

Aleksandra KLUPŚ

<https://orcid.org/0000-0003-0749-5141>

e-mail: [aleksandra.klups@aiadoradztwo.pl](mailto:aleksandra.klups@aiadoradztwo.pl)

## Edukacyjny i komunikacyjny kontekst koncepcji „drzwi kontaktu”

---

**Jak cytować [how to cite]:** Klupś, A. (2018). Edukacyjny i komunikacyjny kontekst koncepcji „drzwi kontaktu”. *Edukacyjna Analiza Transakcyjna*, 7, 37–47.

---

### Streszczenie

W artykule zaprezentowano innowacyjne spojrzenie na style uczenia się i style komunikacji, dzięki którym można poprawić efektywność działań edukacyjnych i wychowawczych w procesie edukacyjnym oraz udoskonalić sposób prowadzenia rozmowy z rodzicami. Autorka odnosi się do badań naukowych, wskazujących na niską zasadność uznania skuteczności podziału uczniów wg tzw. stylów uczenia się. Zamiast nich proponuje wykorzystanie jednej z koncepcji analizy transakcyjnej – pól kontaktu, opisanych po raz pierwszy przez P. Ware’a, ujętych również w koncepcji adaptacji osobowości T. Kahlera. Artykuł przedstawia samą koncepcję pól kontaktu oraz jej przełożenie na praktykę edukacyjną: metody rozpoznawania preferowanych pól kontaktu u poszczególnych uczniów i rodziców oraz praktyczne przykłady wykorzystania koncepcji jako metody indywidualizacji pracy z uczniami.

**Słowa kluczowe:** transakcje, pola komunikacji, style uczenia się, analiza transakcyjna, indywidualizacja nauczania.

### Wprowadzenie

Analiza transakcyjna to teoria, którą z powodzeniem wykorzystują praktycy z różnych dziedzin, w tym edukacji. W niniejszym artykule autorka odwołuje się do koncepcji pól kontaktu Paula Ware’a, rozwiniętej przez Taibi Kahlera, wskazując na jej wykorzystanie w formie narzędzia indywidualizacji pracy nauczycieli. Artykuł zainspirowany jest doświadczeniami nauczycieli, którzy opisują sytuacje komunikacyjne w relacji z uczniami, rodzicami czy też współpracownikami.

kami, w których, mimo najlepszych intencji, zmagali się z brakiem zrozumienia, efektywności oraz z blokadami komunikacyjnymi. Dla nauczycieli są to trudne doświadczenia, ponieważ komplikują im osiągnięcie ich głównego celu zawodowego – wspieranie każdego ucznia w osiągnięciu sukcesu edukacyjnego zgodnie z jego indywidualnymi potrzebami. Poszczególne narzędzia, które miały być kanwą indywidualizacji działań pedagogicznych, okazują się w praktyce nieskuteczne bądź niemożliwe do wdrożenia. Autorka, bazując na koncepcjach analizy transakcyjnej oraz na własnych doświadczeniach z pracy edukacyjnej z grupami (zarówno z uczniami, jak i z osobami dorosłymi), przedstawia pragmatyczny sposób wykorzystania koncepcji pól kontaktu jako narzędzia, pozwalający na nawiązanie takiej relacji z poszczególnymi uczestnikami procesu edukacyjnego, która ułatwia proces uczenia się.

### Mit stylów uczenia

Najczęściej podsuwaną nauczycielom koncepcją indywidualizacji pracy z uczniami jest model stylów uczenia się. Wielu uczestników moich zajęć przyznaje, że dzieli za pomocą kwestionariuszy lub danych obserwacyjnych uczniów na wzrokowców, słuchowców, dotykowców i kinestetyków, aby następnie dostosowywać sposób przekazywania treści do ich potrzeb. Pytają, czy to za mało, aby dotrzeć do wszystkich.

Trudno mi jednoznacznie odpowiedzieć na to pytanie, ponieważ nie ma żadnych danych potwierdzających istnienie stylów uczenia się – i na tym właśnie polega problem. Pierwszą metaanalizę badań na ten temat opublikował Pashler (2008, s. 105–119). Wynik był jednoznaczny – zebrane dane empiryczne wskazywały, iż uczniowie, których nauczano, biorąc pod uwagę preferowane przez nich zmysły, nie uczyli się wcale szybciej niż ci, którym przekazywano materiał w mniej dopasowanej formie. Co więcej, są badania, które przeczą hipotezie wpływów stylów uczenia się na efekty nauki (Massa, Mayer, 2006, s. 321–336). Dlaczego więc koncepcja stylów uczenia się jest nadal tak popularna? Jedną z hipotez jest jej urok, polegający na możliwości przerzucenia odpowiedzialności. Wszyscy – i pedagodzy, i rodzice – chcą wierzyć, że każde dziecko może uczyć się efektywnie, jeśli tylko dostosujemy do niego metodę nauczania. Jeśli uczeń nie osiąga odpowiednich wyników, prawdopodobnie system edukacji nie dostosował swoich działań do jego stylu uczenia się – a więc odpowiedzialność jest po stronie systemu.

