

# Репетиторство

сборник статей



2012 г.

## Содержание книги:

*«Как репетитору организовать свою работу и получать от нее больше удовольствия и денег?»  
Автор: Наталья Абрамова, репетитор английского языка -----стр.3*

*«Первый звонок. Как произвести достойное впечатление на родителей, самые частые вопросы, которые задают репетитору, и возможные нестандартные ситуации.»  
Автор : Анна Малкова, репетитор по математике, отрывок из книги «Моя профессия – репетитор». -----стр.8*

*«Несколько советов начинающим репетиторам»  
Автор: Александрова Галина Николаевна, репетитор по химии -----стр.20*

*«Дистанционное репетиторство по скайпу, преимущества и недостатки» Автор статьи:  
Колпаков Александр Николаевич, репетитор по математике-----стр.22*

*«8 признаков плохого репетитора»  
Автор статьи: Щербаков Юрий Николаевич, репетитор английского языка -----стр.26*

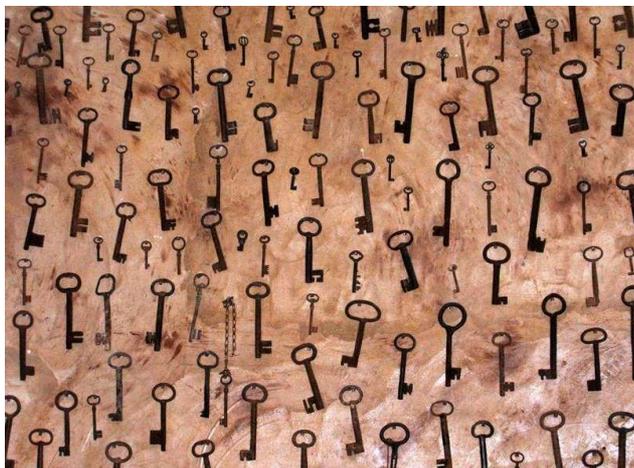
*«Репетитору: 10 способов завлечь учеников»  
Автор: Мария Складневская, тренер-консультант, психолог -----стр.27*

*«Советы начинающим репетиторам по математике» Автор статьи: Колпаков Александр  
Николаевич, репетитор по математике -----стр.33*

*«Конфликтные ситуации в работе репетитора. Как предупредить и решать.» Автор  
статьи Александрова Галина Николаевна, репетитор по химии -----стр.40*

## Как репетитору организовать свою работу и получать от нее больше удовольствия и денег?

Автор статьи: Наталья Абрамова, репетитор английского языка, источник статьи: <http://www.english-royal.com>



Преподаватели всё чаще задумываются о личной эффективности, и будет очень уместно попытаться обобщить способы, методы и приёмы, которые делают отдельно взятого репетитора востребованным и успешным. Речь пойдёт, прежде всего, о преподавателе иностранного языка, но и другие «предметники», возможно, почерпнут из нижеизложенного полезную информацию.

Современному репетитору приходится быть одновременно организатором и исполнителем своей деятельности. То есть и преподаёт, и сам ищет клиентов. Подать объявление в нужные рекламные источники, составлять расписание занятий, грамотно отвечать на вопросы по телефону, уметь внушить клиенту уверенность в успехе, использовать правильно подобранную методику и многое другое – всего не перечислить. Уверена, у каждого свой подход. Тем не менее, существуют основополагающие моменты, которые следует принимать во внимание, если вы стремитесь расширить круг клиентов и, как следствие, увеличить доходность своего предприятия.

### Сразу о доходе.



Все мы хотим зарабатывать больше, чтобы позволить себе другие радости жизни. Однако если репетиторство рассматривается вами исключительно как дополнительный источник заработка, вы обречены на медленное и неотвратимое умирание как профессионал и как личность. Приведу в пример одного преподавателя, который, в принципе, довольно – таки успешен в своей сфере, но жизнь ему до поры до времени отравляла одна маленькая деталь – он любил подсчитывать заранее,

сколько заработает за предстоящий день. Скажем, было у него три клиента на субботу, и по дороге к первому он думал о той сумме, которую дадут ему все трое сегодня и как он её потратит завтра. Что случилось потом? Неожиданно из этих троих кто-нибудь звонил и просил отменить или перенести занятие. Или же все три встречи состоялись, но у одного ученика «родители не оставили сегодня денег – можно, я вам в следующий раз заплачу?» Так что лучший настрой перед занятием – на его успешное проведение. Заплатят сегодня, или в следующий раз, или за два занятия вперёд – без денег вы в любом случае не останетесь. Просто всегда имейте на проезд обратно.

**Избегайте крайностей.** Иногда бывает и такое: если ученик – ребёнок, он может просто-напросто забыть отдать вам за занятие. Не стесняйтесь напоминать ему – детям свойственна рассеянность в денежных вопросах. Если с вами расплачиваются за месяц вперёд, такие проблемы вообще не возникают. Хотя и родители тоже, случается, забывают. **Старайтесь решать все финансовые вопросы деликатно, но твёрдо.**

### **Когда вас хотят обмануть.**

Многие стесняются пересчитывать купюры в присутствии родителей. Становится как-то неудобно, вроде у вас отношения сложились - ребёнок доволен, родители – в восторге от вас, а тут такая щепетильность. Если на то пошло, считайте деньги, покинув квартиру. Если не хватает, вернитесь и скажите об этом. Там, где к вам относятся серьёзно, недоразумения могут возникнуть лишь по рассеянности. Взрослые, как правило, откладывают чёткую сумму.

Но бывают и такие случаи: репетитор регулярно ходила заниматься с мальчиком – благодаря их работе у ребёнка выправились оценки в школе, появился интерес к предмету. Родители, которым порекомендовали преподавателя их близкие приятели, были довольны. Но как-то «забыли» посчитать 10 рублей – подумаешь, сумма вроде незначительная.



Репетитор вернулась и сказала им об этом. Они извинились и доплатили. Репетитор списала это на рассеянность: много дел, после работы, устали. Но ситуация повторилась в следующий раз. Когда репетитор снова вернулась и сказала, что не хватает, мама ребёнка убежала на кухню, о чём-то пошептала с отцом и вернулась смущённая, протягивая десятку, снова с извинениями. Дело в том, что репетитор никогда не пересчитывала при них деньги. Но и на этот раз списала всё на ту же усталость. На следующее занятие она пришла, а дверь ей никто не открыл. Потом родители позвонили, снова извинились – на этот раз о том, что забыли предупредить о переносе занятия. Само собой разумеется, больше заниматься с их ребёнком репетитор не стала.

## Отказывайтесь от бесперспективных учеников.



Ими могут быть как дети, так и взрослые. Существует категория людей, которые готовы учиться лишь потому, что «сейчас все учатся». Это взрослые. И дети, которые учатся только потому, что это надо их родителям. Замечательно, если во время занятий репетитор сможет пробудить у человека подлинный интерес к своему предмету, расшевелить его, установить прочную обратную связь. А вообще задача репетитора - помочь восполнить пробелы по предмету, либо дать новые знания. В его обязанности не входит решать психологические проблемы ученика – кто отбил у него охоту к учёбе, и как вернуть былую жажду знаний. Также огромные силы и время тратятся иной

раз на работу по организации памяти, внимания и мышления подопечного. Если человек не в состоянии сконцентрироваться, о каком обучении может идти речь? Актуальна навеки аксиома: «Нельзя научить человека чему-либо – он может научиться только сам». Вы приходите ДАВАТЬ знания, а задача ученика – ВЗЯТЬ их.

**Бесперспективный ученик виден после нескольких занятий.** Вы ходите к нему, а он сопротивляется – всё занятие сидит с унылым, а порой и отсутствующим видом, выполняет упражнения с великим усилием над собой, забывает делать домашние задания, тянет время, постоянно отвлекается – к концу занятия вы чувствуете себя вымотанным и обеспокоенным. Вы начинаете ходить к такому «пыопелу» только из-за денег. Не насилуйте себя. Не растрчивайте своё время и энергию. Откажитесь от этого ученика с мыслью о том, что на его место придёт другой, тот, кому действительно нужны ваши усердие и пыл. Говорю это со стопроцентной убеждённостью – весь личный опыт подтверждает это наблюдение. Помните – свято место пусто не бывает.

**Используйте разные методики обучения и разную литературу.** Не существует идеальной методики и идеальной книги. Сейчас нахваливают, а в школах ещё и вынуждают покупать, так называемую оксфордскую литературу – все эти габаритные цветные книжки журнального формата. Издательству выгодно продавать, а вот насколько такие книги эффективны, ещё вопрос. В своё время учились по Старкову, и всё было понятно. Другое дело, что современные дети избалованы яркими красками и картинками. Но за всей этой пестротой теряется смысл обучения. Ведь учим-то языку, а не дизайну. Больше внимание следует уделять разговорным навыкам и активному слушанию, задействуя образное мышление и речевой аппарат. Оксфордские учебники рассчитаны на работу с глазами. Вообще любой учебник следует воспринимать как вспомогательный материал, и нужно стремиться к тому, чтобы обучаемый как можно скорее отказывался от зрительной опоры. В этом секрет того, что человек начинает говорить быстро и уверенно.



Совмещение разных методик и подходов позволяет занятиям проходить интереснее и плодотворнее. Всегда выясняйте предпочтения человека относительно построения вашего урока. Возможно, сегодня ученик скорее расположен к грамматике, чем к лексическим упражнениям, или находит в себе силы только на игры. Идите навстречу клиенту, даже если вы планировали другую деятельность. После вашего ухода он не должен

облегчённо вздыхать и думать о том, что, слава Богу, на сегодня с английским покончено!

**Используйте игры.** Моим большим заблуждением на заре своего репетиторства было убеждение в том, что со взрослыми играть не следует. Мне представлялось, они отнесутся несерьёзно к подобной деятельности. Для них - упражнения и задания. Но оказалось, что взрослые ещё больше, чем дети, любят играть. Особенно когда берутся изучить иностранный язык. Их забавляет произношение некоторых слов, они любят нестандартное преподнесение материала. Может, детям игра привычна и их образное мышление ещё не подверглось кастрации. Когда играют взрослые, они словно заново окунаются в детство, начинают экспериментировать со своим языком, включается воображение, и процесс обучения проходит легче и веселее. Разумеется, не все игры для детей подходят взрослым. Также не следует забывать, что мы играем не для развлечения, а чтобы разнообразить и сделать более успешным само учение.

**Повышайте мотивацию ученика.** Над этим придётся работать постоянно. Если вначале человек настроен на обучение потому, что а) светит перспективная работа, б) скоро ехать за границу, в) нужно писать письма иностранцу, и ещё тысяча личных причин для изучения языка, - то после нескольких занятий этот интерес снижается. Замечено, что мотивация резко падает, когда ученик сталкивается с неправильными глаголами, затем с не меньшим ужасом пытается понять, как ему освоить 16 временных форм двух залогов, а при названии «герундий» у клиента окончательно опускаются руки. Ещё сложнее, если у вашего ученика уже был безуспешный опыт изучения языка и он помнит, как боролся с временами и герундием. Хотя безуспешного опыта не бывает. Задача репетитора – помочь преодолеть этот барьер и направить в нужное русло праведное возмущение клиента по поводу обилия неправильных глаголов. Я в таких случаях говорю: «Все претензии – к министерству образования Великобритании. Чем раньше вы примете, что английский язык таков, каким является, тем быстрее у вас пройдет неприязнь к его отдельным аспектам».

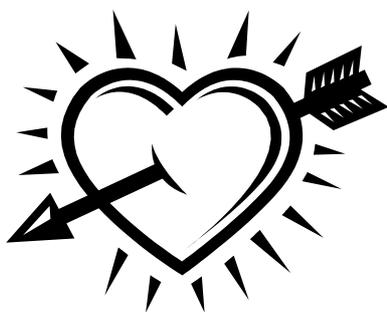
**Ведите записи учёта занятий.** Полезно в том случае, когда клиент должен вам оплату за несколько уроков, а сам неожиданно уехал или заболел и до следующего занятия пройдёт не меньше недели. За такой отрезок времени он может забыть, когда расплачивался и какой была сумма. Кроме того, если клиент рассчитывал добиться результата за 2 месяца, а по факту пропустил или перенёс несколько занятий, это тоже следует учитывать при подведении итогов.



**О совмещении основной работы с репетиторством.** Не секрет, что для многих преподавателей и учителей репетиторство является приработком. Редко кто отваживается пуститься в «одинокое плавание» и заниматься только репетиторством. А ведь оно требует немало сил и времени. Если в школе можно дать всему классу письменное задание, над которым они будут пыхтеть до конца урока, то с частным клиентом сей номер не пройдет. На каждое занятие нужно иметь четкий и продуманный план, какие-то заготовки, игры, распечатки. Кроме того, представьте себе учителя, который отвёл в школе 4-5 уроков (это в лучшем случае), а потом пришёл на индивидуальное занятие. Будет ли он энергичен и позитивен? Вряд ли. Скорее, он будет спокоен и расслаблен, попытаюсь скрыть измученность и равнодушие. Есть в этом что-то мистическое – будьте уверены, ваш клиент, какого бы возраста он ни был, всегда чувствует ваше состояние и настроение. На собственном опыте знаю, что если прихожу на занятие несобранной, вялой или невыспавшейся, клиент начинает вести себя так же, словно отзеркаливая. Наблюдение это веду постоянно и стараюсь избегать повторения. Лучше отменить или перенести занятие, чем проводить его из последних сил.

