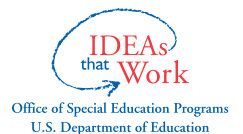


## Etapas rumo ao sucesso Comunicação com a escola do seu filho

*CADRE é patrocinado pelo*



Se você tem um filho que recebe os serviços de educação especial, é provável que esteja muito envolvido com as atividades escolares e os professores do seu filho – incluindo o planejamento, a revisão e avaliação do programa de estudos da criança. Com o tempo, você aprenderá muito sobre o processo de educação especial e como se comunicar e negociar em prol do seu filho.

Apesar de que seu conhecimento, habilidade e confiança aumentarão naturalmente, há algumas habilidades específicas de comunicação que podem ajudá-lo a ter mais sucesso para estabelecer e manter uma forte parceria com a escola do seu filho.

Esperamos que estas “Etapas rumo ao sucesso” sejam úteis especialmente para os pais de crianças que tenham entrado recentemente no processo de educação especial.

# Como começar

Primeiramente, entenda que o papel que você desempenha como pai/mãe é único.

Ninguém conhece e gosta do seu filho como você. Você é o especialista sobre seu filho. E, embora ainda não tenha todas as respostas, deseja que ele seja bem-sucedido na escola e na vida. Sua paixão, como pai, pode ajudá-lo a se comunicar de forma brilhante porém, às vezes, pode atrapalhar.

## Etapa 1.

### PRESTE ATENÇÃO À SUA VÁLVULA DE CONTROLE EMOCIONAL AO TRABALHAR COM A ESCOLA DO SEU FILHO.

Se espera que terá dificuldade ao se reunir com o pessoal da escola, sua mente e seu corpo estarão preparados para uma batalha. De que forma você pode se comunicar com sucesso, se estiver prestes a transbordar de angústia e indignação? Não deixe sua mente enveredar por esse caminho. Afaste os pensamentos sobre problemas na escola passados (ou presentes), o que mais tema, e outros pensamentos negativos. Concentre-se positivamente em suas metas e a ideia de que a escola quer o melhor para seu filho. Repita para você várias vezes que você e seu filho serão bem-sucedidos.



## Etapa 2. PRIORIZE E PLANEJE.

Qual é a coisa mais importante que precisa ser feita pelo seu filho? Faça uma lista de problemas, perguntas e das soluções possíveis. Classifique-os. Decida se existe algum que possa relevar e qual ou quais devem ser abordados. Planeje como poderá concordar e ceder para conseguir chegar à meta maior. Planeje o que pretende dizer e pratique, se isso ajudar:

*“O mais importante para o meu filho agora é...”*

*“Realmente precisamos nos concentrar em...”*

Consultar essas anotações, com algumas frases importantes sublinhadas, pode ajudar a manter você e a reunião dentro do assunto.



## Etapa 3.

### OUÇA COM ATENÇÃO PARA ENTENDER A PERSPECTIVA DA OUTRA PESSOA.

Se não entender o que alguém está dizendo, informe à pessoa. Seja direto:

*“Eu não entendo o que você está dizendo. Daria para explicar de outra forma ou dar alguns exemplos?”*

*“Poderia me mostrar alguma coisa por escrito, para que eu entenda melhor?”*

Continue a perguntar e espere pelas respostas até entender totalmente. Resista à tentação de responder às suas próprias perguntas ou de adivinhar o que a outra pessoa vai dizer.

## Etapa 4.

### ESCLAREÇA O QUE DISSE SE NOTAR UMA EXPRESSÃO DE DÚVIDA NO ROSTO DA PESSOA, E PEÇA ESCLARECIMENTOS POR SUA VEZ.

Repita ou exponha novamente para que você e as outras pessoas não tenham dúvidas.

Para ser entendido:

*“Acho que não expliquei direito, o que eu quero dizer é que...”*

*“Esta é uma cópia de... vejamos juntos o que diz. Ela mostra que...”*

Para que você entenda:

*“Pelo que eu entendi, você está dizendo que...”*

*“Se eu entendi corretamente, você está dizendo que... É isso?”*

*“Isso está escrito em algum lugar para que eu possa ler?”*

Com frequência, tentar esclarecer o que você entendeu dá oportunidade para tornar claro um mal-entendido ou corrigir uma informação errada que poderia ser muito importante para encontrar uma solução satisfatória para seu filho. Assim sendo, não despreze o valor dessa técnica.