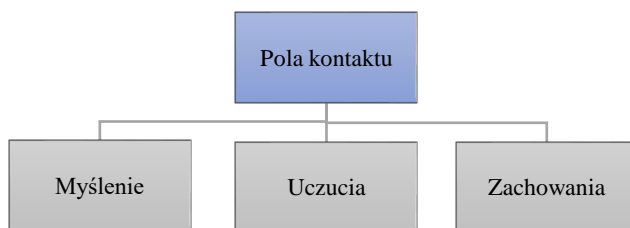
Wiara w potencjał dzieci nie jest bezpodstawna – psychologowie poznawczy wskazują, że każde prawidłowo rozwijające się dziecko posiada naturalną zdolność uczenia się oraz wrodzoną ciekawość świata (por. np. Gurycka, 1977, s. 38–39; lub Matczak, 2003, s. 207). Po prostu style uczenia się nie są odpowiedzią na to, jak do niego indywidualnie dotrzeć. Nie jest jednak uprawnione wyciąganie

wniosku, że w sytuacjach edukacyjnych należy rezygnować z różnorodności metod na rzecz ciągłego wykładu. Zmiana typu aktywności, atrakcyjność metody nauczania czy dopasowanie formy przekazu do materiału – to jednak potwierdzone w badaniach działania sprzyjające uczeniu się (H. Pashler, 2008, s. 105–119). Także nadal w edukacji warto nastawić się na zmienianie formy przekazu – nauczyciele powinni proponować obrazy, przedmioty, nagrania, naukę przez ruch – jednak dla wszystkich uczniów, niezależnie od ich stylu uczenia się. To pomoże całej klasie.

Skoro tradycyjnie rozumiane style nauczania nie są odpowiedzią na indywidualne potrzeby ucznia, warto się cofnąć do sprawdzonych podstaw – czyli dobrej relacji między uczniem a nauczycielem. Psycholog rozwojowy Winnicott (1995, s. 12–15, 128–131) uznał, że prawidłowy rozwój jest możliwy tylko wtedy, gdy widzimy i jesteśmy widziani nie tylko jako anonimowi członkowie grupy, lecz jako indywidualne jednostki. Z kolei Bauer (2008, s. 91–95) zauważył, że rozwój neurobiologicznego potencjału każdego dziecka jest możliwy tylko w oparciu o prawidłowe relacje z innymi ludźmi. A największy wpływ na jakość relacji w szkole ma właśnie nauczyciel. Potrzebuje do tego odpowiednich narzędzi, a jednym z możliwych rozwiązań jest wykorzystanie koncepcji drzwi kontaktu, wywodzącej się z nurtu analizy transakcyjnej, którą można w prosty i szybki sposób wprowadzić w życie, ułatwiając sobie komunikację z poszczególnymi uczniami i całą klasą. Drzwi kontaktu można wykorzystać w roli innowacyjnego spojrzenia na style uczenia się – jeśli nauczyciel dobrze odpowiednią ścieżkę nawiązania relacji z danym uczniem, zgodną z jego postrzeganiem świata, ułatwi mu zdobywanie wiedzy i umiejętności.

## Pola kontaktu

Paul Ware, na podstawie swoich doświadczeń w roli psychoterapeuty, zauważył (1983), że w komunikacji z drugą osobą można skorzystać z trzech pól kontaktu: myślenia, uczuć lub zachowania (działania).



Ryc. 1

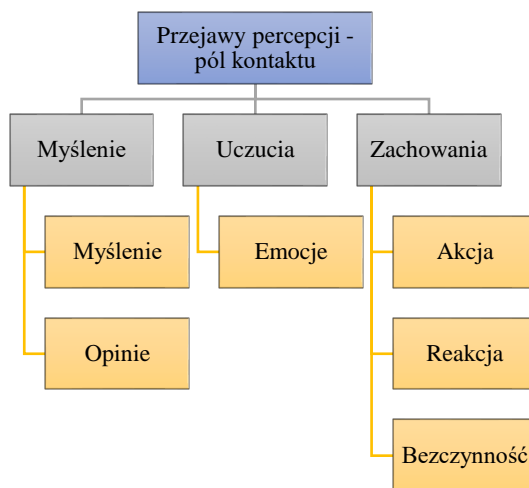
Pola kontaktu wg P. Ware

Źródło: opracowanie własne.