Отчего так происходит? Дело в том, что ученику требуется всё ваше внимание, поддержка и одобрение, чтобы он двигался дальше. Ему нужен «двигатель», и как быть, если «мотор заглох»? Правда, иногда бывает, что доброжелательность и чуткость клиента вселяет энтузиазм небывалой силы и усталость как рукой снимает. Занятие проходит на ура. Оставим мысли об энергетическом вампиризме для тех, кто в этом разбирается :) ...

**Никогда не говорите про своих клиентов плохо или с осуждением.** В своё время Дейл Карнеги советовал: «Создавайте другим людям хорошую репутацию». Если вы приводите кого-либо в пример, пусть он будет позитивным.



**И, наконец, просто любите своих клиентов.** Пафосно, но искренне. Не ждите от них дисциплины, сверхусилий и сиюминутных результатов. Настраивайте их на сам процесс обучения, делайте его радостным для них, хвалите, одновременно не позволяя чересчур расслабляться, и благодарите за урок. Хотя бы мысленно. Помните, что у большинства из ваших подопечных сформировалось негативное отношение к учёбе, и опыт прошлого оказывает весьма заметное влияние на настоящее. Проявите максимум терпения. Вы можете заново создать этот опыт вместе, формируя положительное и заинтересованное отношение. Любите даже бесперспективных учеников. Потому что такие ученики становятся учителями для вас.

\*\*\*

## **Первый звонок. Как произвести достойное впечатление на родителей, самые частые вопросы, которые задают репетитору, и возможные нестандартные ситуации.**

*Автор : Анна Малкова, репетитор по математике, отрывок из книги «Моя профессия – репетитор».*

*Сайт автора: <http://repetitor-narodu.ru/>*

*У нас никогда не будет второго шанса произвести первое впечатление!  
Английская пословица.*



И тогда родители - или сам ученик — находят в Интернете репетитора или крупную репетиторскую компанию. Оставляют заявку на сайте: «Необходима помощь хорошего преподавателя. Цель — понять и полюбить математику, сдать экзамены, поступить в вуз». Администратор компании связывается с клиентом, уточняет все подробности, договаривается об

условиях занятий - и подбирает подходящего репетитора. Администратор делает для нас всю непростую подготовительную работу, а задача репетитора — созвониться с клиентом и договориться о начале занятий.

И вот — звоним! Как мгновенно вызвать к себе симпатию, с первых слов зарекомендовать себя, внушить доверие и показать, что вы, именно вы - специалист, которого ждет ваш клиент? Да проще простого! Вот так, например:

*- Здравствуйте, вас беспокоит Вася из Интернета. Вам математика не нужна? Нужна? Ну, попробую. У меня, к сожалению, опыта как бы нет, да и учился я... так, не очень. Нет, я постараюсь вашего двоечника подтянуть. Короче, как к вам ехать? Марьино? Нет, я без понятия где это, но, наверное, разберусь. Да, про бабки. Восемьсот урок? Не, какие восемьсот, тысячу в час! Башляем за месяц вперед!!!*

В этом кратком монологе собрано десятка полтора типичных «телефонных» ошибок.

Репетитору — если он профессионал - нужно не только в совершенстве знать свой предмет, но и быть мастером общения.

Например, начало диалога может быть таким:

— Елена Петровна! Здравствуйте! Меня зовут Анна Георгиевна, я преподаватель математики от компании «Ваш репетитор».

— Здравствуйте, — отвечает Елена Петровна. (И мы даем ей эту паузу длиной в пару секунд — чтобы она успела отреагировать и поздороваться с нами!)

— Елена Петровна, вам удобно сейчас говорить? Администратор Компании сообщил мне, что вашему сыну Филиппу, который учится в одиннадцатом классе, нужна серьезная подготовка к ЕГЭ по математике...

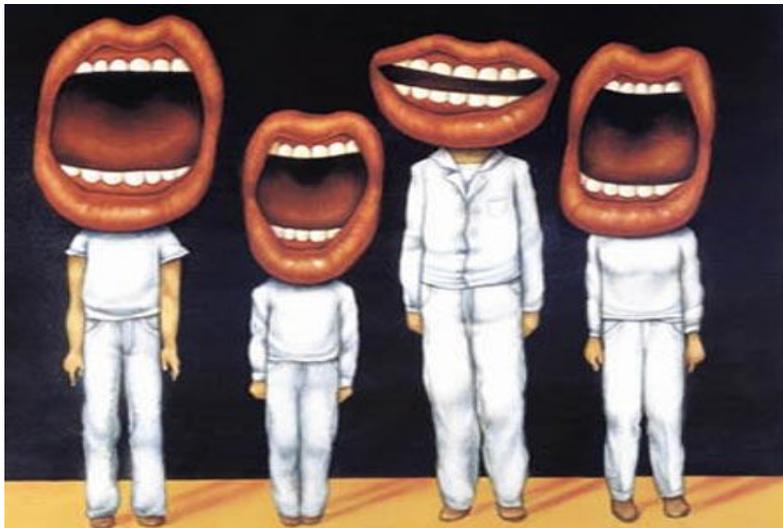
Можно сказать, что я применила — неявно — **известный принцип трех «да»**. Мысленно Елена Петровна уже согласилась со мной три раза — что сына зовут Филипп, что он в одиннадцатом классе и что по математике нужна помощь. *Это* означает, что она готова говорить «да», более того, она уже настроена ко мне более доброжелательно и открыто.

**Мы называем нашего собеседника по имени, и не один, а два-три раза в разговоре.**

Обязательно называем имя ребенка и предмет, который собираемся вести. Услышав собственное имя, человек встряхивается, возвращается в состояние «здесь и сейчас». И для родителей нет более приятного звука, чем имя их ребенка. Кроме того, у клиента может быть четверо детей и он всем одновременно ищет репетитора - по разным предметам. Обязательно четко произносим название компании - чтобы клиент не впал в транс, гадая, кто же ему звонит и откуда узнал телефон.

Мы уважаем время собеседника. **Не начинайте с извинений.** Не спрашивайте: «Можно, я отниму у вас пару минут?» Во-первых, разговор у нас не на пару минут. А во-вторых, мы ничего не отнимаем - напротив, готовы поделиться тем, что знаем и умеем. Спросите: «Вам удобно сейчас говорить?» - и если ответ будет отрицательным, обязательно договоритесь, когда перезвонить.

**Мы говорим уверенно, доброжелательно, с внутренней улыбкой.** Да, улыбку по телефону не видно — но зато слышно! Улыбка - редкость. И, как все редкое, она ценится дороже золота. Не верите - посмотрите на лица людей в метро. Эти расфокусированные взгляды, упавшие уголки губ, эта скорбь по причине мирового финансового кризиса или характера собственной тещи. Понаблюдайте — и увидите, что качественная улыбка встречается намного реже, чем золотые сережки или супертонкий мобильник. Так что хотите быть уникальным, самым красивым, самым классным - держите лицо! Даже если вас никто не видит.



*Однажды коллега-репетитор с десятилетним стажем работы рассказала о том, как не рекомендуется начинать разговор с родителями. «Здравствуйте. — сказала она маме ученика, — я звоню по поводу вашего заказа. Вы оставили заявку на нашем сайте...» — Договорить ей не дали. — «У меня не заказ и не заявка, а мальчик Петя»— ответила возмущенная мама.*

У нас не конвейер, и мы не роботы. Слова «клиент, заказ, заявка» - это наши закулисные технические термины. Мы - люди, и наши собеседники - тоже. Они обращаются к нам за помощью в решении их проблем. И по нашему голосу, по интонации они стараются узнать о нас больше: «Что это за человек? Хочу ли я, чтобы он пришел в мой дом? Он действительно знает

математику и как это проверить? Мой ребенок захочет с ним заниматься?» Они все чувствуют - нашу искренность, компетентность, а также все наши сомнения или слабые места.

Поэтому, продолжая беседу, мы можем спросить:

— *Чем могу помочь вашему сыну Филиппу?*

Мы предлагаем помощь, и это сразу располагает к нам собеседника. Многие мамы имеют так мало заинтересованных слушателей, что после этого вопроса готовы поведать всю свою историю. И не удивляйтесь, когда Елена Петровна с готовностью расскажет вам, что до пятого класса Филипп учился блестяще, а в шестом пришла новая учительница, и все пошло кувырком, а вообще Филенка мальчик очень сообразительный, но ленивый. Родители очень часто так говорят о своих детях: «Он сообразительный! Но ленивый». Или: «Ленивый! Но до чего ж сообразительный!» Внимательно выслушав собеседницу, мы можем ответить примерно так:

— *Да, с такой ситуацией я встречаюсь в своей практике довольно часто — у школьника нет контакта с учителем, и в результате он теряет интерес к предмету. Практика показывает, что это все можно исправить, лишь бы у Филиппа было желание. Скажите, пожалуйста, он хочет учиться?*

**Задавайте вопросы! Добывайте информацию.** Первый разговор может быть долгим, минут пятнадцать-двадцать, если, конечно, собеседник расположен к беседе.

### **1. Узнайте побольше об истории отношении с предметом.**

Расспросите, где учился Филипп, в профильной школе или нет, какие получал оценки, какие происходили изменения и почему, нравится ли ему математика. Помните, что во время этого диалога вы достигаете сразу нескольких целей:

- добываете информацию о будущем ученике, точнее, о том, как его представляют родители;
- помогаете клиенту;
- нравитесь клиенту.

### **2. Уточните формулировку задачи.**

В чем именно состоит цель родителей? Что и когда сдавать? Есть ли у них материалы для подготовки, есть ли особые пожелания, например, с какой темы начать, по каким материалам заниматься.

**3. Разведайте, как ребенок и родители относятся к вам.** Может быть, Филипп еще не знает о стратегическом плане родителей. Спросите, занимался ли он с репетитором раньше и что этого вышло.

Мы задаем клиенту вопросы, пока в голове не сложится четкий план первого занятия. *Этот* план можно обсудить с родителями, если они хотят об этом говорить. А возможно, они считают, что настоящий специалист должен быть строг, немногословен и крут. Будьте гибкими.

Подстраивайтесь, ловите состояние собеседника. Вы увидите, как это увлекательно!

И, узнав всю необходимую нам информацию, мы выносим решение эксперта:

— *В этой ситуации оптимальными будут занятия дважды в неделю, по полтора часа. В какие дни вам удобно заниматься? Например, мы можем начать в понедельник в 17.00.*

Мы рассчитываем (в уме и очень быстро!) **число занятий в неделю**, исходя из начального уровня и той цели, которой нужно достичь. Обсуждаем **удобное для обеих сторон время**. Помните, что инициатива в разговоре - ваша. Предлагайте свои варианты. Помогайте собеседнику. Ему намного проще выбрать из предложенных вами вариантов, чем искать свои.

**Обязательно узнайте, по каким учебникам занимается Филя.**



**Причин несколько:**

- Учебников много, и они разные. Вам нужно точно знать, какие темы Филипп уже прошел в школе, а о каких - не имеет представления.

- Учебники бывают тяжелые по весу. Если вы работаете на выезде - не берите тяжелого в руки (и дурного в голову). Расскажите родителям, какие книги им надо приобрести и в каком магазине. Договоритесь, что к первому занятию необходимые учебные пособия будут куплены. — Помним, что одна из целей нашей беседы — понравиться клиенту. Краткий обзор учебников замечательно покажет вашу компетентность.

**Мы уточняем адрес. И плавно переходим к вопросу о стоимости занятия.**

— *Значит, Елена Петровна, мы будем заниматься с Филиппом два раза в неделю по полтора часа. Администратор Компании сообщил мне, что стоимость одного занятия — тысяча пятьсот рублей. Это верно?*

Деньги — особая тема. Невинный вопрос, заданный знакомому: «Сколько ты получаешь?» — может вызвать настороженный взгляд: «А зачем тебе это знать?» Когда человек платит вам — он отдает не бумажки, а кусочек своего времени, своей жизни. Пусть небольшой. Но он хочет быть уверен, что за свои деньги получит действительно качественную услугу. И поэтому все, что касается денежных расчетов - момент очень тонкий.

Если вы работаете в хорошей репетиторской компании — будьте уверены, администратор компании сделал все, чтобы договориться на максимально возможную и в то же время адек-

ватную цену. Вам не нужно ее менять, ни в ту, ни в другую сторону. Просто — услышать от клиента подтверждение: да, это верно, полторы тысячи рублей за полтора часа.

Некоторые репетиторы говорят клиенту: «Ну, я за полторы не работаю, как минимум за две», — и утверждают, что один раз они так сделали, и все было в шоколаде. Что же, один раз можно и в рулетку выиграть. В целом эта стратегия ведет к недовольству клиента, а затем - к недовольству администратора и к снижению шансов получать новые «заказы».

Возможна и такая ситуация: ваш собеседник удивляется (или делает вид, что удивляется):

*- Почему полторы? Может, мы с вами за тысячу договоримся?*

*— Я могу связаться с нашим администратором. — можете ответить вы, — и мы еще раз уточним стоимость занятия.*

Как правило, после этого клиент соглашается на ваши условия. Иногда собеседник пытается сбить цену. Может быть, он хитрый. а может, просто не в курсе. Например, администратор договаривался с папой ученика, а вы беседуете с мамой.

