνει καλύτερα τις διαφορές στην προσέγγιση των συγκρούσεων μεταξύ γονέων και εκπαιδευτικών.
- Οι εκπαιδευτικοί που βρίσκονται στη θέση να διαπραγματευτούν με γονείς για τομείς που αφορούν στο εκπαιδευτικό τους έργο και στο πώς αυτό επηρεάζει την πορεία του παιδιού – μαθητή, πρέπει να το κάνουν συνειδητά επιλέγοντας τακτικές αρχετυπικής διαπραγμάτευσης, επιδιώκοντας ένα αποτέλεσμα που δε θα έρθει σε αντίθεση με τις επιστημονικές και επαγγελματικές γνώσεις τους, αλλά και που θα καλύπτει τις ανησυχίες των γονέων.
- Αν χρησιμοποιήσουν τακτικές διαπραγμάτευσης θέσης, τότε θα μείνουν πιστοί στην υπεράσπιση των θέσεών τους οι οποίες συχνά ενισχύουν το κύρος τους ως «αυθεντίες». Αυτό όμως είναι πιθανό να επιφέρει οξύτερη αντιπαράθεση και εντονότερες συγκρούσεις που δεν προάγουν το κλίμα εμπιστοσύνης και συνεργασίας το οποίο επιθυμούν να έχουν στο μέλλον.