

ΠΙΝΑΚΑΣ 2.1 (συνέχεια)

| ΕΦΗΒΕΙΑ   | ΕΝΗΛΙΚΗ ΖΩΗ  |
|---|--|
| Ενίσχυση επιτυχών μεταβάσεων  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Παρέχετε πληροφορίες στις οικογένειες για ζητήματα κηδεμονίας, κληρονομιάς κ.ά.</li> <li>• Καθοδηγήστε τις οικογένειες για τη μεταβίβαση ευθυνών στο άτομο με ειδικές ανάγκες, σε άλλα μέλη της οικογένειας ή σε υπηρεσίες, ανάλογα με την κατάσταση</li> <li>• Βοηθήστε τον νεαρό ενήλικα ή τα μέλη της οικογένειας για τις επιλογές επαγγέλματος</li> <li>• Συζητήστε ζητήματα που απασχολούν τους ενήλικες, όπως ο γάμος και η οικογένεια</li> </ul> |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Βοηθήστε τις οικογένειες και τους εφήβους να εντοπίσουν δραστηριότητες ελεύθερου χρόνου στην κοινότητα</li> <li>• Εντάξτε στο ΕΕΠ δεξιότητες απαραίτητες στη μελλοντική σταδιοδρομία και τα επαγγελματικά προγράμματα</li> <li>• Ενημερωθείτε για πιθανές επιλογές σταδιοδρομίας και διαβίωσης</li> <li>• Αναπτύξτε μία σχέση μέντορα με έναν ενήλικα με παρόμοιες ανάγκες και με ένα άτομο του οποίου το επάγγελμα ταιριάζει με τις δυνατότητες και τις προτιμήσεις του μαθητή</li> </ul> |  |

*Πηγή:* Προσαρμογή από το Turnbull, A. P. & Turnbull, H. R. (1990, 1997, 2001). *Families, professionals and exceptionality: Collaborating for empowerment* (2nd ed., pp. 134-135· 3rd ed., p.149· 4th ed., p.173) και Turnbull, A., Turnbull, H., Erwin, E. & Soodak, L. (2006). *Families, professionals and exceptionality: Positive outcomes through partnership and trust* (5th ed., p. 93). Upper Saddle River, NJ: Merrill/Prentice Hall. Χρήση κατόπιν αδειας.

## ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΚΑΙ ΔΙΑΤΗΡΗΣΗ ΤΗΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ ΜΕΤΑΨΥ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΣ ΚΑΙ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΩΝ

Οι A.P. Turnbull et al. (2006) όρισαν τη συνεργασία οικογένειας-επαγγελματιών ως μία συνεργατική σχέση στην οποία οι οικογένειες (όχι μόνο οι γονείς) και οι επαγγελματίες επωφελούνται και αποδέχονται ο ένας τις κρίσεις και τις εμπειρίες του άλλου ως κατάλληλες για τη διασφάλιση και την αύξηση του εκπαιδευτικού οφέλους για τους μαθητές, τα άλλα μέλη της οικογένειας και τους επαγγελματίες. Για την καλύτερη κατανόηση των χαρακτηριστικών των αποτελεσματικών συνεργασιών οικογένειας-επαγγελματιών, οι Blue-Banning, Summers, Frankland, Nelson και Beegle (2004) πραγματοποίησαν διεξοδικές ομάδες θεματικής εστίασης και συνεντεύξεις με 137 ενήλικα μέλη οικογενειών παιδιών με και χωρίς αναπηρίες και με 53 επαγγελματίες. Οι συμμετέχοντες προέρχονταν από ένα εύρος εθνικών ομάδων και κοινωνικο-οικονομικών επιπέδων και κατοικούσαν στο Κάνσας, τη Βόρεια Καρολίνα και τη Λουιζιάνα. Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι οι συνεργατικές σχέσεις διευκολύνονται από επαγγελματικές συμπεριφορές που αφορούν σε έξι διαστάσεις: επικοινωνία, δέσμευση, ισότητα, δεξιότητες, εμπιστοσύνη και σεβασμό (βλ. Πίνακα 2.2)

Η μελέτη των Blue-Banning et al. (2004) στηρίζει εμπειρικά κάτι που οι εκπαιδευτικοί γνωρίζουν, αλλά το εφαρμόζουν σπάνια: Η αποτελεσματική συνεργασία οικογένειας-σχολείου χαρακτηρίζεται από την επιδίωξη κοινών σκοπών από τα μέλη της οικογένειας και τους επαγγελματίες σε ένα κλίμα αμοιβαίου σεβασμού και εμπιστοσύνης (Kashara & Turnbull, 2005· J.B. Stoner & Angell, 2006· A.P. Turnbull et al., 2006). Οι οικογένειες δέχονται υποστήριξη με τη μορφή γνώσεων και πόρων που τις ενδυναμώνουν ώστε να συμμετέχουν εξ ολοκλήρου ως συνεργάτες.