Бывает, что клиент предлагает репетитору (особенно — если чувствует в нем новичка) и такой вариант: «А давайте не два раза в неделю по 1500, а четыре по 1000, вы же только выиграете!» Репетитор, посчитав в уме, что 4x1000 больше, чем 2x1500, соглашается! Клиент доволен: он нашел специалиста, из которого можно вить веревки. Возможно, ему понравится, и он будет продолжать в том же духе: отменять занятия за десять минут до начала, игнорировать домашние задания, обещать заплатить через месяц. **Помните, что демпинг не нужен ни вам, ни вашим коллегам, ни Компании.**

Конечно, в отдельных случаях **цену занятия можно поменять**, но не произвольно, а в соответствии с изменившимися условиями. Например, необходимо заниматься два часа вместо полутора или вы проводите занятия у себя, а не у ученика. Эти моменты нужно заранее согласовать с администратором.

Даже если вы уже привели все аргументы, но назначенная администратором цена не устраивает вашего собеседника — мы все равно остаемся на позитивной волне. «Я могу связаться с администратором, и вам обязательно подберут подходящего преподавателя из нашей Компании».

**В конце разговора я повторяю, как меня зовут** (в самом начале я назвала свое имя и отчество, но клиент не запомнил, не надейтесь) **и сообщаю свой контактный телефон.**

Для того чтобы нравиться клиенту, вам не придется прилагать каких-то невероятных усилий. Ведь собеседник изначально расположен к вам позитивно. Вы нужны ему. Да и администратор уже рассказал, какой вы хороший преподаватель. Просто ответьте взаимностью! Пусть ваша речь будет четкой, уверенной, доброжелательной — чтобы ему захотелось продолжать общение с вами.

А вот для того, чтобы все испортить, — нужно хорошенько постараться! Перечислим классические приемы, многократно проверенные вашими коллегами.



**1. Репетитор забыл представиться** — не назвал себя, компанию, от имени которой звонит, и предмет, который собирается преподавать. Не обратился к собеседнику по имени. Вполне закономерно, что для собеседника он так и останется никем.

**2. Репетитор спешит** — у него вот-вот кончатся деньги на телефоне, а может, неудобно сейчас говорить, и он комкает разговор, не оставляет собеседнику пауз, в общем, ведет себя так, как будто не он хозяин положения, а кто-то другой.

Начинающие репетиторы иной раз так торопятся в разговоре с клиентом, что даже забывают дождаться его ответа после взятия трубки!

— Би-и... Би-и... (гудки прекратились, клиент взял трубку)

— *Здравствуйте! Меня зовут Петя, я студент второго курса Мехмата МГУ и готов заниматься с вашим сыном математикой. Когда вы хотели бы начать занятия и где вам удобно заниматься?*

— (клиент донёс трубку до уха) Алло! Вас слушают...

**Репетитор рассеян:** он обо всем побеседовал, но забыл договориться о первой встрече и теперь вынужден звонить еще раз.

Непоправимо портит впечатление вялая и неуверенная речь, извинения, оправдания. Помните: **в речи должен быть тонус.** Некоторые слова и выражения рекомендуются к использованию лишь в одном случае — если вы решили отделаться от собеседника немедленно. К ним относятся:

— Глаголы, выражающие сомнение в своих силах: «попробую, попытаюсь, постараюсь».

— Сниженная лексика или сленг. Однажды репетитор-филолог в разговоре поведал клиенту, что «только последний баклан не шарит в русском».

— Сиротливое «к сожалению».

— Вездесущее «как бы».

— Гопническое «короче».

— Частица «не» и союз «но». Они воспринимаются нашим собеседником как барьеры и не способствуют конструктивному диалогу.



Но особенно эффективны для порчи впечатления следующие речевые штампы:

— «Простите, я отниму у вас пару минут...»

— «Здравствуйте, вас беспокоит...»

— «Скажите, вам еще нужна математика?» (Отлично звучит, не правда ли? Почти как: «Скажи, ты меня еще любишь?»)

Забудьте об этих конструкциях навсегда. И, прошу вас, слушайте собеседника!

На каждом стартовом тренинге мы разыгрываем с репетиторами ситуацию первого звонка клиенту. И однажды — когда собрались очень опытные репетиторы — состоялся такой диалог:

- *Татьяна Геннадьевна! Здравствуйте! Меня зовут Андрей Андреевич, я преподаватель английского языка от компании «Ваш репетитор».*

- *Здравствуйте, Андрей Андреевич.*

- *Татьяна Геннадьевна, администратор сообщил мне, что вашему сыну Диме, который учится в шестом классе, нужны занятия английским языком. Я занимаюсь английским со школьниками уже более пяти лет и готов помочь Диме.*

(*Я показываю жестами Андрею Андреевичу: «Да, супер, пять баллов, продолжайте!»*)

*Но тут...)*

- *Очень хорошо, - отвечает Татьяна Геннадьевна. – А как вы будете заниматься?*
- *Для меня главное, - с энтузиазмом говорит Андрей Андреевич, . — это заинтересовать ученика. Поэтому на занятиях мы смотрим фрагменты из фильмов, играем, слушаем песни, у меня есть интересные мультимедийные программы...*
- *Нет. Никаких фильмов. Урок - это урок. А сидеть за компьютером — вредно.*
- *Но у меня хорошие фильмы на английском: Мери Поп-пине. Гарри Поттер. Властелин Колец...*
- *Нет. Нам кино смотреть некогда. Нам нужна пятерка в школе.*
- *Да. конечно, мы будем заниматься...*
- *Но только по учебникам. Все учебники я уже купила.*
- *А еще я свои книги принесу, ребятам всегда это нравится...*
- *Нет. - настаивает Татьяна Геннадьевна. - Только учебники. Нам нужна пятерка.*
- *Но пятерка не самоцель, вы понимаете, главное, чтобы мальчик научился хорошо говорить по-английски...*
- *Нет. Я не хочу, чтобы Дима с вами занимался. До свидания.*

Репетитор Татьяна Геннадьевна, сыгравшая упрямого клиента, говорит, что с этой ситуацией столкнулась только что, в жизни. Ей удалось договориться со строгой мамой очень простым способом: она проявила гибкость и внимательно слушала, чего хочет клиент. «Нужна пятерка - хорошо, будет пятерка. Есть учебники - да. будем заниматься по учебникам». А на занятиях все равно появились и фильмы, и песни, и интересные игры. Потому что репетитор - эксперт, специалист - вправе переиграть ситуацию по-своему.

Добавим правило хорошего тона - настолько свежее, что вы не найдете его в учебниках. Звоните только с собственного телефона! Уважайте собеседника. Да. звоня с рабочего номера, вы сэкономите десять рублей. Но сколько раз, пропустив звонок, мне приходилось перезванивать и слышать в ответ: «Вы позвонили в компанию Gorstoptravel. Пожалуйста, дождитесь ответа оператора». После этого — назойливая мелодия и, наконец, равнодушный ответ оператора: «А не знаем, кто вам звонил. Нас тут триста человек» (и, видимо, один телефон на всех).

Вполне возможно, вас попросят рассказать о себе. Будьте открыты. Рассказывайте хорошее. Вашему собеседнику хочется узнать, что же за человек будет заниматься с ним или с его ребенком.

И вопросы могут быть разными.



Прекрасно, если у вас двадцатилетний опыт работы, вы доктор наук, подготовили в вузы сотни учеников и благодарные родители регулярно поздравляют вас с праздниками и рекламируют методом «сарафанного радио». А если вы студент? И это ваш первый настоящий ученик? А раньше вы помогали делать уроки двоюродному брату, бесплатно, а соседку снизу подготовили к сессии - за то, что вы залили ее свежий ремонт и уговорили расплатиться не деньгами, а занятиями?

Ну и что? Все когда-то были студентами. И академики, И профессора, и репетиторы с двадцатилетним стажем. Надо же с чего-то начинать.

Мы отвечаем на вопросы честно, подробно, фокусируя внимание на своих положительных сторонах. **Помним, что слово «нет» собеседником воспринимается как барьер.**

Вот какие вопросы задают чаще всего:

— *Сколько лет вы занимаетесь репетиторской деятельностью?*

Хуже всего, если репетитор ответит: «Два года», - и замолчит. Перехватывайте инициативу.

— *Я учусь на пятом курсе Физтеха, преподаю уже два года, работал в ЗФТШ при Физтехе, один мой ученик поступил в МАИ (можно не уточнять, что это был ваш двоюродный брат), а ученица (ну да, соседка снизу) — сдала сессию в торгово-экономическом, очень довольны.*

— *Работаете ли вы в школе?*

Даже если вы не школьный учитель — помните, что краткое «нет» — это барьер в общении.

— *Я заканчиваю учебу в Педагогическом институте, и мы проходим регулярную практику в школе. Моя специальность — математика в старших классах, так что я хорошо знаком с современными требованиями... или...*

— *Я работал два года в Физтех-колледже. а сейчас преподаю на Малом Мехмате...*



Вы можете уточнить, почему для клиента так важны занятия именно со школьным учителем. Возможно, клиент ответит, что для него главное - чтобы репетитор учил так же, как в школе, и чтобы у их сына Филиппа как можно раньше появились хорошие оценки. Есть родители,

ориентированные именно на оценки. Для вас это — дополнительная информация, которую вы будете использовать при подготовке к первому занятию.

*- Есть ли у вас ученая степень?*

Об ученой степени меня спрашивали часто, и ответ для себя я сформулировала давно:

*- Поскольку я начала преподавать еще на третьем курсе Физтеха, сначала в Заочной, затем в Вечерней физико-технической школе, - к шестому курсу я поняла, что мне намного интереснее учить школьников математике и физике, чем поступать в аспирантуру и защищать диссертацию.*

— *Вы курите?*

Не удивляйтесь. Несколько раз клиенты при первом звонке с надеждой спрашивали: «Вы не курите?» И если бы мне нужен был репетитор для себя, а тем более - для сына, я задала бы именно этот вопрос. Особенно чувствительны к чужому курению те, кто однажды нашел в себе силы отказаться от убийственной привычки. Курить не модно. Я знакома с успешными людьми, которые принципиально не берут курящих на работу в свои фирмы или платят некурящим ощутимо больше.

— *А если у мальчика одни двойки, нулевой уровень и вообще нет способностей — вы сможете его вытянуть на четверку?*

Этот вопрос абсолютно неконкретен - и трогателен, как «Доктор, я буду жить?». Но ведь родители чаще всего не являются преподавателями. Они хотят консультации эксперта, такого, которому они поверят.

Да, мы даже еще не знакомы с этим мальчиком. Но помним, что мы - специалисты, и даже на абстрактный вопрос даем конкретный ответ!

Например, так:

*- Вы знаете - невозможно такое, чтобы совсем-совсем не было никаких способностей к математике. Как в девятнадцатом веке — все дворяне умели говорить по-французски, не думая о том, есть ли у них способности к языкам. Да и в математике ничего сверхъестественного нет: просто способности могут находиться в спячке и их нужно разбудить. А что касается четверки - путь к ней лежит через тройку. Не сразу, конечно, но постепенно и вы, и сам Филипп, и его учительница - будете замечать улучшения, конечно, при условии, что Филипп будет работать на занятиях и выполнять домашние задания.*

Расскажите историю успеха. Вашего - если когда-то в школе вам ставили тройки по математике и говорили, что вам ее никогда не осилить. Или - успеха ваших учеников. У каждого хорошего репетитора есть ученики, начинающие с твердой двойки и в рекордное время проходящие весь путь до четверки. Такими учениками можно гордиться - потому что они достигли успеха сами, а вы только помогали и направляли их.

*- Скажите, вы проводите пробные занятия?*

Это очень тонкий вопрос. Что такое «пробное занятие» в понимании клиента? И часто ли вы видели, например, пробные пирожные в хорошей кондитерской? Будьте готовы к тому, что клиент воспримет «пробное» как «бесплатное». А может быть, пробное занятие — такое, на

которое робкий репетитор едет с дрожащими коленками и мыслью: «Вдруг я не понравлюсь, и меня выставят за дверь?»

Нет. таких занятий мы не проводим - незачем. Мы — уверенные в своих силах эксперты. Мы не транжирим время - ни свое, им наших клиентов.

Даже если вы не уверены, что после первого занятия будет продолжение (например, ученику уже тридцать пять, он решил получить высшее образование и за полгода освоить всю школьную математику, занимаясь раз в неделю) - первое занятие бесплатным быть не должно.

*- Первое занятие - не пробное, а такое же полноценное, как и все остальные. Если у вас есть какие-либо вопросы, я готова ответить на них сейчас, по телефону. На первом занятии я провожу краткое тестирование, и мы плавно переходим к программе обучения. Ведь времени у нас совсем немного – всего полгода до экзамена.*

*- Сколько мне нужно занятий?*

Я обожаю ЭТОТ вопрос! Он абсолютно неконкретен. Он не подчиняется логике.

Из этой же серии: «Скажите, а реально ли нам поступить в МИФИ?» или «Как вы думаете, у Филиппа есть шансы или даже попробовать не стоит?» Из этой же серии:

*- Доктор, я буду жить?*

*— А смысл?*

Это шутка. Дело в том, что для наших клиентов мы — специалисты, эксперты. А эксперт даже на абстрактный вопрос может дать абсолютно конкретный и положительный ответ. И если вы, растерявшись, ответите, что английский надо учить всю жизнь, а за месяц чему-либо научиться невозможно. — клиент может расстроиться. Ответ «Давайте проведем первое занятие, а там посмотрим», — тоже вряд ли ему понравится.

Ведь мы уже собрали необходимую нам информацию. Мы - профессионалы, мы знаем о своем предмете все. Например, я знаю, что среднего ученика одиннадцатого класса, не хватающего с неба звезд, за пятьдесят занятий смогу подготовить к сдаче ЕГЭ на пятерку. За двадцать пять занятий - на четверку. Это экспресс-вариант, подразумевающий, что ученик делает все домашние задания и активно работает на занятиях. Есть и «экстремальный вариант» — пятнадцать занятий плюс очень большие домашние задания. Тогда я могу подготовить к сдаче экзамена на тройку, может быть, на четыре, но без всяких гарантии.

