



1

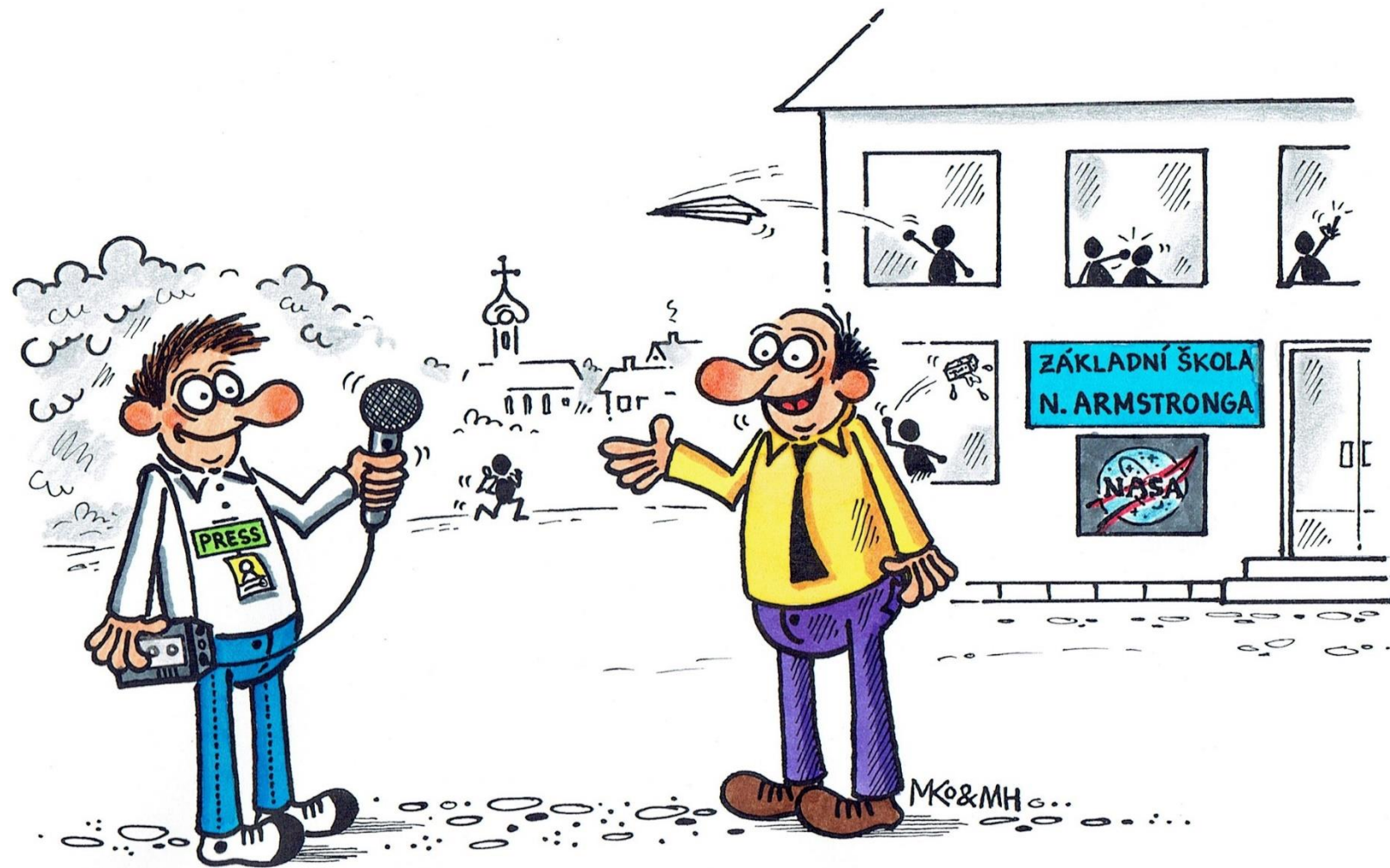
VÝUKA

2

KLIMA

3

KOMUNIKACE



„NEPŘEDŘEME SE, ALE PENĚŽ MÁME DOST... SPONZORUJE
NÁS NASA JAKO SVÉ ODLOUČENÉ VÝZKUMNÉ PRACOVNÍŠTĚ -
PRÝ JSME ŠKOLA BEZ ATMOSFÉRY!“

Rizika spojená s výsledky

Riziko „Očekávaného výsledku“



Přestáváme si vážit toho, co je zdarma a toho, co se dlouhodobě opakuje

Když druzí nevidí, nedoceňují naše výsledky, nás to trápí, protože si myslíme, že neděláme dost

MÍNUS A MÍNUS NEDÁVÁ PLUS.

