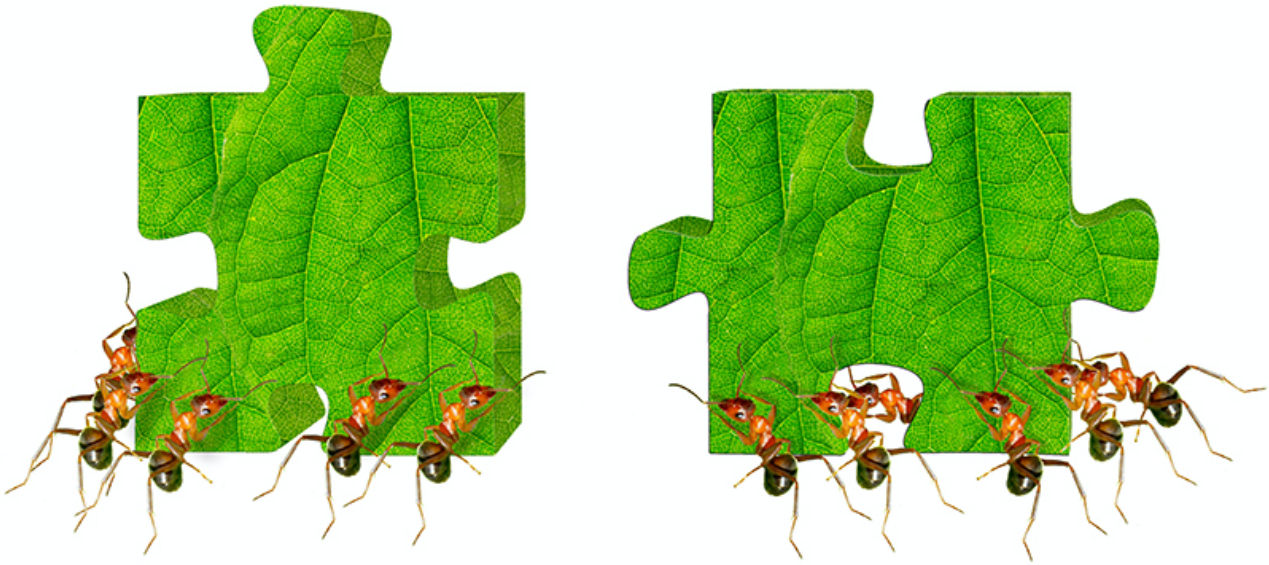
Samenwerken met ouders

“Samenwerken met (veeleisende) ouders = samen werken”



sSprong

Een groeiend aantal ouders ziet de wereld als een plek waartegen hun kind beschermd moet worden en stelt zich daarom te beschermend op. De zogenaamde 'curling ouders' willen dat de kinderen zich goed en veilig voelen en doen veel moeite om dit voor de kinderen te regelen. Samenwerking tussen school en ouders is bedoeld om de begeleiding van het kind, thuis en op school, op elkaar af te stemmen en biedt de school de mogelijkheid om de ouders te faciliteren voor het effectiever vormgeven van hun betrokkenheid.

Daarbij speelt nu ook dat de behoefte aan meer duidelijkheid over de toekomst groeit, terwijl de onzekerheid (mede ingegeven door COVID-19) alleen maar toeneemt. Uit verschillende recente onderzoeken (CINOP, ECIO en ECBO) blijkt dat de effecten van de coronacrisis impact zullen hebben op de economie en druk zetten op de noodzaak van her- en bijscholing. Persoonlijke relaties staan centraal in de leerling-docent-ouderrelatie. Leerlingen, jong of volwassen, vragen veel meer één-op-één fysieke begeleiding. De relatie met ouders verandert dienovereenkomstig en de rol van de docent eveneens.

Samenwerking met ouders vraagt dan ook om het vroegtijdig aangaan van een positieve relatie met die ouders. Dit vereist onder andere dat de ouders zich welkom voelen op school, er sprake is van wederkerigheid (informatie-uitwisseling in plaats van informatieoverdracht), er aandacht is voor wat goed gaat en de leerling een duidelijke rol heeft.