## ΠΙΝΑΚΑΣ 2.2

## Έξι διαστάσεις της συνεργασίας υψηλής ποιότητας οικογένειας-επαγγελματία και οι επαγγελματικές συμπεριφορές που τη διευκολύνουν

## ΘΕΜΑ ΣΥΝΕΡΓΑΤΙΚΗΣ ΣΧΕΣΗΣ

*Επικοινωνία:* Η ποιότητα της επικοινωνίας είναι θετική, κατανοητή και σεβαστή από όλα τα μέλη σε όλα τα επίπεδα συνεργασίας. Ο βαθμός της επικοινωνίας βρίσκεται, επίσης, σε επίπεδο που διευκολύνει τον αποδοτικό και αποτελεσματικό συντονισμό και την κατανόηση μεταξύ όλων των μελών.

*Δέσμευση:* Τα μέλη μοιράζονται μία αίσθηση ασφάλειας για (α) την αφοσίωση και την πίστη όλων στο παιδί και στην οικογένεια, και (β) την πίστη όλων στη σημασία των επιδιωκόμενων στόχων για το παιδί και την οικογένεια.

*Ισότητα:* Τα μέλη της συνεργατικής σχέσης νιώθουν ισότιμα στη λήψη αποφάσεων και την παροχή των υπηρεσιών και εργάζονται ενεργητικά για να διασφαλίσουν ότι όλα τα υπόλοιπα μέλη της ομάδας νιώθουν εξίσου ικανά να επηρεάσουν τα αποτελέσματα για τα παιδιά και τις οικογένειες.

*Δεξιότητες:* Κάθε μέλος της συνεργατικής σχέσης αντιλαμβάνεται ότι τα υπόλοιπα μέλη της ομάδας διαθέτουν επαρκείς δεξιότητες, συμπεριλαμβανομένης της ικανότητας να εκπληρώνουν τους ρόλους τους και να εφαρμόζουν προτεινόμενες πρακτικές στην εργασία με τα παιδιά και τις οικογένειες.

*Εμπιστοσύνη:* Τα μέλη της συνεργατικής σχέσης μοιράζονται μία αίσθηση ασφάλειας για την αξιοπιστία του χαρακτήρα, της ικανότητας, της δύναμης ή της αυθεντικότητας των άλλων μελών.

## ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΕΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΕΣ

Κατανομή πόρων  
Σαφήνεια  
Ειλικρίνεια  
Θετική επικοινωνία  
Διακριτικότητα  
Δεκτικότητα  
Ακρόαση  
Συχνή επικοινωνία  
Συντονισμός πληροφοριών

Έμπρακτη απόδειξη δέσμευσης  
Ευελιξία  
Αντίληψη της εργασίας ως 'κάτι παραπάνω από δουλειά'  
Αντίληψη του παιδιού και της οικογένειας ως 'κάτι παραπάνω από μία περίπτωση'  
Ενθάρρυνση παιδιού και οικογένειας  
Δυνατότητα πρόσβασης στον επαγγελματία από το παιδί και την οικογένεια  
Συνέπεια  
Ευαισθησία απέναντι στα συναισθήματα

Αποφυγή χρήσης της 'αυθεντίας'  
Ενδυνάμωση συνεργατών  
Ισχυροποίηση των άλλων  
Προάσπιση του παιδιού ή της οικογένειας με άλλους επαγγελματίες  
Αμοιβαιότητα μεταξύ των μελών  
Προθυμία για διερεύνηση όλων των εναλλακτικών επιλογών  
Θεμελίωση αρμονικών σχέσεων μεταξύ των συνεργατών  
Συζήτηση/αποφυγή απόρριψης  
Συμπεριφορά ισότητας

Ανάληψη δράσης  
Προσδοκίες για πρόοδο του παιδιού  
Ικανοποίηση των ειδικών αναγκών του ατόμου  
Εξέταση του παιδιού ή της οικογένειας ως συνόλου  
Προθυμία για μάθηση

Αξιοπιστία  
Διατήρηση ασφάλειας του παιδιού  
Διακριτικότητα

## ΠΙΝΑΚΑΣ 2.2 (συνέχεια)

| ΘΕΜΑ ΣΥΝΕΡΓΑΤΙΚΗΣ ΣΧΕΣΗΣ  | ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΕΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΕΣ  |
|---|---|
| Σεβασμός: Τα μέλη της συνεργατικής σχέσης έχουν αμοιβαία εκτίμηση την οποία αποδεικνύουν εμπράκτως. | Εκτίμηση του παιδιού<br>Αποφυγή αρνητικών κρίσεων, διακρίσεων και αδιακρισίας<br>Ευγένεια |

*Πηγή:* Από το Blue-Banning, M., Summers, J.A., Frankland, H. C., Nelson, L. L. & Beegle, G. (2004). Dimensions of family and professional partnerships: Constructive guidelines for collaboration. *Exceptional Children*, 70, p. 174. Copyright 2004 by the Council for Exceptional Children. Ανατύπωση κατόπιν αδείας.