Čím více někdo nedoceňuje naše výsledky, tím více i my snižujeme svoji hodnotu

Rodič bude tak spokojený, jak splníte jeho očekávání



Deklarovaná očekávání

Konkrétní, komunikovaná, deklarovaná
očekávání

Skrytá očekávání

Latentní, nekomunikovaná, neuvědomělá

**Otázka
spokojenosti
souvisí s
klientskou
spokojeností,
jakožto službou**

kritérium pro výběr	% velmi důležité
přátelská atmosféra, vlídné prostředí, příjemní učitelé	90,5 %
ochota a schopnost učitelů zohlednit individuální potřeby jednotlivých žáků	75,7 %
dobrá pověst školy, prestiž	59,2 %
kvalitní výuka cizích jazyků	58,5 %
atraktivní, zajímavý způsob výuky	58,3 %
kvalitní stravování pro žáky	46,4 %
vybavení moderní technikou a učebními pomůckami, učebnami	45,4 %
nabídka a zázemí pro využití volného času, sportovní či kulturní vyžití	41,2 %
poloha školy	38,6 %
počet žáků ve třídě, velikost školy	37,1 %
složení žáků ve škole	25,4 %
moderní, hezké prostředí	23,1 %
nároční učitelé	17,2 %

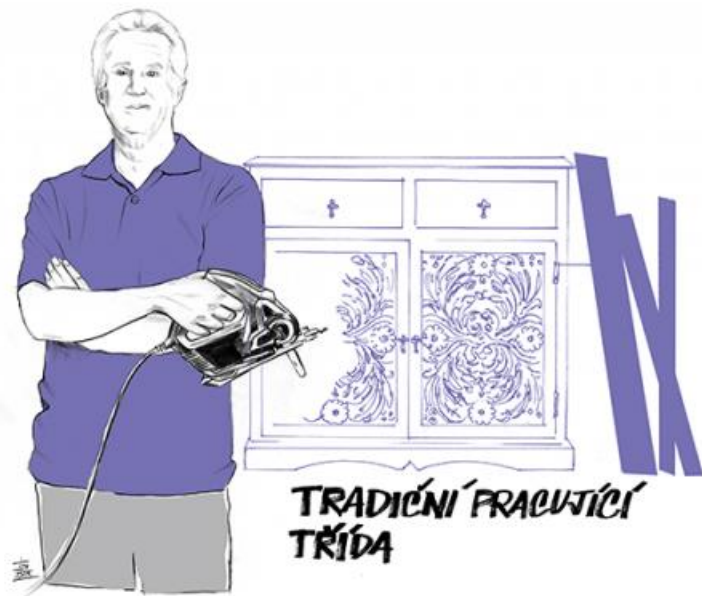




**ZAJIŠTĚNÁ
STŘEDNÍ TŘÍDA**



**NASTUPUJÍCÍ
KOSMOPOLITNÍ
TŘÍDA**



**TRADIČNÍ PRACUJÍCÍ
TŘÍDA**

ROZDĚLENÍ SVOBODOU



**TŘÍDA MÍSTNÍCH
VAZEB**



**DHROŽENÁ
TŘÍDA**



**STRÁDAJÍCÍ
TŘÍDA**



ANGAŽOVANÍ s jasnou představou

- Mají o vzdělávání svých dětí **jasnou představu**.
- Chtějí **ovlivňovat** školní dení.
- Chtějí se školou **spolupracovat**.
- Škola má podporovat **individualitu** dítěte.



SPOŘÁDANÍ s potřebou kontroly

- Chtějí **mit jasno** v tom, co má dítě umět.
- Chtějí od školy a hodnocení **vědět, s čím můžou dítěti pomáhat**.
- **Školu vnímají jako autoritu** určující pravidla.



KOMUNITNÍ s důrazem na vztahy

- Chtějí, aby škola nejen vzdělávala, ale i **buodovala vztahy**.
- Učitele vnímají jako **partnera ve výchově**.
- Očekávají ve škole **pozitivní klima**.



NENÁROČNÍ bez zvláštních očekávání

- Škola **nemá mít na rodiče velké nároky**.
- Za výuku je **zodpovědný učitel**.
- **Vzdělání má platit stát**.

Diferencovaný přístup k rodičům



14.1. Hoda nema' kele'e,
chodi' jise' deuby' deuy
bosa, TV nema' sake'.....

Prebudi' mi

17.1. DRUHÝ DEN BOSA - Z HLEDISKA
EVOLUCE JE TO POKROK. RABIŔKA
CHODILA BOSA CELÝ ROK. TV - NEMA'.
TECENZI KOLPIHE. MOŔNA' NEMA'
OBŔAŔ VĚDY, KLIČE NA KROUV, A LE
PORĀD TI TEN ZŔ - KOMBADN NEPŘI.
PRAVIL O FASCINACI SVĚTOM -
-PROTI VŠI PRAVDĚPODOBŔOSTI...