Każdy człowiek ma dostęp do wszystkich pól, jednak inaczej z nich korzysta. Dlatego też w celu nawiązania dobrego kontaktu z drugą osobą trzeba się zastanowić, w jakiej konkretnej kolejności zwrócić się do tych pól, aby nie zablokować komunikacji. Z pól kontaktu ludzie tworzą swoiste drzwi komunikacyjne:

- Drzwi wejściowe – to pole naturalnej komunikacji, typowy sposób pojmowania świata danej osoby.
- Drzwi końcowe (docelowe) – to pole rozmowy, które staje się dostępne po dobrym nawiązaniu relacji. W terapii to również pole, na którym odbywa się zasadnicza praca między terapeutą a pacjentem.
- Drzwi „pułapka” – to zastrzeżone pole komunikacji, które nie jest dostępne dla wszystkich; próba rozpoczęcia rozmowy od tego pola może doprowadzić do blokady komunikacji. Odwołując się bezpośrednio do pojęć analizy transakcyjnej, rozpoczęcie komunikacji z daną osobą od drzwi „pułapki” może szybko doprowadzić do pojawienia się zachowań driverowych, uczuć zastępczych czy też zachowań lub myśli związanych z obiegiem skryptu.

Taibi Kahler, w swoim modelu adaptacji osobowości, rozszerzył sposób rozumienia pól kontaktu (2010). Wg niego, wyodrębnione przez P. Ware’a pola kontaktu przekładają się na sposoby percepcji świata, które są możliwe do zaobserwowania w zachowaniu danego człowieka – chociażby w doborze słów w jego wypowiedzi.



Ryc. 2

Możliwe do zaobserwowania przez zachowania sposoby postrzegania świata w oparciu o pola kontaktu P. Ware’a – model T. Kahlera

Źródło: opracowanie własne na podstawie T. Kahler (2010).

Opierając się na rozszerzeniu T. Kahlera, można więc stwierdzić, że osoba, która wybiera pole kontaktu „Myślenie”, może skupiać się zarówno na rozumowaniu, wy-

ciąganiu wniosków, podawaniu faktów, jak i przedstawianiu swoich opinii czy światopoglądu. Człowiek korzystający z pola „Uczuć” wyraża swoje emocje – nazywając je wprost lub pośrednio. Z kolei na polu „Zachowania” dana osoba koncentruje się na kwestiach związanych z działaniem: inicjatywą, tj. podjęciem działania (akcja), zastanawianiem się nad działaniem, tj. refleksją (bezczynność) lub odpowiedzią na to, co się wokół niej dzieje – tj. na działanie innych (reakcja).

Kolejność preferowanych pól komunikacyjnych – tj. preferencja pole komunikacji do nawiązywania oraz pogłębiania relacji – jest związana z typem adaptacji osobowości. W sytuacji edukacyjnej prowadzący nie musi jednak odwoływać się do całej koncepcji adaptacji osobowości. Aby usprawnić komunikację oraz proces uczenia się, może rozpocząć od rozpoznawania drzwi wejściowych, docelowych oraz drzwi „pułapek” swojego rozmówcy.

## **Drzwi kontaktu w pracy nauczyciela – przykłady z praktyki**

### **Krok 1 – rozpoznawanie drzwi komunikacyjnych ucznia / rodzica**

Często pierwszym sygnałem nieprawidłowego dopasowania kolejności pól kontaktu jest poczucie braku możliwości znalezienia wspólnej płaszczyzny komunikacji z uczniem czy też rodzicem. W trakcie prowadzonych przeze mnie szkoleń wielu nauczycieli wspomina rozmowy z dziećmi lub ich opiekunami, podczas których czuli się tak, jakby mówili innym językiem niż ich rozmówcy. Odnosząc ich wspomnienia do koncepcji pól kontaktu, można stwierdzić, że opisują oni spotkanie dwóch osób o różnym sposobie pojmowania świata, osób, które wpuszczają informacje przez różne filtry (tj. drzwi kontaktu). Jeśli mają odmienne filtry, „mijają się” z rozmówcą, nie wiedząc o tym. Bardzo często przykładem na trudności we wspomaganiu ucznia w osiąganiu wyników edukacyjnych jest następująca wymiana (przykład rozmowy pozyskany w trakcie szkolenia z nauczycielami):

Nauczyciel: „Przeanalizujmy to zadanie razem, powiedz mi, czego dokładnie tutaj nie rozumiesz?”