Αντιστοίχως, οι εκπαιδευτικοί δέχονται πληροφορίες από τις οικογένειες που τους βοηθούν να γίνουν πιο αποτελεσματικοί.

Οι επαγγελματίες μπορούν να χρησιμοποιήσουν την Κλίμακα Συνεργασίας Οικογένειας-Επαγγελματία για να ελέγξουν πώς αξιολογούν οι γονείς τη σημασία της συνεργασίας και να μετρήσουν την ικανοποίησή τους από τις ποικίλες πτυχές της (Summers et al., 2005). Οι γονείς χρησιμοποιούν μία πενταβάθμια κλίμακα από το 1 (λίγο σημαντική/ελάχιστη ικανοποιημένοι) μέχρι το 5 (εξαιρετικά σημαντική/πολύ ικανοποιημένοι) για να αξιολογήσουν 18 δηλώσεις που περιγράφουν πτυχές της συνεργασίας οι οποίες εστιάζουν στο παιδί και πτυχές της συνεργασίας που εστιάζουν στην οικογένεια. Για παράδειγμα:

Οι παροχές υπηρεσιών του παιδιού σας

- Έχουν τις δεξιότητες να βοηθήσουν το παιδί σας να επιτύχει.
- Υποστηρίζουν τα συμφέροντα του παιδιού σας.
- Αντιμετωπίζουν το παιδί σας με αξιοπρέπεια.
- Είναι ειλικρινείς, ακόμα και όταν τα νέα είναι δυσάρεστα.
- Προστατεύουν την ιδιωτικότητα της οικογένειάς σας.
- Προσέχουν όσα τους λέτε. (σελ. 75-76)

### Αρχές αποτελεσματικής επικοινωνίας

Η τακτική αμφίπλευρη επικοινωνία με τους γονείς είναι το βασικό συντελεστικό στοιχείο της συνεργασίας οικογένειας-επαγγελματία. Χωρίς ανοιχτή, ειλικρινή επικοινωνία μεταξύ εκπαιδευτικού και γονέα, πολλά από τα θετικά αποτελέσματα που εξετάσαμε δεν μπορούν να επιτευχθούν. Τα μέλη της οικογένειας στη μελέτη των Blue-Banning et al. (2004) ανέφεραν ότι χρειαζόνταν συχνή επικοινωνία, αλλά επεσήμαναν, επίσης, τη σημασία της ποιότητας της επικοινωνίας. «Τα μέλη της οικογένειας τόνισαν ότι η επικοινωνία πρέπει να είναι ειλικρινής και ανοιχτή, χωρίς κρυφές πληροφορίες και χωρίς δυσάρεστα νέα που παρουσιάζονται εξωραϊστικά» (σελ. 173). Τα μέλη της οικογένειας και οι επαγγελματίες τονίζουν την ανάγκη για αμφίπλευρη επικοινωνία, δηλώνοντας ότι και οι δύο πλευρές πρέπει να ακούν προσεκτικά και μη επικριτικά η μία την άλλη. Ένας πατέρας το διατύπωσε ως εξής:

Το πρώτο πράγμα είναι να μας ακούν...επειδή γνωρίζουμε τα παιδιά μας καλύτερα από τον καθένα...Πιστεύω ότι κάποιοι από αυτούς τους ανθρώπους έχουν προδιαμορφωμένες ιδέες για τα πάντα...Οπότε, αν προσπαθούσα να τους πω κάτι, αυτό θα ήταν ΑΚΟΥΣΤΕ ΜΕ. (σελ. 175)

Οι συγγραφείς μιας μελέτης για τις αντιλήψεις των γονέων παιδιών με αυτισμό σχετικά με τις αλληλεπιδράσεις τους με τους εκπαιδευτικούς κατέληξαν στο συμπέρασμα ότι

οι γονείς επιθυμούσαν καθημερινή επικοινωνία με τον δάσκαλο του γιου τους, αλλά ήθελαν ποιοτική επικοινωνία. Ήθελαν να ενημερώνονται για τα επιτεύγματα, και να γνωρίζουν τα προβλήματα που αντιμετώπιζαν οι δάσκαλοι... Τόνισαν, επίσης, την ανάγκη τους για συχνή, ειλικρινή και ανοιχτή επικοινωνία μεταξύ σπιτιού και σχολείου. (J.B. Stoner et al., 2005, σελ. 46, 47)

Η C.L. Wilson (1995) προτείνει πέντε αρχές της αποτελεσματικής επικοινωνίας μεταξύ εκπαιδευτικών και γονέων.