## Etapa 5.

### PENSE EM OPÇÕES E OFEREÇA-AS PARA UMA DISCUSSÃO, CONFORME NECESSÁRIO.

Sendo um pai/mãe, você está em boa posição para apresentar soluções alternativas que talvez não ocorram para quem trabalha no sistema escolar. (Usando um dito popular, “às vezes não se consegue enxergar além do óbvio”):

*“Façamos um brainstorming com as possibilidades e ver o que obtemos. E se...”?*

E, se você pesquisou um pouco, colheu algumas informações, ou recebeu algumas recomendações formais:

*“Esta recomendação foi feita por... que provou ser bem-sucedida para outros alunos. Deveríamos pensar seriamente nisso no caso do meu filho”.*

*“Vamos tentar durante 8 semanas e ver o que acontece”.*

É importante também ter certeza de que o foco da reunião continue no seu filho e que atenda às necessidades dele. Às vezes, palavras como as que seguem podem ajudar todos a manter o enfoque:

*“O pai do meu filho e eu não temos visto o tipo de progresso que nosso filho precisa apresentar. Que outras opções podemos cogitar para ele”?*

## Etapa 6. VOCÊ É APENAS UM SER HUMANO.

Se uma pessoa realmente ajudou muito, reconheça esse esforço. Às vezes, principalmente quando a frustração aumenta, reconhecer que algo foi bem feito, e como todos se esforçaram, alivia a tensão e torna possível que todos se sintam melhor e se dediquem a chegar ao final.

Se, por acaso, você fizer um erro, ou ofender alguém, peça desculpa. Pedir desculpa transmite a mensagem de que você é um ser humano e ajuda a humanizar um processo que normalmente é muito formal, e mostra que você sabe perdoar os erros dos outros. “Por favor e obrigado” também ajudam muito a manter um tom civilizado para a conversa, e o que não é de surpreender, ajuda todos a dizer “sim”.



## NO FIM, PEÇA O “SIM”.

Ao comunicar e negociar, você irá revelar áreas nas quais você e a escola concordam. Você pode concordar com o problema que precisa ser abordado, mas não estar totalmente de acordo com como ele será abordado. É quando pode ser de muita valia expor novamente e discutir as opções de maneira a solucionar o problema. Isso significa apresentar e analisar integralmente as soluções propostas, nos seus próprios méritos. Significa também fazer perguntas diretas, porém educadas, como por exemplo:

*“Ainda estou confuso. Por que essa não é uma opção”?*

*“Meu filho precisa disso. Quem tem alguma ideia de como podemos fazer isso acontecer”?*

Além disso, palavras que reconhecem os desejos e as dificuldades que as escolas enfrentam para atender às necessidades das crianças, sem deixar de focar no seu filho, pode levar a um desejo mais forte de se esforçar mais e pensar de forma mais criativa sobre formas de dizer “sim” para e pelo seu filho:

*“Eu entendo a enorme responsabilidade e demandas que recaem sobre a sua escola. Eu entendo que o dinheiro nunca é suficiente, e que nunca a equipe é numerosa o suficiente para atender a todas as necessidades das crianças, na maneira que todos desejamos. Eu realmente entendo. Vocês são responsáveis para atender às necessidades de muitas crianças. Cabe a mim, antes de tudo, ter certeza de que as necessidades do meu filho são atendidas. Não é fácil para nenhum de nós.*

*Eu sei que há uma forma de resolvermos isso, juntos, para que meu filho consiga ter os serviços que precisa. Como vamos conseguir fazer isso”?*



## FALANDO SOBRE A QUESTÃO.

Então, resumindo, quando conversar com a equipe e os administradores da escola do seu filho, você provavelmente terá sucesso se:

- Ficar de cabeça fria.
- Dar ênfase ao que é positivo.
- Ser claro sobre suas metas.
- Ouvir com atenção. Fazer perguntas. Esclarecer.
- Manter o enfoque em atender às necessidades do seu filho.
- Apresentar as opções de forma colaboradora; por exemplo, diga, “nós podemos” em vez de “vocês deveriam”. Diga, “sim, e...” em vez de “sim, mas..”
- Pedir pelo “sim”.

Publicada por CADRE



## Ajudando pais e educadores a criar soluções que melhoram os resultados dos alunos com deficiências

Este documento foi criado pelo Centro para Resolução Apropriada de Disputas sobre Educação Especial (Center for Appropriate Dispute Resolution in Special Education [CADRE]), em parceria com o National Dissemination Center for Children with Disabilities, sob orientação do U.S. Department of Education, Office of Special Education Programs Cooperative Agreement Nos. H326D030001 & H326D080001. Tina Diamond, Ph.D., atuou no cargo de diretora do projeto. As opiniões aqui contidas não refletem necessariamente a posição ou a política do United States Department of Education. Nenhum endosso oficial do U.S. Department of Education quanto a qualquer produto, bem consumível, serviço ou empresa mencionados nesta publicação deve ser intencionado ou pretendido. Este produto é de domínio público. Sua reprodução parcial ou integral está autorizada. Embora não seja necessária uma permissão para reimpressão desta publicação, deve ser feita a seguinte menção: CADRE (2008). Steps to Success: Communicating with Your Child's School, Eugene, Oregon, CADRE.

This document is also available at:

<https://www.cadeworks.org/resources/cadre-materials/steps-success-communicating-your-childs-school>



576 Olive St, Suite 300  
Eugene, OR 97401 USA



(541) 359-4210 voz  
(458) 215-4957 fax



[cadre@directionservice.org](mailto:cadre@directionservice.org)



[www.cadeworks.org](http://www.cadeworks.org)