Uczeń: „Ale ja to zadanie robiłem już 3 razy i tak nic z tego nie wychodzi!”

Nauczyciel: „Nie o to pytałem...”

Obrazuje ona doskonale niedopasowanie pól kontaktu. Nauczyciel używa pola „Myślenie”, podczas gdy uczeń odwołuje się natychmiast do pola „działania”. Nauczyciel nie reaguje na zaproszenie na inne pole komunikacyjne i próbuje powrócić do preferowanych przez siebie drzwi. Dalsze prowadzenie rozmowy na różnych polach daje niewielkie szanse na porozumienie. Z drugiej strony budzące się w nauczycielu przecucie, że uczeń nie rozumie zadanego pytania, może być pierwszą wskazówką odnośnie do drzwi wejściowych danego dziecka.

Jak więc rozpoznawać preferowane pola kontaktu poszczególnych uczniów? Nawiązując do obserwowanego poprzez zachowania sposobu percepcji świata, opisanego przez T. Kahlera, warto na pewno zwrócić uwagę na dobierane przez uczniów czy też rodziców słownictwo.

Tabela 1

*Przykłady typowego słownictwa dla osób o różnych drzwiach wejściowych*

<b>Drzwi wejściowe – myślenie</b>	<b>Drzwi wejściowe – uczucia</b>	<b>Drzwi wejściowe – zachowanie</b>
Co to znaczy, kiedy, gdzie, jakie są fakty, o której, informuję, myślę, zakładam, chcę wiedzieć, zastanawiam się	Czuję, cieszę się, smutno mi, blisko mi do, rodzina, przyjaciółka, zależy mi, dobrze mi, lubię, gdy	Nie jestem pewien, co robić, jak mam to robić, dość gadania, osiągnąć, nie chcę, chcę

Źródło: opracowanie własne na podstawie Kahler (2010).

Warto w tym miejscu zwrócić uwagę na pole „Uczucia”. Osoba korzystająca z tego pola komunikacji nie musi koniecznie nazywać swoich emocji wprost, może również używać słów nacechowanych emocjonalnie i podkreślać swoje przeżycia komunikacją niewerbalną (jak w przypadku słów „dziecko” czy „rodzina”) bądź też nazywać swój stan i samopoczucie („dobrze mi, gdy...”). Dobór słów oraz obszary, na które kładzie główny nacisk dany uczeń, można obserwować nie tylko w rozmowie nauczyciel–uczeń, lecz również w rozmowach uczniów między sobą. Dla zobrazowania obserwacji niedopasowania pól kontaktu w interakcji między uczniami wykorzystany został przykład z praktyki, uzyskany od jednego z nauczycieli biorącego udział w szkoleniu. W rozmowie uczestniczyło troje uczniów z 1 klasy liceum. W poniższej tabeli przedstawiono rozpoznaną u nich preferencję pól kontaktu. Aby ułatwić zrozumienie sytuacji, uczniom przydzielono hipotetyczne imiona.

Tabela 2

*Rozpoznane preferencje komunikacyjne uczniów*

	<b>Drzwi wejściowe</b>	<b>Drzwi docelowe</b>	<b>Drzwi „pułapka”</b>
Uczeń 1 – Zosia	myślenie	emocje	zachowanie
Uczeń 2 – Antek	emocje	myślenie	zachowanie
Uczeń 3 – Natalia	zachowanie	emocje	myślenie

Źródło: opracowanie własne.

Sytuacja ma miejsce w trakcie wycieczki klasowej do kina. Uczniowie natychmiast po wyjściu z seansu zaczynają dzielić się uwagami na temat filmu. Uczeń 1 (Zosia) mówi: „Czyli bohater od samego początku był wprowadzony w błąd przez swoją rodzinę. Też tak zrozumieliście to zakończenie?”; uczeń 2 (Antek), wzburzony, odpowiada: „Eee... może, ale mnie też zdenerwowało to zakończenie, bez sensu!”; a uczeń 3 (Natalia) dodaje: „E tam, to zakończenie nie było

takie ważne, widzieliście, co on im wcześniej zrobił?! Czy my mamy teraz czas wolny i idziemy coś zjeść?”. Nauczyciel poprosił, aby odnieśli się do swoich opinii na temat filmu nawzajem – jaka myśl pojawiła im się w głowie, gdy słuchali wypowiedzi innych. Jakie wnioski po tej krótkiej wymianie wyciągnęli uczniowie?