**Αποδοχή των δηλώσεων των γονέων** Η αποδοχή των δηλώσεων των γονέων σημαίνει τη μετάδοση του μηνύματος, με λεκτικούς και μη λεκτικούς τρόπους, ότι οι πληροφορίες τους εκτιμώνται. Οι γονείς είναι πιθανότερο να μιλήσουν πιο ελεύθερα και ανοιχτά όταν πιστεύουν ότι οι απόψεις τους γίνονται σεβαστές. Αποδοχή σημαίνει τη μετάδοση του μηνύματος «Κατανοώ και εκτιμώ την άποψή σου». Δεν σημαίνει ότι ο εκπαιδευτικός πρέπει να συμφωνεί με όλα όσα λέει ένας γονέας.

**Ενεργητική ακρόαση** Οι καλοί ακροατές ακούν και ανταποκρίνονται στο άτομο με το οποίο συζητούν με ειλικρινή και γνήσιο τρόπο. Ένας καλός ακροατής προσέχει τις πληροφορίες, ποιος τις είπε και πώς. Για παράδειγμα, σε μία συνάντηση για το ΕΠΟΥ/ΕΕΠ, στην οποία παρευβρίσκονται μέλη της ευρύτερης οικογένειας, ένας εκπαιδευτικός πρέπει να παρατηρήσει αν ο παππούς μιλάει στη θέση των γονέων του παιδιού ή αν η μητέρα και ο πατέρας εκφράζουν διαφορετικές απόψεις για ένα θέμα μέσω του τόνου της φωνής ή της γλώσσας του σώματος. Ένας ενεργητικός ακροατής όχι μόνο ερμηνεύει, ταξινομεί και αναλύει όσα λέει ο ομιλητής, αλλά, επίσης, ανταποκρίνεται στο μήνυμά του ενεργητικά (V.F. Howard, Williams & Lepper, 2005).

**Αποτελεσματικές ερωτήσεις** Όσο είναι δυνατόν, οι εκπαιδευτικοί πρέπει να χρησιμοποιούν ανοιχτές ερωτήσεις όταν επικοινωνούν με τους γονείς, ειδικά κατά τη διάρκεια των συναντήσεων. Για παράδειγμα, μία ανοιχτή ερώτηση όπως «Τι έκανε η Sharena με τη μελέτη της την προηγούμενη εβδομάδα;» είναι πιο πιθανό να οδηγήσει σε μία πιο περιγραφική και πληροφοριακή απάντηση από μία κλειστή ερώτηση του τύπου «Η Sharena δυσκολεύεται με τη μελέτη της;», η οποία προκαλεί μία απάντηση, ναι ή όχι. Τα ερωτήματα προς τους γονείς δεν πρέπει να εστιάζονται μόνο στα προβλήματα ή τα ελλείμματα και οι εκπαιδευτικοί πρέπει να σέβονται την επιθυμία της οικογένειας να κρατά κάποια πράγματα ιδιωτικά και 'εντός της οικογένειας' (A. Turnbull et al., 2006)

**Ενθάρρυνση** Είναι σημαντικό για τους γονείς να μαθαίνουν καλά νέα για το παιδί τους. Η περιγραφή ή η παρουσίαση στους γονείς συγκεκριμένων περιπτώσεων καλής συμπεριφοράς ή βελτιωμένης επίδοσής του ενθαρρύνει τη γονεϊκή εμπλοκή.

**Διατήρηση της εστίασης** Παρόλο που οι φιλοφρονήσεις και η προκαταρκτική κοινωνική αλληλεπίδραση είναι επιθυμητές πριν την έναρξη των εργασιών, ο διάλογος μεταξύ γονέων και εκπαιδευτικών πρέπει να εστιάζεται στο εκπαιδευτικό πρόγραμμα και στην πρόοδο του παιδιού. Οι εκπαιδευτικοί πρέπει να είναι ευαίσθητοι στις πολιτισμικές διαφορές και τα ιδιοσυγκρασιακά στυλ συζήτησης των διαφόρων οικογενειών (Gonzalez-Mena, 2006· Lynch & Hanson, 2004). Όμως πρέπει, επίσης, να μάθουν να ξεχωρίζουν πότε η συζήτηση ξεπερνά τον αρχικό της σκοπό, ώστε να την επαναφέρουν στο βασικό θέμα εστίασης.