**Спрашивая о числе занятий, клиент имеет в виду совсем другое - сколько занятий нужно в неделю?** К ответу «пятьдесят занятий» он может быть не готов, а ответ «Не реже двух раз в неделю по полтора часа» - это именно та форма, которая ему нужна. И поэтому, проанализировав информацию, всё взвесив и подсчитав, - скажите, сколько занятий нужно в неделю.



*- А Вы работаете по учебнику Бобкина-Задунайского?  
(Фамилия выдумана.)*

Помните наше правило? Краткое «нет» с последующей паузой - это барьер в общении. Я могу рассказать по каким учебникам работаю я, поинтересуюсь, чем же так хорош Бобкин-Задунайский, попрошу показать этот

учебник - вдруг он и в самом деле окажется замечательным.

— *Кто вы по знаку зодиака?*

Психологам, логопедам и тем, кто работает с дошкольниками, этот вопрос задают часто. Математикам и физикам – редко. Ну что же, если очень хотят знать, кто вы по знаку зодиака - ответьте: «Я Весы! Люди, родившиеся под этим знаком, отличаются способностями к математике, общительностью и педагогическими талантами». Попробуйте опровергнуть!

А вообще-то мы все по знаку зодиака - репетиторы :-)

Не всегда нам удастся договориться сразу. Если ваш клиент не отвечает на звонок, или его телефон выключен, или он постоянно сбрасывает вызов — это не значит, что все потеряно. Может быть, он просто занят, или обстоятельства заставили его выключиться на время из обычного ритма жизни - но при этом он не отменял решения найти репетитора для ребенка и ждет звонка. **Поэтому наша задача - дозвониться до результата. Любого. Главное - достижение определенности.**

Если клиент говорит: «Спасибо, я перезвоню», обязательно спросите, когда он перезвонит вам. Предложите свой вариант.

Фраза: «Вам удобно будет созвониться со мной в четверг вечером?» - более эффективна, чем: «Когда вам удобно будет удобно перезвонить?» И если вечер четверга прошел, но он не позвонил - звоните сами.

Если вы слышите: «Мы перезвоним через пару дней» - предложите выбор без выбора - «Давайте доверимся, когда именно Вам удобнее будет созвониться - тридцатого числа вечером или тридцать первого утром?»

Если собеседник мнется и говорит: «Вы так быстро позвонили... Мы еще не готовы дать Вам ответ», может быть сигналом, что он не очень-то заинтересован в занятиях.

Сигналом, но еще не отказом. Можете упомянуть, что расписание на следующую неделю вы составляете заранее, - и спросить, готов ли он определиться, скажем, к завтрашнему вечеру. Это - не навязчивость, а нормальный деловой этикет. Я высоко ценю себя и свое время. Мне нужно точное расписание на следующую неделю. Именно поэтому я буду дозваниваться до результата.

На стартовом тренинге для репетиторов я часто предлагала, в качестве упражнений, две ситуации.

**Первая.** Клиент честно признается, что выбирает из нескольких вариантов. Говорит, что их соседка, которой семьдесят пять лет, вроде бы готова помочь с математикой, но если уж с ней не удастся договориться — тогда вам перезвонят.

Многие начинающие репетиторы готовы сразу сдаться и попрощаться с клиентом, считая, что все безнадежно. Не надо спешить. Возможно, пожилая преподавательница просто не знакома с новыми требованиями школьной программы — и это аргумент в вашу пользу. К тому же ребенку будет проще общаться с человеком, который ему ближе по возрасту и лучше его понимает— то есть с вами. Если эти аргументы убедили вашего собеседника, обязательно спросите: «Когда вам удобно будет со мной созвониться?» Помните, что нам нужна определенность.

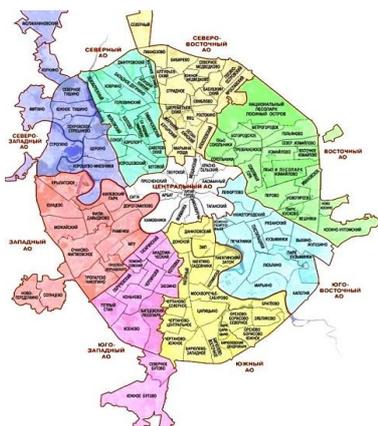


**Вторая ситуация — драматическая.** Представьте себе, говорю я, что вам необходимо начать занятия как можно быстрее, лучше всего завтра. Вам нужны деньги, чтобы купить еды и оплатить мобильный телефон. А в это время ваш клиент находится в кругу друзей, и ему так не хочется начинать занятия! «Экзамен, конечно, будет, - думает он, - но зачем сейчас-то заморачиваться? Оттянуть бы эту всю учебу еще на недельку...» Ваши действия?

Для меня загадка - почему эта ситуация вызывает смех? И даже сейчас, когда на дворе, как говорят, кризис. «Как это, - не понимают репетиторы, - нужны деньги, чтобы купить еды? А что, так бывает?» Но они включаются в игру - и становится интересно! Каждый раз эта сценка разыгрывается на тренинге по - разному. Иногда побеждает «ленивый студент», иногда - настойчивый репетитор».

Драматичность вашей ситуации для клиента значения не имеет. Ваша задача - сделать так, чтобы он сам захотел начать занятия как можно раньше и попросил вас об этом. Ведь все очень серьезно - до экзамена времени осталось совсем мало, а вы сейчас составляете расписание на следующую неделю, поэтому лучше определиться сразу, потому что к выходным расписание будет уже готово.

«Сколько у вас вопросов к экзамену? - можете спросить вы. - Тридцать шесть? Ну что ж, еще пара дней - и будет совсем поздно». Намекните, что завтра у вас как раз освободилась одна пара, в 19.00, и можно назначить встречу на это время.



Итак, договоренность достигнута. **После этого вы берете карту города и находите на ней дом, где живет ваш ученик.** Прикиньте, как и на чем вы к нему поедете, сколько времени потратите на дорогу, нет ли там пробок. Действительно ли это пятнадцать минут от метро? По словам администраторов компании «Ваш репетитор», десять процентов отказов происходит из-за того, что репетитор взял заказ, а потом понял, что ездить туда никак не может. И если клиент рассказывает вам, что живет в самом конце Дмитровского шоссе и это всего пятнадцать минут на маршрутке от метро Петровско-Разумовская, - он лукавит. Потому что пятнадцать минут - это ночью, когда дорога пуста, а днем от метро - час пятнадцать, плюс очередь на маршрутку...

Если вы работаете в репетиторской компании, вам нужно зайти в личный кабинет преподавателя и сообщить о результате. Если договоренность не достигнута - укажите причину. Например: «Не удалось договориться, так как клиента устраивает 7 вечера, а я это время никак не могу освободить. Или : « Клиент сначала сказал, что болен, перезвонит, а сейчас у него отключен телефон». Если вдруг заказ явно не подходит Вам или просто не адекватный - сообщайте администратору, кратко и грамотно объяснив ситуацию.

\*\*\*

## Несколько советов начинающим репетиторам.

Автор: Александрова Галина Николаевна, репетитор по химии, сайт автора «Успешный репетитор»: <http://uspeh-repetitor.ru/>

В этой статье хотелось бы поговорить о некоторых важных моментах, которые стоит учесть начинающим репетиторам.

### Грамотно составленное объявление – половина успеха.



Тема объявлений довольно обширна и достойна отдельной статьи. Хочу лишь упомянуть о самой распространенной ошибке начинающих репетиторов. Даже если вы уверены в том, что сможете репетиторствовать по нескольким предметам, например, по химии и биологии, не сообщайте об этом в одном объявлении. Лучше разместить 2 объявления. В одном представить себя как репетитора по химии, а в другом – по биологии. Очень показательный пример того, как не надо писать объявления, был обнаружен мной на сайте одной компании по подбору репетиторов. Цитирую: «Репетитор по химии, истории, литературе, испанскому языку, экономике,

*русскому языку, физике, предметам начальной школы, немецкому языку, биологии, программированию, математике, информатике, музыке, английскому языку, обществознанию, стоимость 800 рублей за 90 минут.»*

Это объявление похоже на неудачную шутку, а не на профессиональное предложение.

### Не назначайте очень низкую цену за занятие.



Этим грешат очень многие начинающие репетиторы. Почему этого делать не стоит? Во-первых, у родителей обязательно возникнут сомнения в качестве предоставляемых услуг, ведь работа профессионалов всегда высоко оплачивается. Во-вторых, у вас не будет достаточной мотивации для успешной работы. Достойная оплата – серьезный фактор, чтобы развиваться в данном направлении и чувствовать удовлетворение от того, что вы делаете. Если вы предоставляете качественную услугу, вы вправе требовать адекватной оплаты. Можно поставить цену чуть ниже средней,

но сильно демпинговать все-таки не стоит.

### Не обещайте золотых гор при первом контакте с родителями.



Не надо во время первого телефонного звонка обещать пятерку в четверти за пару занятий или поступление в МГУ. Для того чтобы гарантировать результат, вам нужно хотя бы оценить исходный уровень знаний. Это возможно сделать только на собеседовании, после тестирования и беседы с учеником. И вообще, будьте

поосторожней с гарантиями. Да, вы сделаете все возможное. Да, занятия с вами увеличивают шансы на поступление в престижный вуз в несколько раз.

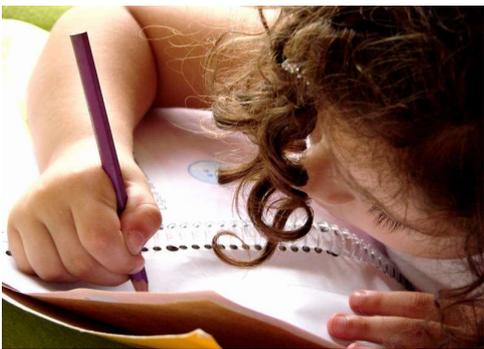
Но, к сожалению, не все зависит от вас. Мотивация, способности и трудолюбие вашего будущего ученика будут тоже иметь значение.

### **Старайтесь на занятиях по минимуму использовать учебник.**



Не превращайте занятие в школьный урок. Читать и пересказывать учебник можно и дома. Если вам поначалу будет сложно излагать материал без записей, составьте опорный конспект, воспользуйтесь таблицами, схемами.

### **Обязательно задавайте домашнее задание.**



Некоторые репетиторы этого не делают. Конечно, с материальной точки зрения это выгодно – так потребуются больше занятий. Но все равно, без выполнения домашних заданий эффективность от занятий с репетитором не будет высокой. Потому как даже если все нужные темы пройдены, материал обязательно необходимо закрепить и повторить. При стандартной кратности занятий по 90 минут 2 раза в неделю, мы используем 3 часа на наш предмет, однако за оставшиеся 168 часов ребенок легко может забыть даже самое хорошее объяснение. Поэтому рекомендую задавать домашние работы, и лучше в специальной тетради, где вы будете делать пометки о выполнении. Так родители при желании смогут контролировать процесс обучения.

### **Старайтесь оптимально использовать время занятия.**



Пока вы проверяете письменное домашнее задание, ученик может выполнять какой-то тест, решать задачу, а не наблюдать за вами. Не заставляйте учеников переписывать условия задачи – лучше его отсканировать. Еще я прошу своих учеников на занятиях отключать мобильные телефоны – и ваше время тратится, и ученику после некоторых «волнующих» звонков бывает трудно сосредоточиться.

## Не дайте ученику заскучать.



Во-первых, следует исключить физиологические причины для вялости и рассеянного внимания – ваше рабочее место должно быть достаточно освещено, в помещении не должно быть душно. Не стоит назначать занятия сразу после школы – ученику надо перекусить после уроков и слегка отвлечься.

Во-вторых, чередуйте разные типы деятельности: объяснили тему – порешали задачи, написали конспект – сделали перерыв и пообщались о чем-нибудь отвлеченном. Кстати, небольшие перерывы в 5-10 минут я не включаю в стоимость занятия.

В-третьих, ваш голос не должен быть тихим или монотонным. Вообще, владение голосом – это одно из главных качеств успешного репетитора, наравне со знанием предмета и умением его объяснять. Так что работать над своей речью обязательно нужно.

## Контактируйте с родителями.



Держите родителей в курсе того, как проходят занятия, есть ли прогресс.

Оптимальной частотой общения я считаю 1 раз в 2 недели. Иногда родители сами звонят – интересуются ситуацией. Но все-таки, чаще приходится звонить репетитору. Такие звонки позволяют наладить хорошие отношения с родителями (это важно и для последующего привлечения новых клиентов посредством «сарафанного радио»), а кроме того, это служит своеобразной

подстраховкой для вас: если ребенок, несмотря на все ваши старания, не уделяет должного внимания и времени предмету, лучше своевременно поставить родителей в известность об этом.

\*\*\*

## Дистанционное репетиторство по скайпу, преимущества и недостатки.

Автор статьи: Колпаков Александр Николаевич, репетитор по математике, сайт автора: <http://www.ankolpakov.ru/>



Технический прогресс не стоит на месте и проникает буквально во все сферы деятельности современного человека, предоставляя ему, казалось бы, невероятные возможности. Одной из распространенных сегодня форм занятий с репетитором по математике являются удаленные уроки через скайп. Насколько оправдана и

эффективна такая форма помощи репетитора и в каких ситуациях на нее стоит обратить внимание родителям? Попытаемся взвесить все «за» и «против» работы с математикой на расстоянии и дадим несколько рекомендации по выбору нового вида репетиторских услуг.

