

Таблица. Психологические приемы, чтобы привлечь родителей к участию в мероприятиях

Прием	В чем суть
«Три да»	Прежде чем предъявить основную просьбу, задайте два вопроса, на которые родитель точно ответит «да». Например, вы уже видели объявление о предстоящем празднике? Вы знаете, что Маша будет у нас в роли врача? Далее высказывайте основную просьбу: вы могли бы взять на себя небольшую роль без слов в этом празднике?
«Нога в дверях»	Добейтесь от родителей небольшого согласия, небольшой уступки, а потом обращайтесь к ним с большой просьбой. Например, вы знаете, мне очень нужно, чтобы ко дню марафона вы мне прислали фотографии ваших детей в каких-нибудь спортивных образах. И мне нужно пять взрослых участников марафона из числа родителей, можно мам, можно пап.
«Потому что»	Используйте оборот речи «потому что», когда убеждаете или просите. Высказывание, в котором аргументация начинается с этих слов, оказывает большее убеждающее влияние.