### Εντοπισμός και απομάκρυνση των εμποδίων της συνεργασίας γονέα-εκπαιδευτικού

Ας το παραδεχτούμε: οι γονείς και οι εκπαιδευτικοί δεν επικοινωνούν αποτελεσματικά και δεν συνεργάζονται πάντα μεταξύ τους. Κάποιες φορές, μάλιστα, μοιάζει σαν να βρίσκονται σε αντίπαλα στρατόπεδα και να συγκρούονται γι' αυτό που θεωρούν ότι είναι καλύτερο για το παιδί, το οποίο δυστυχώς ποτέ δεν υπερσχύει σε αυτή τη μάχη. Το παιδί χρειάζεται οι άνθρωποι που είναι υπεύθυνοι στα δύο μέρη όπου περνά το μεγαλύτερο μέρος της ζωής του – σπίτι και σχολείο – να συνεργάζονται για να καταστήσουν αυτά τα περιβάλλοντα συνεπή και υποστηρικτικά της μάθησης. Οι εκπαιδευτικοί πρέπει να προσπαθούν να αυξήσουν την πιθανότητα για συνεργατικές αλληλεπιδράσεις με τους γονείς. Οφείλουν να είναι δεκτικοί στις πρακτικές και τις πεποιθήσεις των γονέων από ποικίλα πολιτισμικά υπόβαθρα, και να εντοπίζουν και εξαλείφουν τις στάσεις και τις συμπεριφορές που εμποδίζουν την εμπλοκή της οικογένειας.

**Επαγγελματικά εμπόδια στην επικοινωνία** Οι υποθέσεις των γονέων και των εκπαιδευτικών και οι στάσεις του ενός απέναντι στον άλλον είναι μερικές φορές αντιπαραγωγικές. Οι εκπαιδευτικοί συνήθως παραπονούνται ότι οι γονείς είναι αδιάφοροι, μη συνεργάσιμοι ή εχθρικοί. Αντίθετα, οι γονείς μπορεί να παραπονούνται ότι οι εκπαιδευτικοί είναι αρνητικοί, μη διαθέσιμοι ή προστατευτικοί. Πρέπει να εξετάσουμε τους παράγοντες που προκαλούν προστριβές μεταξύ γονέων και δασκάλων, όχι για να αποδώσουμε ευθύνες, αλλά για να εντοπίσουμε τι μπορούμε να αλλάξουμε και να βελτιώσουμε. Οι επαγγελματίες που αναγνωρίζουν ότι κάποιες από τις συμπεριφορές τους μπορεί να μειώνουν την πιθανότητα παραγωγικών συνεργασιών με τους γονείς βρίσκονται σε πλεονεκτικότερη θέση για να διαφοροποιήσουν την πρακτική τους ώστε να απολαύσουν τα οφέλη που μπορεί να παρέχουν τέτοιου είδους σχέσεις (Hanhan, 2008· Matuszny, Banda & Coleman, 2007).

Παρόλο που οι εκπαιδευτικοί δεν μπορούν να αλλάξουν άμεσα τις στάσεις των γονέων, μπορούν – και ως επαγγελματίες οφείλουν – να εντοπίσουν και να εξαλείψουν προσωπικές συμπεριφορές που πιθανόν εμποδίζουν την επικοινωνία με τις οικογένειες. Ορισμένοι υιοθετούν στερεότυπα και διατυπώνουν λανθασμένες υποθέσεις σχετικά με το πώς πρέπει να νιώθουν και τι χρειάζονται οι γονείς των παιδιών με αναπηρίες (Dyson, 1996· Voltz, 1994). Τέτοιες στάσεις οδηγούν συχνά σε άγονες σχέσεις μεταξύ οικογενειών και επαγγελματιών. Δεν πρέπει να εκπλαγούμε αν οι γονείς νιώθουν τρομαγμένοι, μπερδεμένοι, θυμωμένοι, εχθρικοί – ή απλά πάψουν τελείως να εμπλέκονται – όταν οι επαγγελματίες αλληλεπιδρούν μαζί τους με κάποιον από τους ακόλουθους τρόπους:

- *Αντιμετωπίζουν τους γονείς ως ευάλωτους πελάτες αντί ως ισότιμους συνεργάτες.* Οι επαγγελματίες που αντιλαμβάνονται τους γονείς μόνο ως άτομα που χρειάζονται τη βοήθειά τους κάνουν ένα τεράστιο και σοβαρό λάθος. Οι εκπαιδευτικοί χρειάζονται τους γονείς και όσα αυτοί μπορούν να τους προσφέρουν, και οι γονείς χρειάζονται τους εκπαιδευτικούς εξίσου.
- *Κρατούν μία επαγγελματική απόσταση.* Οι περισσότεροι επαγγελματίες σε ανθρωπιστικές υπηρεσίες διατηρούν κάποια απόσταση για να αποφύγουν την εμπλοκή με τον πελάτη – με το πρόσχημα να διατηρήσουν την αντικειμενικότητα και την αξιοπιστία τους. Όμως, η επιφυλακτικότητα ή ψυχρότητα στο όνομα του επαγγελματισμού εμποδίζει ή θέτει ένα τέλος σε πολλές σχέσεις γονέα-δασκάλου. Οι γονείς πρέπει να πιστέψουν ότι οι εκπαιδευτικοί που δουλεύουν με τα παιδιά τους ενδιαφέρονται πραγματικά γι' αυτά (L.G.L. Nelson, Summers & Turnbull, 2004).
- *Αντιμετωπίζουν τους γονείς σαν να χρειάζονται συμβουλευτική.* Κάποιοι επαγγελματίες υποθέτουν λανθασμένα ότι η ύπαρξη ενός παιδιού με αναπηρίες προκαλεί στον γονέα ανάγκη για θεραπεία ή καθιστά απαραίτητη την εκπαίδευσή του. Μία μητέρα ενός παιδιού που παρακολουθούσε πρόγραμμα προσχολικής αγωγής για μαθητές με αναπτυξιακή καθυστέρηση περιέγραψε τη ματαιώσή της: «Όλοι όσοι έρχονταν εδώ είχαν εμένα ως στόχο τους. Όλοι μού έλεγαν 'Χρειάζεσαι συμβουλευτική γονέων'. Είμαι 30 ετών. Ποτέ δεν τη χρειάστηκα και ξαφνικά χρειάζομαι βοήθεια για το πώς να κάνω το ένα ή το άλλο πράγμα. Νιώθω σαν να μου λένε ότι το πρόβλημα δεν είναι ο John, αλλά εγώ» (S.S. Rao, 2000, σελ. 481).
- *Κατηγορούν τους γονείς για την κατάσταση του παιδιού τους.* Κάποιοι γονείς αισθάνονται υπεύθυνοι για την αναπηρία του παιδιού τους και με λίγη «ενθάρρυνση» από έναν επαγγελματία μπορεί να νιώσουν απόλυτα ένοχοι. Μία παραγωγική σχέση γονέα-επαγγελματία εστιάζει στη συνεργατική επίλυση προβλημάτων και όχι στην απόδοση ευθυνών.
- *Δεν σέβονται τους γονείς, θεωρώντας τους λιγότερο νοήμονες.* Οι εκπαιδευτικοί κάποιες φορές δεν εκτιμούν τις πληροφορίες και τις προτάσεις των γονέων. Οι γονείς θεωρείται ότι είναι ιδιαίτερα μεροληπτικοί, έχουν υψηλή εμπλοκή και περιορισμένες δεξιότητες για να κάνουν χρήσιμες παρατηρήσεις (Lake & Billingsley, 2000). Κάποιοι παραδέχονται ότι οι γονείς έχουν πρόσβαση σε απαραίτητες πληροφορίες, αλλά ισχυρίζονται ότι δεν είναι σε θέση ή δεν πρέπει να λαμβάνουν αποφάσεις. «Μου φέρονται σαν να είμαι αμόρφωτη. Είναι υπερβολικά επεξηγηματικοί και στη συνέχεια μου ζητούν να επαναλάβω όσα μου λένε. Έχω σπουδάσει νοσηλευτική. Μπορώ να διαβάσω. Ίσως έχουν γνωρίσει άλλα άτομα που δεν τα καταφέρνουν, αλλά μπορούν να με ρωτήσουν 'Μπορείς να διαβάσεις;' Σου φέρονται λες και είσαι παιδί» (S.S. Rao, 2000, σελ. 481).
- *Αντιμετωπίζουν τους γονείς ως αντιπάλους.* Κάποιοι εκπαιδευτικοί είναι αρνητικά προδιατεθειμένοι κάθε φορά που αλληλεπιδρούν με γονείς. Ακόμα και όταν αυτή η στάση εξηγείται εν μέρει από προηγούμενες δυσάρεστες συναντήσεις με παράλογους γονείς, συνήθως μετατρέπεται σε αυτοεκπληρούμενη προφητεία και στην καλύτερη περίπτωση επηρεάζει αρνητικά τις νέες σχέσεις.
- *Ετικετοποιούν τους γονείς.* Κάποιοι εκπαιδευτικοί φαίνονται πρόθυμοι να ετικετοποιήσουν τους γονείς (Sonnenschein, 1981). Αν οι γονείς διαφωνήσουν

με μία διάγνωση ή ζητήσουν μία άλλη γνώμη, τότε θεωρείται ότι *αρνούνται*· αν οι γονείς αρνηθούν μία προτεινόμενη θεραπεία, τότε θεωρείται ότι *αντιστέκονται*· και αν οι γονείς επιμένουν ότι κάτι δεν πάει καλά με το παιδί τους παρά το γεγονός ότι τα τεστ δείχνουν το αντίθετο, τότε θεωρείται ότι είναι *αγχωμένοι*.