## **Как работает скайп — репетитор ?**

Родители покупают и подключают к своему компьютеру веб - камеру. Точно таким же устройством должен располагать и репетитор. Ставите программу skype, регистрируете в ней свой скайп адрес и в условленное время выходите на связь с учеником. В вашем распоряжении видеосоединение, создающее полное ощущение присутствия на реальном уроке математики: ученик видит лист (или доску) на которой пишет репетитор, а он в свою очередь, видит то, что пишет ученик. Те же объяснения, те же возможности задать вопрос преподавателю, те же задачи школьного (или ВУЗовского) курса и, наверное, тот же результат. Однако, разница есть и довольно существенная. В чем она выражается?

Возьмем для примера уроки по математике – это особый процесс, предъявляющий довольно жесткие требования не только к базе знаний и уровню внимания ученика, но и к точности и своевременности действий репетитора (или школьного преподавателя). Заметьте, что Вы на скайп уроке можете контролировать только то, что увидите на экране своего компьютера, у Вас нет непосредственного контакта с учеником.

Например, невозможно следить за его глазами, посадкой, обстановкой в комнате, расположением записей в тетради и многими другими мелкими, но в совокупности немаловажными факторами, влияющими на результат. Веб - камера не приспособлена для тотального контроля и направляется в какую-то одну точку, а именно на тетрадь ученика. Именно поэтому скайп репетиторы берутся решать проблемы далеко не каждого школьника.

Репетиторство по скайпу несет в себе опасность резкого снижения качества работы со сложным учеником, потому что становится значительно сложнее распознать тот момент, когда он теряет нити рассуждений и выключается из процесса объяснений. Вместе с этим пропадает и интерес. А если пропадает интерес, то школьника сразу клонит в сон. Знакомые репетиторы по математике рассказывали случаи, когда им приходилось будить своих учеников во время дистанционных занятий.

На индивидуальном уроке опытный репетитор постоянно «держит руку на пульсе», контролируя «присутствие» ученика в моменты обоснований сложных переходов и преобразований. Очень важно при этом видеть глаза школьника. По тому, как он смотрит в тетрадь, хороший репетитор может определить насколько сконцентрировано его внимание, нет ли потери интереса к изучаемому и насколько понятен материал. К сожалению, скайп работа ставит непреодолимые препятствия на пути такого контроля. Надо устанавливать несколько камер сразу и переключаться через них то на листочек, то на ребенка. Что в таком случае останется от изучения самого предмета, я надеюсь, объяснять не нужно.

Как я уже писал в других статьях о репетиторстве, для успешного ведения слабого ученика при изучении школьной программы важно организовать его работу так, чтобы процессу размышления над задачей или темой (совместного или индивидуального) ничто не мешало. Любые не связанные с изучаемым материалом объекты, способны только отвлечь ребенка и репетитора от предмета как такового. Причем часто в самый ответственный момент. Трансляция через компьютер может нести в себе массу мелких технических помех и срывов (неразборчивость

видео или аудио, торможение или зависание компьютера др.). Ребенок с лишним напряжением вынужден всматриваться в экран и прислушиваться к репетитору через динамик. На мой взгляд, это не лучший образец урока.

### **Низкая оперативность действий репетитора в скайпе.**



Ограничения по некоторым видам заданий комплектуются еще и ограничениями по оперативности доступа к ним, оперативности исправления ошибок и пересмотру некоторых упражнений во время урока. К сожалению, репетитору на скайп - уроке не дано исправить ошибку в тетради ученика, а про красные чернила придется вообще забыть. Виртуальные действия репетитора так и остаются виртуальными. В самом деле, не заниматься же сканированием экрана в видео или пересылкой листов с решениями. И что делать, если нужно быстро исправить какую-то часть записей, какое-нибудь число, выражение или подкорректировать график? Пока репетитор на словах объяснит

ученику, что и где изменить, пока дождется верного исправления (а далеко не всегда эти исправления оказываются окончательными и точными) пройдет время, за которое реальный урок мог бы уйти далеко вперед.

### **Монотонность процесса**



Репетиторы, практикующие скайп, существенно ограничивают своих учеников в способах объяснений и формах работы на занятии. Индивидуальный урок и без того сильно урезан в возможностях разнообразия видов деятельности, а с компьютером, — так еще сложнее. Я, например, часто приношу задания на специально подготовленном для их выполнения листочке (нужно заполнить пропуски, исправить ошибку и др.) Построение аналогичной работы в скайп формате если и возможно, то сопряжено, опять же, с совершенно ненужными техническими проблемами. Какого качества окажется сканер ученика и насколько хорошо в нем пропечатываются важные опорные указатели и подсказки репетитора по математике – неизвестно. Подготовится ли школьник к уроку вообще, или мы будем ждать запуска принтера и выхода заветного

листочка из его окошка?

Любой предмет на столе способен отвлечь рассеянного или неуравновешенного ученика, которому не сидится на одном месте. Если ему поставить еще и компьютер, несущий в себе огромный спектр различных отвлекающих внимание раздражителей, о полноценном уроке с таким учеником придется забыть.

Многие дети видят в репетиторе не только консультанта в решении отдельных задач, но и полноценного заместителя школьного преподавателя. Поэтому часто задают вопросы по результатам своей работы в классе. Даже опытному репетитору разобраться на расстоянии в том, что именно написано под быструю диктовку или списано с доски на последней парте бывает

невероятно сложно. Ученику еще нужно не забыть точно навести камеру на тетрадь. А это лишнее время.

Кроме этого, моя подготовка к ЕГЭ по математике, как и текущая школьная помощь по стереометрии, осуществляется с использованием моделей стереометрических тел. Я ставлю их ученику на стол и показываю типичные ошибки построения сечений и углов. Мы воссоздаем «в живую» *большинство задач сборников подготовки к ЕГЭ по математике*, вплоть до эмуляции реальных сечений в любых пирамидах и призмах. Не думаю, что стоит много писать о проблемах использования моделей в том случае, если репетитор по математике переходит в виртуальную плоскость. Отмечу только то, что на реальном занятии ученик имеет мгновенный доступ к любым вспомогательным средствам обучения: к записям репетитора, к модели, к тетради и черновику, к отдельно записанным формулам. Он сам наведет взгляд в нужный момент на нужный объект не дожидаясь соответствующей фокусировки камеры на противоположном конце соединения.

Я довольно часто провожу те или иные математические манипуляции перед глазами ученика, которые очень сложно выполнить на расстоянии. Например, для демонстрации искажения величины угла в пространстве при изображении его на плоскости я беру угольник, встаю за учеником и поворачиваю один из его углов (например прямой) так, чтобы было хорошо заметно несоответствие его реальной градусной меры и видимой. Конечно можно попробовать направить на него камеру, но, как минимум, возникнут сложности с комментириями при повороте угольника, ибо сам репетитор по математике не видит угол так, как его видит объектив. Заметим, что встроенные веб-камеры в ноутбук вообще не предполагают какого-либо перемещения (только вместе с экраном), а те камеры, которые продаются отдельно не имеют достаточной гибкости в настройке угла поворота, фокуса и крепления.

## **Разовые консультации по скайпу**

Все-таки скайп сильно ограничивает репетиторов в возможностях работы с отстающими (которую часто приходится выполнять), а способные дети сами решают, когда и с кем заниматься. Им в основном нужны отдельные консультации репетитора, которые вполне можно проводить через скайп. Важным преимуществом целенаправленной работы является неограниченная территориальная свобода выбора преподавателя. Если интересующийся математикой ученик живет далеко за пределами Москвы или любого другого крупного города, ему трудно найти квалифицированного математика, отвечающего высоким амбициями, например **профильной подготовке к ЕГЭ по математике** (или подготовке в МГУ, к олимпиадам). Проще всего найти такого *репетитора по математике в Москве или в Питере*. Это становится возможным благодаря скайпу. Однако, надо иметь в виду, что для полноценных систематических занятий, с проверкой выполнения домашней работы, с ведением теоретических тетрадей, оперативного исправления ошибок и другой реальной тет-а-тет работой, скайп не очень подходит даже в таком случае.

## **Строгий взгляд репетитора**

Ученики встречаются самые разные. Некоторые стараются превратить занятие с репетитором в развлечение или заполнить его разговорами на посторонние темы. Одному достаточно сделать замечание и больше подобное не повторится. Другой же ученик становится послушным только

после строгого взгляда репетитора. Такими мерами мне удавалось настроить нескольких шалопаев на более — менее серьезную работу. Вряд ли подобное удалось бы сделать через скайп.

### **Выводы:**

Скайп репетитор категорически противопоказан младшим и средним школьникам, ученикам с низким уровнем мотивации или внимания. Сложно работать на расстоянии с теми, кто не осознал потребности учить математику и за кем приходится следить от А до Я.

Удаленные занятия можно рекомендовать только дисциплинированным сильным (или взрослым) учащимся (в крайнем случае, старшеклассникам), с хорошими познаниями в элементарном, способным сосредоточиться на объяснении удаленного репетитора «из окошечка». Им не нужно разжевывать каждую мелочь и расписывать каждую ошибку. Достаточно просто направить мысли в нужную сторону, подсказать идею решения или показать его один раз. Для этих занятий скайп вполне пригоден.

\*\*\*

## **8 признаков плохого репетитора.**



*Автор статьи: Щербаков Юрий Николаевич, репетитор английского языка. Сайт автора: <http://e-repa.ru/index.html>*

*Эта статья создавалась для учеников и их родителей, но начинающим репетиторам тоже будет весьма полезно прочесть ее, для профилактики (чтобы не стать плохим репетитором) или для лечения (если что-то из этой статьи характерно для Вашей методики преподавания или особенностей проведения уроков).*

Ученику и его родителям бывает трудно определить, плохой перед ними репетитор или хороший. Чаще всего основными мерилками "качества" репетитора являются низкая стоимость занятий, близкое местонахождение и рекомендации друзей. Эти критерии, безусловно, очень важны, но не имеют, равным счетом ничего общего с профессионализмом репетитора.

После первого знакомства бывает практически невозможно понять, в какие руки вы попали и какие знания ваш репетитор может вам дать (и даст ли их вообще). Но после серии занятий, а иногда и на первом, могут обнаружиться факты, которые должны вас насторожить. Вот они:

1. **Репетитор отвлекается от темы занятия.** Занятие посвящено вопросам про ваших родителей, родственников, их работу, и т.п. что, конечно, может быть увлекательными, но вы заплатили не за это и уделите свое время не этому.
2. **Большую часть занятия вы работаете самостоятельно.** На занятии вы должны проверить выполненные домашние задания и получить четкие объяснения нового материала. Самостоятельно вы работаете исключительно дома. Даже если вы не выполнили по каким-либо причинам домашнее задание, репетитор не должен просить вас делать его на занятии.

3. **Из урока в урок репетитор дает один и тот же материал.** Вы как бы топчетесь на месте. Одна и та же тема обсуждается десятый раз. Вы выполняете одни и те же упражнения, читаете и переводите одни и те же тексты.
4. **Домашнее задание не проверяется.** Репетитор, задав домашнее задание, забывает его проверить. Домашнее задание или вообще не проверяется или проверяется тогда, когда вы уже успешно забыли, что и как делали.
5. **Репетитор дает непроверенную информацию.** Репетитор объяснил вам что-либо, а вы позже узнаете, что все не так или с точностью до наоборот.
6. **Репетитор не может сделать занятия увлекательными и интересными.** Занятие проходит вяло и скучно. Время тянется бесконечно долго. Вроде и материал интересный и мотивация учить английский есть, но преподаватель абсолютно не обладает харизмой, поэтому в голове крутится единственная мысль *"Когда это все наконец закончится?"*
7. **Репетитор не может четко объяснять непонятый вами материал или дать ответ на конкретный вопрос.** Преподаватель снова и снова дает те же общие определения, которые вы и так выучили наизусть из учебника. Не может сфокусировать ваше внимание на такой детали или примере, которые "расставили бы все на свои места" в вашей голове.
8. **Репетитор не деликатен в общении с вами.** Без конкретной педагогической и воспитательной задачи указывает на "слабые" стороны вашей личности, "неспособность" к языкам, плохую память, и т.п.

\*\*\*

### Репетитору: 10 способов завлечь учеников.



Автор: Мария Складневская, тренер-консультант, источник статьи сайт «Планета школ» : <http://planetashkol.ru>

Конкуренция сегодня везде, от производителей колбасы до кандидатов в президенты, — все соревнуются. И у каждого свои способы выигрывать. Репетиторы не являются исключением: им приходится рекламировать себя самим, и порой это не так просто. К сожалению, часто сильные педагоги со стажем и опытом проигрывают в этой борьбе молодым выпускникам вузов или даже

студентам, умеющим выгодно «подать себя». И дело даже не только в обычных способах заполучить клиента, вроде сниженных цен и выезда на дом...

В условиях жесточайшей конкуренции между репетиторами и разнообразными подготовительными курсами даже привлекательная внешность учительницы порой играет ничуть не меньшую роль, чем знания и преподавательские способности. Кроме того, недобросовестные репетиторы нередко завлекают учеников обещаниями «подсобить при поступлении» или выдать экзаменационные задания заранее... Мы не будем рассматривать подобные методы. Предлагаем вам десять добросовестных и действенных способов, которые помогут привлечь учеников именно к вам на занятия.