Zosia: o czym Antek mówi? Nic mnie nie zdenerwowało. A Natalia najważniejszego nie zrozumiała i już myśli o czymś innym.

Antek: Zosia dziwnie podchodzi do sztuki – film trzeba przeżyć, a nie analizować od razu. Natalii oczywiście prawie nic nie rusza oprócz prostych scen akcji.

Natalia: Ile oni jeszcze będą gadać....

Nie znając wstępnie kolejności pól kontaktu poszczególnych uczniów, nauczyciel mógł wyciągnąć pierwsze wnioski na podstawie używanego przez uczniów słownictwa, tematu, który podjęli od razu po wyjściu z seansu, oraz reakcji na słowa innych.

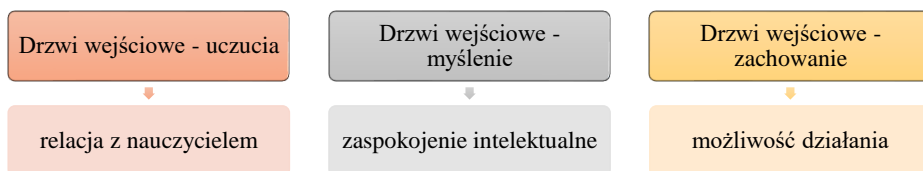
Inną metodą rozpoznawania preferowanej kolejności pól kontaktu jest przeprowadzenie krótkiej zabawy w skojarzenia, na przykład:

wypiszcie jak najszybciej 5 skojarzeń ze świętami Bożego Narodzenia (lub wakacjami itd.).

Analiza kolejności i doboru słów wskaże nam kolejność drzwi u ucznia. Jeśli odpowiedź ucznia wygląda następująco (wypowiedź hipotetyczna): „robienie pierników, ubieranie choinki, uśmiech – prezenty, rodzina, wolne od lekcji”, to można założyć, że drzwiami wejściowymi przy nawiązywaniu kontaktu z uczniem będzie zachowanie, drzwiami docelowymi – emocje (z tym związane są prezenty i przebywanie z rodziną), a pułapką może być myślenie.

## Krok 2 – wykorzystanie koncepcji pól kontaktu do indywidualizacji w procesie nauczania

Możemy z dużym prawdopodobieństwem założyć, że w klasie spotkamy uczniów o różnych drzwiach wejściowych – niektórzy nastawieni są na emocje, inni na myślenie, a pozostali na działanie. W związku z tym mają też inne potrzeby (rysunek 3).



Ryc. 3  
Drzwi wejściowe i potrzeby uczniów

Źródło: opracowanie własne na podstawie szkoleń z Véronique Guelfucci.

Odpowiednio formułując swoje słowa, nauczyciel może odpowiadać na różne potrzeby od pierwszych minut lekcji. Prowadząc warsztaty dla uczniów lub dla dorosłych, odwołuję się do prostej metody rozpoczęcia zajęć, którą z powodzeniem przekazuję innym nauczycielom (przykład z własnej praktyki):

Dzień dobry. Cieszę się, że mogę być dziś tutaj razem z wami (dla osób, których drzwi wejściowe to uczucia). Na zajęciach będziemy się zastanawiać, jak buduje się swój wizerunek w sieci (dla tych, którzy stawiają na myślenie). Będziemy mieć też okazję przeciwstawić na przypadkach waszych rówieśników, co można zrobić, aby zmienić istniejący w sieci wizerunek (dla uczniów nastawionych na działanie).

Przy takim wprowadzeniu często można zaobserwować, jak stopniowo zwiększa się liczba uczniów nawiązujących z nami kontakt wzrokowy – to znaczy, którzy uczniowie reagują na którą część zaproszenia do zajęć. Szanse na zainteresowanie wszystkich zdecydowanie wzrastają.

Inną możliwością motywowania uczniów o różnych potrzebach (tj. drzwiach kontaktu) może być konstruowanie ćwiczeń, które uwzględnią je wszystkie. Przykład z praktyki (Gilbert, 1996, s. 75–80): nauczyciel wykorzystujący analizę transakcyjną w pracy chciał przedstawić uczniom metodę ustalania prędkości w oparciu o zmienne czasu i drogi. Podzielił klasę na 2–4-osobowe zespoły. Każda grupa dostała samochód na baterie oraz stoper. Uczniowie otrzymali następujące zadania:

- nazwać swój samochód,
- przejechać samochodem po odcinku ok. 4 m,
- obliczyć średnią (czasu) z 5 jazd po tym odcinku.