**Επίλυση συγκρούσεων μέσω διαλόγου** Δεν οφείλονται όλες οι αναποτελεσματικές σχέσεις γονέα-εκπαιδευτικού σε λανθασμένους επαγγελματικούς χειρισμούς. Σε ορισμένες περιπτώσεις, είτε είναι πραγματικά δύσκολο να συνεργαστείς με κάποιους γονείς είτε κάποιιοι έχουν υπερβολικές απαιτήσεις. Μερικές φορές, οι γονείς αγωνίζονται σκληρά και για μεγάλο χρονικό διάστημα προκειμένου να εξασφαλίσουν υπηρεσίες για το παιδί τους. Αλλά ακόμη και μετά την παροχή υπηρεσιών και κατάλληλης εκπαίδευσης στο παιδί, οι γονείς συνεχίζουν να υπεραμύνονται έως ότου ελάχιστο ζητήματα με τους επαγγελματίες μετατραπούν σε μεγάλες αντιπαραθέσεις. Μία μητέρα δήλωσε: «Για χρόνια φιλονικούσα και αγωνιζόμουν για παροχή υπηρεσιών. Τώρα, συμπεριφέρομαι σαν κακοποιός για θέματα που πραγματικά δεν είναι τόσο σημαντικά. Δεν μου αρέσει αυτό που μου έχει συμβεί. Κατέληξα να είμαι ένα επιθετικό, θυμωμένο άτομο» (Bronicki & Turnbull, 1987, σελ. 10).

Παρόλο που κάποιιοι εκπαιδευτικοί εκφράζουν την ανησυχία ότι οι γονείς των παιδιών με αναπηρίες δεν είναι ρεαλιστές και έχουν υπερβολικές απαιτήσεις από τα σχολεία (Chesley & Calacuce, 1997), οι περισσότεροι αναγνωρίζουν πως αυτοί οι γονείς, όπως όλοι εξάλλου, απλώς μάχονται για τις καλύτερες δυνατές εκπαιδευτικές υπηρεσίες και αποτελέσματα για τα παιδιά τους. Όταν κάποιος αντιλαμβάνεται τα πράγματα διαφορετικά από μας, ενώ και οι δυο μας έχουμε νόμιμα συμφέροντα στο αποτέλεσμα, συχνά καταλήγουμε σε λογομαχία στην προσπάθεια να επιλύσουμε τις διαφορές μας. Παρόλο που ένας δάσκαλος μπορεί να 'κερδίσει' τη λογομαχία – αν κάποιος ορίσει τη νίκη ως τον εξαναγκασμό των γονέων να συμφωνήσουν λεκτικά ή απλώς να εγκαταλείψουν την οπτική τους –, η λογομαχία σπάνια αποτελεί ένα χρήσιμο εργαλείο σε μία συνεργασία. Ο διάλογος είναι μία προσέγγιση επίλυσης της σύγκρουσης κατά την οποία και οι δύο πλευρές προσπαθούν να αντιληφθούν την οπτική του άλλου. Η Gonzalez-Mena (2006) παρουσιάζει τις διαφορές μεταξύ διαλόγου και λογομαχίας:

- Στόχος μιας λογομαχίας είναι η νίκη· στόχος ενός διαλόγου είναι η συλλογή πληροφοριών.
- Το άτομο που λογομαχεί λέει· το άτομο που συνδιαλέγεται ρωτάει.
- Το άτομο που λογομαχεί προσπαθεί να πείσει· το άτομο που συνδιαλέγεται ζητά να μάθει.
- Το άτομο που λογομαχεί προσπαθεί να επιβάλει την άποψή του· το άτομο που συνδιαλέγεται θέλει να ανακαλύψει.
- Το άτομο που λογομαχεί αντιλαμβάνεται δύο αντίθετες απόψεις και θεωρεί τη δική του έγκυρη ή καλύτερη· το άτομο που συνδιαλέγεται είναι πρόθυμο να κατανοήσει ποικίλες απόψεις. (σελ. 117)

Οι περισσότεροι άνθρωποι τα καταφέρνουμε καλύτερα στη λογομαχία παρά στον διάλογο. Αυτό μάλλον συμβαίνει γιατί έχουμε εξασκηθεί περισσότερο στη