## Где и как найти учеников?



Для начала поставьте себя на место ученика и его родителей и задайте себе вопрос: «где мне найти хорошего репетитора?». Скорее всего, вам придут в голову самые обычные варианты: поспрашивать знакомых, взять учителя из своей школы или интересующего вуза, поискать объявления в газетах и в Интернете. Значит, вы должны сделать все необходимое для того, чтобы вас могли там найти.

### 1. Разговоры и газеты



Предположим, вы преподаете математику. Пусть все ваши знакомые, родственники и друзья знают об этом. Более того, расскажите им, как хорошо у вас идут дела, как вас уважают и любят ученики, как вы постоянно повышаете квалификацию при помощи разнообразных методов (некоторые из них будут описаны ниже). Не жалуйтесь на то, что учеников мало и они вас бросают. Чем удачливее вы будете выглядеть в глазах знакомых, тем больше вероятность, что они вспомнят

и порекомендуют вас, когда их спросят о знакомых преподавателях математики.

Многие почему-либо не хотят размещать рекламу в газетах. Это ваше право, но ведь люди, не пользующиеся Интернетом и не нашедшие репетитора через знакомых, скорее всего, обратятся именно к газетам. Правда, здесь вы ограничены в количестве слов и не сможете дать полный объем информации о себе. Зато вам будут звонить, и уж в разговоре можно рассказать куда больше, чем написать. Только совет: не берите трубку, если вы что-то жуете или смотрите любимый сериал. Дожуйте и досмотрите. Или выплюньте и выключите. Испорченная дикция и торопливость точно не привлекут к вам учеников. Лучше не ответить и дождаться, когда вам перезвонят. И еще: во время занятий лучше отключать телефон или делать звонок бесшумным. Потом вы можете перезвонить тем, чьи номера определились, или дождаться, когда перезвонят они. Но отвечать на звонки во время урока — это проявление неуважения к ученику. Если же звонок срочный — обязательно попросите прощения у ученика.

### 2. Объявления в Интернете



Размещайте объявления в Интернете. К ним тоже нужно подойти грамотно. Во-первых, вам следует зайти в поисковик (Яндекс, Гугл или любой другой) и попытаться найти репетитора (например, задав поиск по словам «репетитор по математике»). Вы увидите, какие сайты объявлений пользуются наибольшей популярностью, — они будут в первой десятке результатов. Зайдите туда и просмотрите объявления: как составлены те из них, что обратили на себя ваше

внимание? В любом случае, когда будете добавлять информацию о себе, придерживайтесь нескольких правил.

- Обязательно указывайте полную и правдивую информацию о себе: фамилию, имя и отчество — это вызывает уважение; возраст, место жительства и работы, стаж и опыт, номер телефона и т. д., — во избежание неприятных разочарований в дальнейшем.
- Поместите свое фото хорошего качества. Если у вас проблема с цифровыми фото — попросите помощи у своих детей или учеников, они обязательно помогут.
- Если вы преподаете два разных предмета (математику и физику, английский и испанский и т. п.) — размещайте разные объявления. Не пишите в одном и том же о двух предметах. Ученики и их родители ищут специалиста в своем деле, а не того, кто любыми способами стремится заработать.
- Опишите свое отношение к предмету и ученикам, а также все ваши преимущества (например, описанные в нижеследующих пунктах).

### 3. Блоги и форумы



Кроме объявлений на сайтах, есть еще способ приобрести множество желающих учиться у вас: бескорыстно (на первый взгляд) помогайте нуждающимся в помощи. Зарегистрируйтесь на популярных учебных форумах, укажите в профиле, что вы репетитор, и давайте советы по своему предмету ученикам и другим преподавателям, которые задают свои вопросы. Вы и сами можете почерпнуть немало полезной информации на таких форумах.

Кроме того, заведите собственный блог, сейчас это можно сделать легко, быстро и бесплатно на многих специальных сайтах. Рассказывайте о своем педагогическом опыте, о случаях из профессиональной практики или просто о своей жизни. Постепенно вы найдете и новых друзей, и учеников, и полезную информацию для себя.

### Как заинтересовать потенциальных клиентов?

Допустим, первые три пункта помогли, и теперь вам пишут и звонят потенциальные ученики. Чем их удивить, заинтересовать, захватить их внимание и вызвать не просто желание прийти на ваши занятия, но и готовность хорошо за них заплатить?

### 4. Эксклюзивные материалы



Вне зависимости от вашего предмета и целей занятий с учеником (подготовка к поступлению или школьным экзаменам, обучение языку и др.), огромную роль играют материалы, которые вы используете на этих уроках. Если вы думаете, что одного хорошего учебника будет достаточно, то глубоко заблуждаетесь. Любой учебник может быть только основой, своеобразным планом занятий. Скажите, что вы используете на занятиях эксклюзивные материалы, свои собственные методики, разработанные на основе ведущих учебных программ,

материалы из разных источников, включая иностранные учебники и Интернет-сайты. Если вы преподаете иностранный язык, то должны использовать специальные материалы, созданные носителями языка.

Конечно, все это заинтересует учеников куда больше, чем пресловутые Бонк или Погорелов. Однако если вы заманите клиентов многообещающими посулами, грубо говоря, «навешаете лапшу на уши», а потом не сумеете оправдать их ожидания, они быстро уйдут и не будут вас никому рекомендовать. Так что, если у вас обещанной собственной программы нет, то постепенно создайте ее. Находите новые материалы для каждого занятия, старайтесь постоянно двигаться вперед.



Возможно, вам кажется, что все это очень сложно: где искать материалы, как преподнести их ученикам?.. Не бойтесь. Начните с малого — пойдите в библиотеку и снимите копии с интересных задачек из новых учебников. Посещайте книжные магазины, ищите что-то интересное лично вам, ведь то, от чего ваши глаза зажгутся интересом, так же подействует и на учеников: любовь к предмету очень важна. И наконец, ищите в Интернете. Нынче можно скачать и переделать под себя огромное количество полезных материалов на специализированных сайтах. Распечатывайте и снимайте копии для учеников, это недорого. А эффект от такого креативного подхода будет весьма ощутимым.

## 5. Специальные пособия



В преподавании многих дисциплин, кроме текстов, важны и другие вспомогательные материалы: аудио- и видеопособия, иногда модели или чучела, карты и разнообразные образцы... В частности, если вы преподаете иностранный язык, обязательно позаботьтесь о том, чтобы студенты могли слушать носителей языка. Не стоит использовать аудиопособия, записанные российскими преподавателями, в этом очень мало смысла. Если ученик достиг достаточно продвинутого уровня, вы можете вместе смотреть фильмы на изучаемом языке и в дальнейшем обсуждать их: эта практика снимает разговорный барьер и очень эффективно вырабатывает навык вести беседу.

## 6. Индивидуальный подход



Если вы готовите ученика к экзаменам, то у вас ограничены сроки и есть конкретная цель. Если же просто подтягиваете его по какому-либо предмету или обучаете языку, то цели и сроки могут быть более размытыми. Некоторых преподавателей и учеников это расслабляет. Однако поставьте себе задачу «работать на результат»

и договоритесь с учеником о конкретном плане. Ведь если вы садитесь в самолет, то хотите, чтобы он прилетел в конкретное место в конкретное время, за что и отдаете деньги. Так же и ученики, а особенно их родители хотят видеть и ощущать результаты (как конечный, так и промежуточные), им нужно видеть пункт назначения и желательно, чтобы это был не горизонт.

Составьте индивидуальные планы для учеников. Ведь у каждого из них своя скорость восприятия, к каждому нужен особый подход. Разбейте план на несколько частей и подводите промежуточные итоги. Наглядно «работать» может подсчет количества выученных слов и выражений или решенных за месяц задач. Проводите время от времени тесты или контрольные работы, которые дадут ученику и вам ощутить, насколько вы продвинулись, а где остаются пробелы.

## 7. Планы занятий



Кроме общего курса, вы должны представлять себе план каждого занятия. Обычно репетитор проверяет домашнее задание, повторяет пройденный материал и затем приступает к новой теме. Вы можете отличаться и привлечь учеников оригинальной методикой проведения занятий. Потратьте некоторое время на подготовку: составьте небольшой список вопросов по пройденным ранее темам (не более десяти) и проводите пятиминутки (от двух

до четырех) в течение занятия. Это немного взбодрит ученика и заставит его лучше готовиться, т. к. он должен ответить на любой вопрос из материала, пройденного не только на прошлом уроке, а с самого первого занятия.

Также вы должны знать, что человек способен сконцентрироваться на чем-то одном максимум на двадцать минут. А по истечении этого промежутка времени мысли непроизвольно начинают разбредаться, уплывать куда-то вдаль... Старайтесь не заниматься с учеником одним и тем же видом деятельности дольше этих двадцати минут. Преподаете математику? — «Разбавьте» занятие задачкой на логику. Физику? — Обсудите интересный вопрос из разряда «откуда берется радуга, почему горячий утюг гладит лучше холодного» и т. п. Иностранный язык? — Сыграйте в лото или в слова... Словом, каждый преподаватель способен найти свой «секретный ингредиент».

## 8. Интернет для учебы



Нынешняя молодежь активно использует Интернет не только для развлечений, но и в учебе. Воспользуйтесь этим для поддержания интереса учеников к предмету и вашим занятиям. Скажем, вы можете узнать их электронные адреса и рассылать им время от времени некоторые найденные в Сети интересные факты, связанные с вашим предметом. Или найдите он-лайн тесты, определяющие уровень знаний, пошлите ссылку своим ученикам и попросите прислать вам результат, а потом,

на занятии, можно вместе обсудить их ошибки и затруднения.

## 9. Аккуратность и порядок



Никогда не пренебрегайте своей одеждой и внешним видом, а также порядком в доме, если приглашаете учеников к себе. Для кого-то это очевидная истина, даже банальность, но, к сожалению, не для всех. Занятие — это вид общения. Если есть в мире люди, которым нравится дышать пылью, ощущать неприятный запах изо рта или наблюдать пятна на одежде, то их ничтожно мало, и они вряд ли окажутся в числе ваших учеников.



Никто не требует от вас делать прическу и макияж в салоне илирядиться в эксклюзивные платья. Но быть аккуратно причесанным и одетым — обязательно, так же как избегать запаха перегара изо рта. Кроме того, если вы курите, у вас есть домашние животные, маленькие дети и т. п., — предупредите об этом учеников: возможно, у кого-то из них аллергия на кошек или другие проблемы. Во всяком случае, животных лучше убирать из комнаты, где идет занятие, и каждый раз перед уроком желательно проводить влажную уборку.

## 10. Любовь



Последний пункт самый важный. Любите свой предмет, свою профессию и своих учеников!

Тот, кто занимается любимым делом, достигает большого успеха. Если вы ненавидите детей, выдыхаетесь после каждого урока и готовы сжечь все учебники по своему предмету, — лучше найдите себе другое дело. Вышивайте, программируйте, кладите кирпичи, пеките торты, пишите книги, наконец, — все

что угодно, только не занимайтесь преподаванием. Все равно здесь вы не добьетесь ровным счетом ничего хорошего.

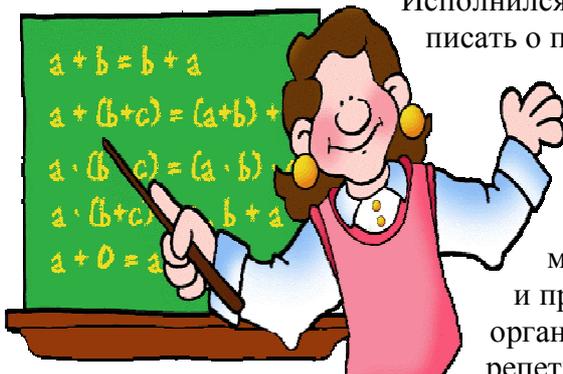
Искренний интерес к предмету и желание помочь другим полюбить его — вот самая главная «фишка» хорошего педагога. Даже те ученики, что пришли к вам не по собственному желанию смогут оценить вашу работу и будут радовать вас своими успехами, если почувствуют вашу увлеченность. Даже те, кто никогда не верил в свои способности, смогут добиться желаемых результатов, если вы будете верить и поддерживать их. Даже те, кто не никогда не учился, не учился и не будет учиться у вас, позавидуют вашим ученикам...

Удачных вам идей и способных старательных учеников!

\*\*\*

## Советы начинающим репетиторам по математике.

Автор статьи: Колпаков Александр Николаевич, репетитор по математике, сайт автора: <http://www.ankolpakov.ru/>



Исполнился год с тех пор, как на страницах своего сайта я начал писать о проблемах и методиках индивидуального преподавания. Неожиданно для меня публикации вызвали огромный интерес. Особым вниманием сайт наградили коллеги со стажем работы 30-35 лет и начинающие репетиторы. Интересное наблюдение: опытный репетитор по математике вникает в общие методики, а молодой преподаватель интересуется отдельными темами и приемами, способами поиска учеников и разными организационными проблемами. Пишут: хочу стать репетитором. Какие существуют для нормы, порядки и есть

ли какие-нибудь препятствия и сложности? Один репетитор математики прислал целый список вопросов, содержание которых явилось поводом написать данную статью.