Inhoud

Module 1 | Klant(-ouder)gerichtheid in het voorgezet onderwijs

- Wat verstaan we in het onderwijs/uw school onder ouderbetrokkenheid?
- Wat levert ouderbetrokkenheid allemaal op en hoe past het binnen onze strategische doelstellingen?
- De externe en interne klant; welke soorten 'klanten' kunnen we benoemen en wat zijn hun belangen?
- Reactief en/of proactief klant-/oudergericht handelen.
- Klant(-ouder)vriendelijkheid en verwachtingen van de ouder.
- Omgaan met de verschillende machtsbalansen die we hebben met onze ouders.
- Een relatie opbouwen met de ouder; hoe dan?
- Randvoorwaarden voor een succesvolle relatie met ouders.
- Gesprekstechnieken in het leren luisteren, samenvatten, doorvragen.

Module 2 | Adviesvaardigheden voor onderwijsprofessionals

- Achterhalen van (onderliggende) belangen en wensen.
- Verschillende manieren waarop behoeften worden geuit.
- Adviserend matchen en de ouder overtuigen met zijn eigen argumentatie.
- Wat zijn de onderliggende belangen van de verschillende ouders?
- Wat wil jij en wat willen de ouders; hoe kom je bij elkaar?
- Acceptatie als persoon en acceptatie als adviseur.
- Gesprekstechnieken in het leren accepteren dat verschil van mening is toegestaan.

Module 3 | Klant(-ouder)gerichte assertiviteit in het onderwijs

- Wat houdt klant(-ouder)gerichte assertiviteit in? Klantgericht of klantgezwicht?
- Managen van verwachtingen en voorkomen van lastigere situaties.
- Subassertief, assertief en agressief gedrag.
- De balans tussen klantgerichtheid en assertiviteit: hard op inhoud, zacht in relatie.
- Alert en klant(-ouder)gericht inspelen op veranderende omstandigheden.
- Gesprekstechnieken in het aanspreken met behoud van de relatie.

Module 4 | Omgaan met tegenstrijdige belangen

- Welke tegenstrijdige belangen komen we zoal tegen?
- Omgaan met tegenstrijdige belangen; het Thomas Killman instrument.
- Wat verstaan we onder een klacht?
- Klachten: vervelend of een kans?
- Wat willen 'klagers' bereiken en welk gedrag vertonen zij daarbij?
- Het correct opvangen van klachten: de 6 O's.
- Gesprekstechnieken in het omgaan met tegengestelde belangen.

Aanpak

Korte theoretische inleidingen worden vertaald naar praktijkgerichte vraagstukken die direct toepasbaar zijn. Er wordt gebruik gemaakt van verschillende werkvormen waarbij een actieve deelname van de deelnemers wordt gevraagd. Aan de hand van zelfanalyse, discussie en oefeningen krijgt u inzicht in eigen en elkaars drijfveren en handelen. De deelnemers leren hoe ze kunnen realiseren wat belangrijk voor ze is. Eigen ideeën en feedback van de deelnemers en begeleider zijn hierbij zeer waardevol.

Gedurende het schooljaar worden de volgende ontwikkelmodules geagendeerd:

1 | Klant(-ouder)gerichtheid in het voortgezet onderwijs
2 | Adviesvaardigheden voor onderwijsprofessionals
3 | Klant(-ouder)gerichte assertiviteit in het onderwijs
4 | Omgaan met tegenstrijdige belangen

De inhoud van de modules wordt afgestemd op de werkcontext van de professionals. Gedurende het begeleidingstraject is de ouder de verbindende factor tussen de modules. Deze modules zijn interactief en er wordt toegewerkt naar een persoonlijk actieplan.

Resultaat

Na dit traject heeft u een duidelijk beeld van hoe u ouderbetrokkenheid effectief kunt inzetten, heeft u inzicht in overtuigingen en gedachten die u helpen of belemmeren. U heeft uw zelfvertrouwen vergroot en bent in staat uw mening te uiten en nee te zeggen met behoud van de relatie.

Praktische informatie

Duur:	4 dagdelen in een periode van 8 tot 12 weken (1 dagdeel per module, exclusief voorbereiding en nazorg)
Uitvoering:	Op locatie van de (onderwijs)organisatie

Uw investering

Prijs:	Op aanvraag* (exclusief BTW**)

*Minimaal 6, maximaal 12 deelnemers per groep.

**Mogelijk kunnen wij deze training BTW-vrij voor u uitvoeren.