λογομαχία. Τείνουμε να λογομαχούμε στην αρχή και σκεφτόμαστε λογικά, αν το κάνουμε, αργότερα. Αλλά το αργότερα μπορεί να είναι πολύ αργά, αν ‘κερδίζοντας’ τη λογομαχία έχουμε ζημιώσει τη σχέση γονέα-εκπαιδευτικού. Η Gonzalez-Mena (2006) προτείνει τη χρήση της προσέγγισης RERUN – ακρωνύμιο των αγγλικών όρων *reflect* (στοχάζομαι), *explain* (εξηγώ), *reason* (αιτιολογώ), *understand* (κατανοώ) και *negotiate* (διαπραγματεύομαι):

- *Στοχάζομαι*. Αναγνωρίστε όσα πιστεύετε ότι σκέφτεται ή νιώθει το άλλο άτομο. Αν κατανοείτε τι νιώθει, μπορείτε να πείτε: «Νομίζω ότι το αντιλαμβάνεσαι με αυτό τον τρόπο». Αν θεωρείτε ότι το άλλο άτομο είναι πολύ συναισθηματικό, γνωστοποιήστε την αντίληψή σας: «Ακούγεσαι πραγματικά αναστατωμένος». Αυτές οι δύο προτάσεις καλούν το άτομο να συζητήσει περισσότερο. Τα άτομα που ξέρουν ότι οι άλλοι προσλαμβάνουν και δέχονται τα αισθήματα και τις σκέψεις τους είναι πιο πιθανό τελικά να είναι δεκτικά να ακούσουν.
- *Εξηγώ*. Εξηγήστε σύντομα τη θέση σας, αλλά μην κάνετε διάλεξη. Να θυμάστε, έχουμε δύο αυτιά και μόνο ένα στόμα – αυτό μας υπενθυμίζει ότι πρέπει να ακούμε δύο φορές περισσότερο απ’ όσο μιλάμε.
- *Αιτιολογώ*. Η εξήγηση της οπτικής σας πρέπει να περιλαμβάνει τον λόγο που πιστεύετε ή νιώθετε με αυτό τον τρόπο.
- *Κατανοώ*. Στη συνέχεια, έρχεται το δυσκολότερο μέρος. Συντονιστείτε με τις σκέψεις και τα συναισθήματα τα δικά σας και του γονέα και προσπαθήστε να κατανοήσετε την κατάσταση και από τις δύο πλευρές. Δεν χρειάζεται να διατυπώσετε κάτι σε αυτή τη φάση· απλώς βεβαιωθείτε ότι έχετε ενάργεια πνεύματος. Ίσως χρειαστεί να κάνετε εσωτερικό διάλογο για να την αποκτήσετε. Ο αυτοστοχασμός είναι ένα σημαντικό μέρος της διαδικασίας. Όταν πιστεύετε ότι κατανοείτε, τότε είστε έτοιμοι για το επόμενο βήμα.
- *Διαπραγματεύομαι*. Δοκιμάστε μαζί τον καταγιισμό ιδεών μέχρι να βρείτε μία λύση που να ικανοποιεί και τις δύο πλευρές. Μην εγκαταλείψετε. Αρνηθείτε να υιοθετήσετε μία στάση τύπου ή το ένα ή το άλλο. Αν δεν επιμείνετε σε ένα δυϊστικό πλαίσιο σκέψης, ίσως μπορέσετε να βρείτε μία τρίτη ή τέταρτη λύση που διαφέρει ή συνδυάζει τις δύο στάσεις σας για το θέμα. Οι δημιουργικοί διαπραγματευτές μπορούν να χαράξουν νέους δρόμους δράσης που κανένας δεν είχε σκεφθεί ποτέ πιο πριν (Gonzalez-Mena, 2005, σελ. 119).

## ΔΟΥΛΕΥΟΝΤΑΣ ΜΕ ΠΟΛΙΤΙΣΜΙΚΑ ΚΑΙ ΓΛΩΣΣΙΚΑ ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΕΣ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΕΣ

Οι διαφορές στις πολιτισμικές πεποιθήσεις και στις γλωσσικές πρακτικές των επαγγελματιών και των οικογενειών μπορεί να εμποδίσουν την εμπλοκή της οικογένειας (Greenen, Powers & Lopez-Vasquez, 2001· Matusznyi et al., 2007· Tam & Heng, 2005). Οι εκπαιδευτικοί που αποτυγχάνουν να αναγνωρίσουν και να σεβαστούν τις διαφορές μεταξύ των προσωπικών τους πολιτισμικών οπτικών και αξιών και των πεποιθήσεων των γονέων είναι πιθανότερο να κρίνουν μεροληπτικά και λανθασμένα τους γονείς, γεγονός που αποδυναμώνει τη μεταξύ τους συνεργασία.