### Кто такой начинающий репетитор по математике?

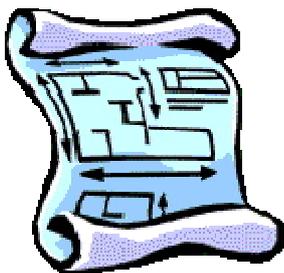
Сегодня в Интернете живет виртуальной жизнью огромное количество анкет и сайтов. Ежедневно на каком-либо из них регистрируется какой-нибудь **репетитор по математике**, причем наибольшую их часть составляют преподаватели — новички, обычно студенты или выпускники технических факультетов ВУЗов. Опыта работы, а зачастую и профессиональной выучки, они не имеют, но желание «продвинуться» и всецело посвятить себя репетиторству проявляют огромное. Немудрено, ведь кажется, что для этого ничего кроме знаний и технико-математического склада ума не нужно. Однако, не все так просто и, испытав в первый же год работы всю тяжесть репетиторской доли, многие из них или полностью отказываются от затеи или начинают размышлять на тему «кто виноват?» и «что делать?». Пишут письма и задают вопросы. Интересуются размещением и продвижением своего объявления, частными приемами работы, жалуются на «неподъемных» учеников, на отсутствие звонков и внимания родителей и т.д. Этим преподавателей я могу дать несколько советов.

Организационных и оптимизационных советов в сети начинающий репетитор по математике не получит. Подобных циклов статей я еще не встречал. Некие попытки обучения преподавателей предпринимала пару лет назад компания «Ваш репетитор». Проводились стартовые тренинги для начинающих репетиторов и общие методические семинары, — но это было не совсем то, что нужно и в итоге, насколько я могу судить по отсутствию рассылок с приглашениями, эта идея заглохла.

Вопросы и проблемы, с которыми сталкивается начинающий репетитор по математике условно можно разделить на две группы: **учебные** (методические) и **организационные**. Я задумал написать по ним две отдельные статьи, ибо это принципиально разные темы.

## Организационные советы репетитору по математике

### Где разместить анкету?



Если вы выслали какому-либо сайту (даже крупному) информацию о себе и о своих уроках — это еще не означает, что у вас будут ученики. Анкету, скорее всего, поставят на такое место, до которого никто из родителей никогда не доберется. Даже высоко ранжированные в поиске сайты не предоставляют заказы всем поровну. Раздатчиков заказов является родительский сектор, интересы которого репетиторский сайт обязан учитывать в первую очередь. Поэтому на многих ресурсах предусмотрены специальные кнопки связи с репетиторами. Репетитор по математике получает заявку от родителей, а администратор ему передает заказ. Что делать в таком случае? Размещаться на первых страницах. Конечно, специализированные сайты редко предоставляют репетитору- студенту такие возможности, ибо большинство родителей ориентируются на преподавателей с опытом работы. Проще схватить клиента, если в первых рядах окажутся репетиторы из МГУ, репетиторы с педагогическим образованием (МПГУ), с дипломами Мехмата или МФТИ, авторы изданий и вариантов олимпиад, эксперты ЕГЭ по математике. Но есть ресурсы, предусматривающие многократную публикацию анкет. Свежие объявления встают на место более ранних, опуская их постепенно вниз. Я бы советовал студенту идти именно таким путем, обновляя свое объявление настолько часто, насколько это позволяют сделать правила размещения.

### Содержание анкеты.



Находиться вверху списка — необходимое, но, говоря математическим языком, недостаточное условие. Анкета репетитора по математике должна чем-то привлечь внимание родителей. Чем она короче и скучнее, тем меньше у вас шансов получить ученика. Любая доска объявлений «задыхается» от одинаковых перечней услуг: подготовка к ЕГЭ по математике, помощь отстающим, решение контрольных и т.д. Опишите свои занятия как можно точнее и красивее. Если они имеют какую-то уникальную особенность — постарайтесь раскрыть ее в тексте. Это непросто, ибо содержание урока во многом зависит от ученика, но, отказавшись от подробного описания, начинающий репетитор по математике обречет свою анкету на полное забвение.



### Указывать ли свое образование?

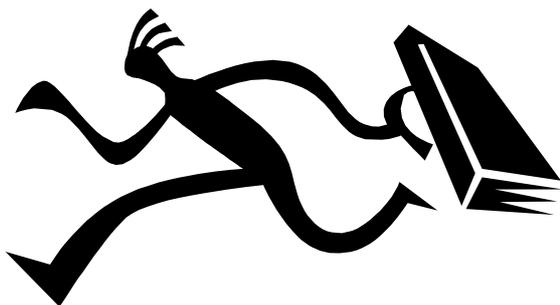
Ценится педагогическое образование или супер математическое :) (МГУ, МФТИ, некоторые факультеты МГТУ) если у вас техническое или экономическое образование — лучше его не публиковать. Это даст повод родителям набрать номер вашего телефона и узнать о вас подробнее. Вдруг вы студент Мехмата, сдающий все сессии на одни пятерки :) В живой беседе человека легче убедить заказать ту или иную услугу, особенно если вам удалось его к себе расположить.

## Взаимоотношение репетитора с родителями.

Никогда не давите на родителей. Вы исполнитель, а они заказчики. Репетитор по математике может только что-то советовать, например, советовать выбрать определенную периодичность занятий. Укажите на него один раз и больше не возвращаться к этому вопросу. Если мама ученика посчитает нужным добавить на неделе еще один урок, она сама это предложит. Часто для слабого ученика выбирается подготовка к ЕГЭ по математике с неблагоприятной и часто недостаточной частотой занятий. Надо быть готовым к экстремальным условиям. Сделайте ровно столько, сколько успеете. Выше головы не прыгнешь, как бы репетитор по математике не старался.

### Выезд к ученику.

При выезде, обговаривайте форс-мажорные ситуации (срыва, отмены, перенос занятия) заранее.



Например, что делать, если репетитор приехал к ученику, а последнего нет дома? При отсутствии четких правил разрешения конфликта — велика вероятность, что одна из сторон окажется недовольной его итогом. Замечу, что родители неохотно обсуждают такие вопросы, и не любят, когда репетитор выдвигает какие-то дополнительные требования. Поэтому преподавателю нужно передать инициативу им самим. Лучше спросить «как мы поступим в случае если ....?».

Пусть предложат вариант, а вы решите – соглашаться на него, или нет. Репетитор никогда не сможет повлиять на представления родителей о необходимости и величине компенсации. Если они считают нормой гонять человека впустую, значит, они так воспитаны. И заниматься их воспитанием поздно. Без предварительных договоренностей требовать от них что-либо — значит потерять ученика.

### О гостеприимстве родителей.



Старайтесь отказываться от предложений выпить чаю с булочкой во время занятия. Вы приезжаете работать, а не чай гонять. Приходится много говорить, показывать, объяснять. Чашки и блюдца часто мешают (бывает так, что их даже некуда поставить) и место им на кухне, а не на рабочем столе. В самый ответственный момент ученику придется ждать пока вы прожуете и уберете в сторону приборы.

### Пробный урок с репетитором.



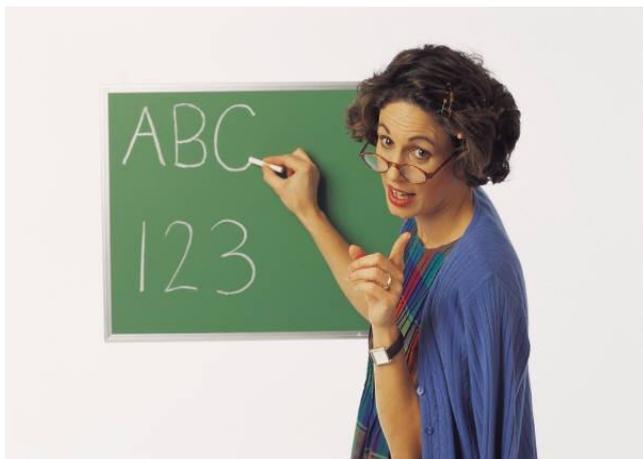
Отнеситесь с пониманием к просьбе родителей посидеть на первом занятии. Это обычная практика. У меня сидят целыми семьями. Мама ученика вас не знает. Поэтому ваша первоочередная задача убедить ее в своей компетенции и профессионализме. «Репетитор по математике с паспортом на первый урок» — так иногда пишут в заявках на подбор преподавателя. Отнеситесь и к этой просьбе с

пониманием. Были случаи, когда репетиторы брали деньги за несколько занятий и пропадали.

Один преподаватель пишет: после каждого урока мама ученика спрашивает у меня: «Ну как у нас дела?». Что ей отвечать?

Я сам сталкиваюсь с этим регулярно. Чаще всего родители не ждут подробного рассказа о величине положительных сдвигов одного урока. Опишите, как ученик выполнил домашнее задания и насколько активно он занимался. Этого будет достаточно.

### Как стать хорошим репетитором по математике?



Наверное, каждый мало-мальски знакомой с математикой человек хотя бы раз в жизни помогал кому-нибудь из отстающих учеников с освоением предмета в домашних условиях, причем немалый процент всех индивидуальных занятий составляют уроки репетиторов по математике – любителей. Обычно это студенты тех или иных высших технических (экономических) учебных заведений, чьи программы связаны с изучаемым предметом самым тесным образом. После получения хотя бы какого-то приемлемого результата с первым же отстающим учеником появляется ощущение,

что услуга «репетитор по математике» ничем особенно не отличается от любой другой и в остальных случаях результат ее оказания гарантирует волшебное превращение любого тугодума или лентяя в грамотного математика. Кажется, что для этого достаточно уметь решать те задачи и примеры, которые включены в учебник.

Возникает предположение, что для успешного преподавания азов нужен совсем небольшой набор школьных знаний, который имеется, и решение вопроса о продвижении репетитора по математике сводится к размещению достаточного количества рекламы на крупном или не очень крупном учебном портале. Но уже к второму-третьему ученику оптимизм, присущий молодому преподавателю, угасает, и студент начинает задумываться о том, все ли правильно он делает, чтобы стать успешным репетитором по математике. Не нужны ли для этого какие-то дополнительные знания и навыки? Как корректировать тексты объяснений для лучшего понимания материала? Ко мне регулярно обращаются молодые преподаватели – выпускники ВУЗов различными советами частного или общего порядка, просят указать основные направления, в которых нужно развиваться. В конечном итоге я решил написать небольшую статью о методах и стратегиях поиска себя в профессии, или о том, как стать хорошим репетитором по математике. Она не является инструкцией для продвижения и, тем более, учебником для повышения квалификации, а только обозначает отдельные проблемы, которым стоит уделить внимание.

Вопрос о развитии и становлении репетитора по математике как профессионала сводится к изучению множества мелких условий и характеристик работы с детьми, в совокупности составляющих тот или иной уровень качества индивидуальных уроков. Понятно, что существует некое разделение репетиторов по математике на хороших и плохих, но не совсем ясно как именно добиваться совершенства, на что обратить внимание в практике работы?

Попробуем разобраться в том, какими знаниями и умениями должен обладать хороший репетитор по математике и выделим несколько условий, при которых профессиональный рост может достигнуть наивысшей точки. Сразу отмечу, что эти условия, как говорят серьезные математики, являются необходимыми, но не являются достаточными. В конечном итоге многое зависит от индивидуальных личных особенностей каждого конкретного репетитора, от того, насколько тонко и быстро может оценить тут или иную учебную ситуацию, уровень знаний и даже характер предоставленного ему школьника.

### Какое образование должен иметь хороший репетитор по математике?



Безусловно, высокий уровень профессионального образования – это 50% успеха, если не больше. И лучше всего для индивидуальных уроков подходит именно педагогическое образование. В Москве имеется два ВУЗа, где готовят именно преподавателей по математике: Московский Педагогический Государственный Университет им. Ленина и Педагогический Университет им. Крупской. И то и другое – даст молодому репетитору по математике мощную базу не только для проведения обычных занятий, но и поможет овладеть искусством

самостоятельного построения методик, дидактических планов к урокам, подбираемых под конкретную программу и класс.

Эти знания помогают репетитору по математике научиться создавать системы упражнений для конкретных типов учеников. Студенты педагогических Вузов занимаются не только самой математикой, но и изучают частные и глобальные проблемы работы с детьми разных возрастов. Кроме получения ценнейших методических навыков приобретаются знания по школьной физиологии (5 — 11 класс).

### Практика решения задач



Она нужна каждому серьезному репетитору по математике. И не только для целевой подготовки к ЕГЭ в 11 классе. Важно сохранить общий уровень математического развития, а для этого необходимо постоянно обращаться к накопленным знаниям. Вне зависимости от конъюнктуры спроса на образовательные услуги и типа ученика, с которым репетитор по математике чаще всего работает. Решайте задачи по мере того, как у Вас появляется свободное время. Решайте много! Иначе можно не только забыть какие-то важные факты и формулы, но и снизить общий IQ уровень. Репетитор по математике, регулярно

решающий сложные номера ЕГЭ, олимпиадные или вступительные задачи с экзаменов в сильные ВУЗы, быстрее других преподавателей проконсультирует ученика по неожиданно возникающим у него вопросам. Часто дети приносят на урок различные неизвестные задачки, олимпиадные ребусы, уравнения или неравенства, которые встретились на стороне. Их уровень может быть достаточно высоким, а консультация нужна. Иначе преподаватель потеряет в глазах ученика кредит доверия к уровню его знаний. Если репетитор по математике сам не решает сложные задачки, или решает, но очень долго, по целому уроку, то говорить об эффективности затраченного на занятие времени, увы, не приходится.

В прошлом году ко мне обратился пожилой репетитор по математике с просьбой провести с ним несколько уроков-тренингов для повышения квалификации по подготовке к ЕГЭ. Он с трудом справлялся с задачами С2, ибо давно не практиковался в сложной стереометрии. Большую часть жизни проработал со школьниками 7 — 9 классов и почти не готовил абитуриентов в серьезные ВУЗы. И это несмотря на то, что имел весьма неплохое математическое образование и даже занимал в юности какие-то места на олимпиадах.