Myšls

KOMUNIKAČNÍ MODEL 5 KROKŮ

Výjimka nebo pravidlo?

Co je příčina

Co je následek?

Řešení – R- D- Š

Kontrola



Poznámka v ŽK

E-mail, oznámení rodičům

Osobní jednání - Raníčky

Osobní jednání – výchovná komise I.

Osobní jednání – výchovná komise II

Čistá komunikace

- **Zbavit se emočně zatížené formy**
 - Nezačínat otázkou – skoro nikdo nemá rád, zvyšuje to napětí, může být manipulativní,...
 - Dávat do oznamovací formy
 - Zakázat si slova „**!proč**“, „**...ale**“ a „**...ne**“
1. Oznamovací věta popisují můj postoj, záměr, potřebu... pokud emoci, tak rovněž v popisné formě. (potřebuji vědět..., nesouhlasím s výrokem...)
 2. Co je cílem? – kam směřuji a proč? **Procesy řídí ti, kteří vědí co chtějí, kladou požadavky a stanovují další kroky!!!**
 3. Cesta – jak to dělám, potřebuji, nebo si myslím, že by to mělo být...
 4. *Otázka? Začínající na „JAK?“ a „CO?“*

SEBEOBRANNÉ PROTIOTÁZKY

„ODPOVĚĎOOTÁZKY“ NA KOMUNIKAČNÍ PASTI PROTISTRANY
Dávají prostor a informace na kontrolu, případnou ochranu



TRUMFOVÁ

CO TÍM
KONKRÉTNĚ
MYSLÍTE?



KAUZÁLNÍ

A JAK TO S
NAŠÍ VĚCÍ
SOUVISÍ?



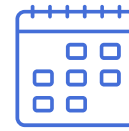
ANALYTICKÁ

NA CO SE MĚ
KONKRÉTNĚ
PTÁTE?



DŮVODOVÁ

Z JAKÉHO
DŮVODU VÁS
ZAJÍMÁ PRÁVĚ
TOTO?



POCHYBUJÍCÍ

PODLE ČEHO
USUZUJETE, ŽE
JE TO JINAK?



„RÝPAVÁ“

NEJSEM
PŘESVĚDČEN,
ŽE JE TO JAK
POPISUJETE, ŽE
ŘÍKÁTE
PRAVDU, JSTE
VHODNÝ
ADEPT...