## Оценка уровня ученика



Очень важно уметь как можно точнее определять знания школьника на первых же минутах урока. Кроме этого нужно воспитывать в себе отношение даже к крайне слабым их проявлениям не как к клейму позора, а как к достижению. Многие репетиторы по математике не умеют переключаться на уровень «ниже плинтуса» и ценить то малое, что учеником было приобретено за предыдущие годы учебы в школе. Они начинают возмущаться или даже кричать на занятии, указывая на неспособность понять элементарные вещи. Конечно же, это недопустимо. Да, ситуации бывают очень сложные и даже безвыходные, но в любом случае репетитор по математике

должен иметь безграничный запас выдержки и терпения. Только так можно рассчитывать на успех мероприятия. Не нужно стремиться вести ученика туда, куда его невозможно привести. Если репетитор по математике сильно завысит планку предлагаемым заданиям, то, скорее всего, не сможет поднять знания ученика до ее значения. Возникнет чувство неудовлетворения от проделанной работы, создающее негативный фон отношениям репетитора и ученика. Этого тоже нужно избегать. Поэтому львиная доля домашнего задания должна быть абсолютно по силам даже очень слабому подростку.

## Подготовка к объяснениям



Когда я только учился преподавать математику, мне не всегда удавалось лаконично и точно провести объяснения по отдельным темам. И дело было не в том, что я чего-то не понимал или не знал, а в том, что я не слышал себя со стороны. Уверенность в точности словесных сопровождений к теоремам и задачам появилась у меня только через пару лет. Одним из моих помощников был прием репетиции объяснений. Я брал чистый листочек, представлял себе ученика, который сидит рядом и **проговаривал вслух** все то, что хотел ему рассказать на уроке. Одно дело — запланировать произнести какую-то математическую фразу, а другое — связно и последовательно озвучить рассуждения так, чтобы это было понятно конкретному человеку. Мне очень нравится фраза, которую произнес один знакомый мне репетитор по математике:

“Репетиторство – это искусство быть понятным”.

## Отношение репетитора к ученику



Нужно полюбить любить своего подопечного (в хорошем смысле этого слова), словно это Ваш собственный ребенок. Тогда возникнет естественное желание ему помочь. Если репетитором по математике

движет только жажда заработка, — трудно рассчитывать на продуктивную работу в перспективе. Не стоит его ругать, если он не выполняет домашние задания. Нужно искать подходы к нему и учиться говорить с подростком на одном языке, так, чтобы объяснения о том, насколько важно делать уроки не воспринимались как еще одно наставление.

### **Осведомленность о стандартах школьного образования: экзамены ЕГЭ, ГИА, учебники.**

Хороший репетитор по математике всегда следите за всеми нововведениями в стандарты образования, обсуждайте их со своими коллегами. Для подготовки к ЕГЭ и ГИА скачивайте и решайте демонстрационные варианты в начале года, создавайте свою библиотеку по ЕГЭ номерам. Ее удобно вести в электронном виде. Если Вы репетитор по математике фрилансер, не прикрепленный к школе, — регулярно осведомляйтесь о том, как реализуется система современного контроля знаний и выставления отметок. Сейчас все чаще используется десятибалльная система. Изучайте содержания как можно большего числа программ и учебников. Особенно новых. Причем сделать это репетитору нужно до того, как по ним придется заниматься.

### **Долгая и упорная практика занятий**

Вряд ли из начинающего репетитора по математике получится что-то стоящее, если он проводит уроки от случая к случаю, без четкого графика и в перерывах между сном и основной работой. Нужно «вариться» в системе подготовки школьника и пытаться анализировать промахи и успехи свои и ученика. И так с 5 класса до момента подготовки к ЕГЭ. Читайте статьи на образовательную тематику, изучайте опыт работы других репетиторов. Больше общайтесь с детьми и родителями, уделяя внимание проблемным учебным темам.

### **Ранняя подготовка к ЕГЭ по математике**



Не стремитесь сразу же браться за ЕГЭ. Как часто происходит? Молодой репетитор получает ученика, которому нужно сдать ЕГЭ на высокий балл, и, толком не оценив уровень экзамена, свой уровень и цели родителей, сваливается на простейшую работу, аналогичную школьной. В результате в ход идут только задачи части “В”. Или, наоборот, при избытке знаний начинается накачка ими ученика. В сумасшедшем темпе, который бедного школьника нагружает так, что он перестает что-либо понимать. В результате родители *прекращают занятия с репетитором*. Подготовка к ЕГЭ по математике – ответственное мероприятие, требующее не только тонкого анализа соответствия целей и возможностей подготовки, но и наличия способностей репетитора к объяснению отдельных тем в сочетании с широкомасштабным повторением всего курса математики за 5 — 11 класс.

Для подготовки к задачам С3-С6 не нужны дополнительные знания, кроме школьных. Однако, хороший репетитор по математике обязан знать на 10 порядков больше ученика. Знать и держать эти знания под замком. Они пригодятся, например, для дополнительной проверки правильности полученного учеником решения.

Начинающий репетитор “выезжает”, как правило, на сформированном умении решать сложные задачи, а не на умении формировать способность к их решению у ученика. Чтобы научиться этому, нужна хорошая практика общения с детьми разного уровня развития. Она приобретается годами.

## Конфликтные ситуации в работе репетитора. Как предупреждать и решать.

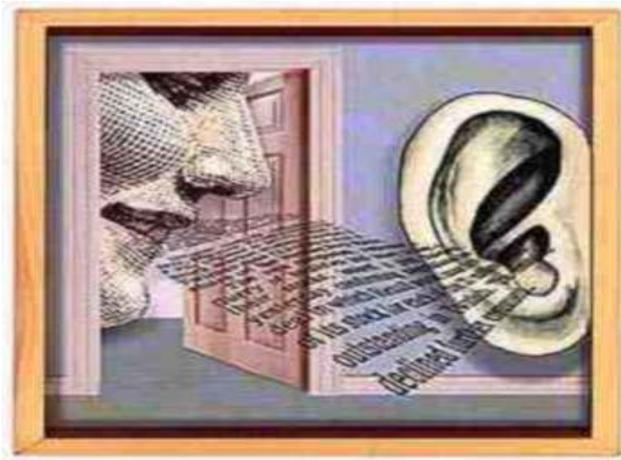


Автор статьи Александрова Галина Николаевна, репетитор по химии, сайт автора: <http://uspeh-repetitor.ru/>

**Репетиторство – это работа с людьми.** Далеко не всегда ваши ученики и их родители будут людьми вашего круга. Шкала ценностей у них может отличаться от вашей, у них другой жизненный опыт, возможно другие семейные традиции.

Поэтому от конфликтных ситуаций не застрахованы даже самые опытные репетиторы. Но в большинстве случаев конфликтов можно избежать. Как это сделать, мы и поговорим сегодня на сайте «Успешный репетитор».

### Основа бесконфликтного репетиторства – ясное понимание ситуации.



Поэтому **главный совет для репетиторов:** всегда внимательно слушайте родителей и будущих учеников при 1-м телефонном разговоре, при первой встрече. Если цели, которые ставят перед вами, нереальны, объясните сразу, что пятерка в школе, к сожалению, зависит не только от вашей компетентности и опыта, но и от других причин.

Например, на собеседовании вам сообщили, что ваша потенциальная ученица очень способная, но ленивая. Это повод задуматься. Сможете ли вы за пару месяцев патологическую лентяйку превратить в трудоголика? Ведь нередко, нанимая

вас, родители надеются, **что вы сможете сделать за несколько месяцев то, что им не удалось за 10-15 лет.** Конечно, репетитор должен попытаться найти подход к каждому ученику, но, увы, это не всегда возможно. Есть действительно патологически ленивые дети, и поверьте, **лучше отказаться вовремя от занятий с таким учеником,** чем выслушивать потом, что вы брали деньги, а так ничему научить не смогли.

Поэтому так важно выяснить причину отставания. Часто ученик или родитель называют причину, которая на самом деле второстепенна: болел, пропустил 4 урока, учитель объясняет «непонятно». В ходе занятий выясняется, что причина-то другая, например, **лень (наиболее часто) или компьютерная зависимость.** К сожалению, доступность интернета сейчас для неокрепшей детской психики представляет действительно серьезную проблему. Был у меня ученик, который на вопрос о несделанном домашнем задании отвечал, что это потому, что он очень любит читать. Скачает в интернете книгу, и пока не прочтает, все остальные дела побоку. Его маме даже приходилось спать в его комнате. **В случае серьезной зависимости нужен психолог, а не репетитор,** и если родители этого не понимают, то к репетитору обязательно будут предъявлены претензии, т.к. результат будет совсем не тот, которого они ожидали.

### Неправильна оценка исходных знаний родителями.



К конфликтной ситуации может привести и **неправильная оценка родителями исходных знаний ученика**. Довольно часто бывает, что школьная оценка по вашему предмету сильно завышена. К примеру, у одной моей ученицы – одиннадцатиклассницы – всегда пятерки по химии, хотя она плавает даже в материале за 8 класс. Причина проста – моя ученица активистка и спортсменка, всегда на виду на всех школьных мероприятиях, и школьный преподаватель к ней по этой причине слишком лоялен. В таких ситуациях чтобы репетитору не стать «козлом отпущения» родителям следует продемонстрировать реальный уровень знаний.

Для этого я настоятельно рекомендую проводить тестирование на собеседовании и обязательно делать это в присутствии родителей.

Для тестирования используйте официальные материалы – тесты ФИПИ. После тестирования я обычно объясняю, какую часть материала ученик не знает совсем, какие допущены ошибки. Иногда и объяснений не надо. К примеру, приходит к вам для подготовки к ЕГЭ ученик 11 класса. Вы тестируете его по материалам ГИА. В результате правильных ответов только 30 %. И родители сразу понимают, что ситуация не простая.

**Еще один совет:** всегда ведите записи на собеседовании – фиксируйте правильные и неправильные ответы. Это поможет в дальнейшем отследить прогресс.

Также на собеседовании я обязательно предупреждаю родителей, что мое главное требование – это выполнение домашних заданий. Каждый ученик для домашних заданий заводит специальную тетрадь, где есть отдельная графа – отметка о выполнении. В ней я пишу, выполнено ли домашнее задание и как выполнено. Всегда прошу родителей почаще заглядывать в эту тетрадь. Ну и примерно 1 раз в две недели мы общаемся с родителями по телефону.

### **Конфликты с репетитором из-за завышенных ожиданий родителей.**

Не следует, еще не оценив ситуации, давать гарантии, что вы сможете подготовить этого ученика в вожеленный вуз. Очень часто представления родителей и ученика слишком субъективны. Особенно о количестве баллов на ЕГЭ. Уже до боли знакома фраза: «Нам нужно не менее 90 баллов на ЕГЭ». В этом случае аргументом для репетитора будет статистика ФИПИ. Смело говорите, что в прошлом году, согласно статистике ФИПИ, 90 баллов по вашему предмету получило всего лишь ....% от всех сдающих. (вся статистика по ЕГЭ за прошлые года есть на официальном портале ЕГЭ).

### **Как выбор вуза может повлиять на репутацию репетитора?**



Также будьте предельно внимательны, когда ученик и родители в выпускном классе не знают, какой вуз предпочесть. Они рассуждают так: вот позанимаемся с вами, а потом посмотрим, может в мед, может в пед, может в экологи, а может, в пищевой. Уверяю вас, что обеспечить поступление в «пока не знаем куда» тоже не просто. У выпускника должна быть четкая цель. Потому что на вашу репутацию репетитора будут работать только поступившие ученики, а не сдавшие (даже успешно) ваш предмет. Успех будет зависеть не только от

ваших усилий, но и от стратегии выбора вуза, и не только вуза, но и факультета. В медресах, к примеру, самый высокий конкурс на лечебный факультет, поступить на педиатрический всегда легче.

Неопределенность в выборе вуза свидетельствует о том, что вы имеете дело с немотивированным учеником. Поговорите с родителями о том, что для получения нужного результата вам нужно знать, в какой вуз планирует поступать ваш ученик, т.к. в разные вузы нужно разное количество баллов ЕГЭ, и это может потребовать более интенсивных и продолжительных занятий с репетитором.

### ***Репетиторство и подготовка к олимпиадам.***



В настоящее время победа в олимпиадах, имеющих статус всероссийской, дает значительные льготы при поступлении практически во все вузы. Также некоторые вузы проводят собственные олимпиады, которые учитываются при поступлении в данный вуз. И очень часто родители, раздобыв в интернете задания заочного тура, настаивают на участии. То, что для репетитора очевидно – ребенок явно «не олимпиец» (слабые базовые знания, низкая скорость реакции), для родителей понятно не всегда. В этом случае настойчиво объясняйте родителем, что предметные олимпиады – это в

значительной мере спортивные соревнования. Чтобы прийти к финишу в числе первых надо знать и «маршрут», и «препятствия», обладать быстрым умом и сильным ассоциативным мышлением. К примеру, для победы в химических олимпиадах, помимо теоретических знаний, надо иметь опыт работы в химической лаборатории. Обязательно затроньте «олимпиадный вопрос» на собеседовании, т.к. подготовка к олимпиадам потребует дополнительных занятий и времени. А также предупредите, что занятия с репетитором для подготовки к ЕГЭ и к олимпиадам сильно различаются.

И последний совет. Держите дистанцию. Оставайтесь в официальном статусе репетитора, и не становитесь другом семьи буквально в 1-й месяц общения. Это сэкономит ваши нервы и снизит процент конфликтных ситуаций.

\*\*\*