KOMPETENTNÍ

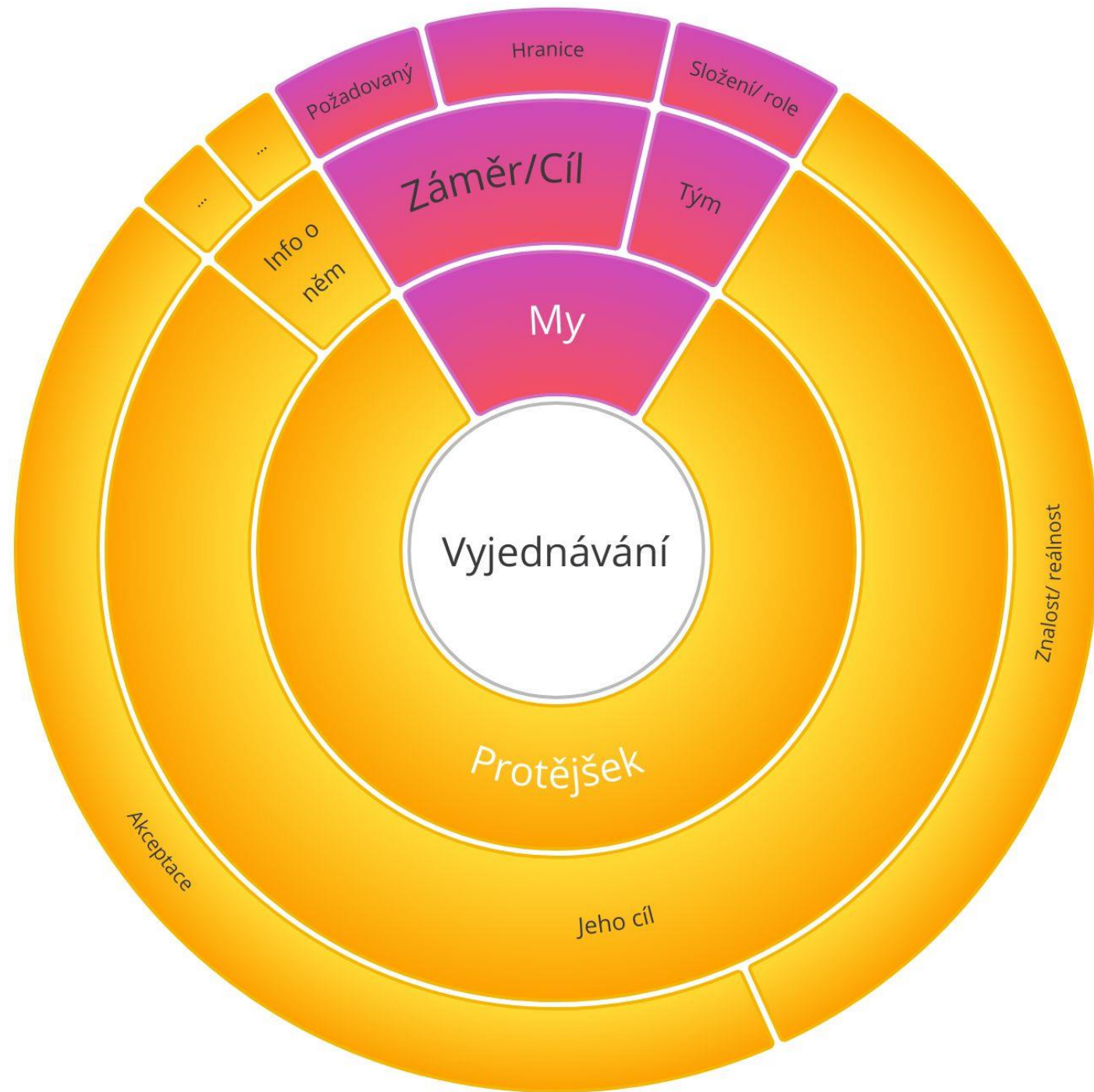
NEZDÁ SE MI,
ŽE JSTE NA
TOTO VHODNÝ
ADEPT, ...ŽE
JSTE
KOMPETENTNÍ
TOTO
POSODIT

RANÍČKY – OSOBNÍ JEDNÁNÍ S RODIČEM

- Raniček je schůzka učitele s rodiči žáka a žáka samotného.
- Čas dle dohody nejlépe před vyučováním
- Jde o krátký brífink – nejde o výchovnou komisi
- Cílem je vykomunikování vzniklého problému nebo obtíží, které se nepodařilo vyřešit v první fázi
- Za školu vždy nejméně dva zástupci, nejlépe TU, učitel, kterého se problém týka dle potřeby třetí odborník nebo ZŘŠ.
- Uvede problém učitel, následně první mluví žák, pak rodič, nakonec okomentuje shrne a navrhne řešení učitel
- Provádí se stručný zápis, který rodič podepíše
- Forma a struktura stejná jako u písemné komunikace – kauzální
- Navrhujeme řešení – co udělá škola, co žák a co rodič – vždy tripartita
- Vždy musí být závěrem řešení

KOMUNIKACE S RODIČI

- Efektivní strategie a diferenciovaný přístup
- Osobní vliv – iniciativnost
- Komunikace v rovině faktů
- Pravidla správné komunikace – priority – podmínky – pravidla
- Jasně určení cíle a užitku – co, k čemu a proč!
- Forma a struktura sdělení – jednotnost, systematičnost, účelnost, pravdivost a **profesionálnost!**
- **Vysoká míra etičnosti!**
- **Zaměření na cíl – kauzalita!!!**
- **Rozlišení výjimka x pravidlo**



Zásady pro úspěšné jednání



1. Věnujte pozornost důkladné přípravě – CHECKLIST!!!
2. Nejednejte ... „proti někomu“ (s někým), ale ... „za něco“ – CÍL!!!
3. Nedomnívejte se – stavte na dostupných FAKTECH!!!
4. Neusilujte o pravdu, ale o svoje cíle. Pravdu si řešte uvnitř – loajalita a kompaktnost!!!
5. Nespolehejte na sílu argumentů – ovládněte emoce – vnitřní proudy!!!
6. Jednání určuje – řídí ten, kdo určuje další krok – INICIATIVNOST!!!
7. Nejednejte o bodech mimo program! (Pokud nutno, další jednání nebo nakonec!)
8. Neorientujte se na klienta – nesnažte se zavděčit! (Syndrom hodného kluka/holky)
9. Nesnažte se naladit na protistranu (empatie) – nic nedojednáte!
10. Nebud'íte suverén – jednejte v týmu a připravení!!!
11. Dodržujte dohodnuté role v týmu – rozhodovač- kapitán - řešitel

Děkuji za pozornost

Mgr. Miloslav Hubatka

hubatka@hubatkaconsulting.cz

www.hubatkaconsulting.cz

www.nadanedite.cz

773 100 766