Średnie obliczone przez uczniów stały się podstawą do przewidywania kolejności, w jakiej samochody przekroczą metę w wyścigu na odcinku 7,5 m. Na koniec urządzono wyścig i porównano go z przewidywaniami – to było podstawą do przedstawienia teorii.

Dla uczniów skupiających się na myśleniu najważniejsze były zasady zadań i wyścigu oraz porównanie otrzymanych danych z teorią. Do uczniów, którzy zaczynają od działania, atrakcyjna była różnorodność aktywności i możliwość przełożenia teorii na eksperyment. Ci, którzy kumulują swoją energię w uczuciach, cieszyli się z pracy w grupach oraz mocno przeżywali sam wyścig. Wszyscy z zaangażowaniem uczestniczyli w lekcji.

Kolejnym sposobem indywidualizacji jest dobór odpowiednich znaków rozpoznania dla uczniów – tj. najlepiej dopasowanych do ich drzwi wejściowych. Dzięki temu z większą łatwością je usłyszą oraz przyjmą. W praktyce, znając już drzwi wejściowe uczestników moich warsztatów, używam następujących znaków rozpoznania (przykłady – opracowanie własne):

- To, co mówisz, jest bardzo interesujące / Wyciągnęłaś logiczny wniosek (drzwi wejściowe – myślenie).
- Cieszę się, że jesteś z nami na zajęciach / Świetnie mi się z Tobą pracowało (drzwi wejściowe – uczucia).



— Doskonale zrobiłeś to zadanie! / Byłaś dziś bardzo aktywna przy ćwiczeniach (drzwi wejściowe – zachowanie).

Jeśli nauczyciel planuje przeprowadzić z uczniem rozmowę indywidualną, może sprawdzić, w jakiej kolejności przechodzić na poszczególne pola, czyli określić, jakie dany uczeń ma drzwi wejściowe, jakie docelowe, a które będą w komunikacji pułapką. Dla przykładu: nauczyciel rozpoznał na podstawie obserwacji następującą preferowaną kolejność pól kontaktu u ucznia: drzwi wejściowe – zachowanie, drzwi docelowe – emocje, drzwi pułapka – myślenie. Dlatego też układając dla siebie plan rozmowy na temat poprawy jego ocen, uznał, że najbardziej efektywne będzie przyjęcie następującej kolejności tematów:

— Co obecnie robisz, żeby przygotować się do zajęć?

— Jak ci idzie, jeśli robisz... / Jak oceniasz skuteczność sposobów...

— Wyobrażam sobie, że jak porównasz swoją pracę i efekty, to możesz się różnie czuć.

Dzięki temu uniknął sytuacji, w której na pytanie „Czy uważasz, że wyniki, które osiągasz, są wystarczające, aby dostać się do wybranego przez Ciebie liceum?” (komunikat do pola myślenia) mierzył się z blokadą komunikacji: uczeń spuszczał może wzrok i odpowiadał: „nie”, lub milczał z upartą miną.

Drzwi kontaktu można również wykorzystać w trakcie rozmów z rodzicami. Tutaj oczywiście trudniej sprawdzić przed spotkaniem, jaka kolejność pól kontaktu będzie najlepsza, czasami odpowiedź rodzica po prostu zaskoczy nauczyciela. Dobrą metodą jest rozpoczęcie rozmowy od zadania ogólnego pytania – „Co jest dla Pana najważniejsze, jeśli chodzi o...”, aby zaobserwować, na czym skupia się rodzic i jakich słów używa (patrz tabela 1). Często jednak nie jest to możliwe. Dobrym przykładem jest sytuacja, która przydarzyła się jednej nauczycielce. W skrócie skomentowała ją tak (przykład pozyskany w trakcie szkolenia):

Powiedziałam mamie Tomka, że syn poprawił swoje wyniki ze sprawdzianów o dobre 20%, a ona odpowiedziała, że smuci ją, że bardziej przejmuję się ocenami i ostatecznie – wynikami egzaminów, a nie samymi dziećmi. Nie rozumiem, co się wydarzyło...

Nieporozumienie łatwo wyjaśnić koncepcją drzwi kontaktu: nauczycielka pochwaliła ucznia, wykorzystując pole myślenia (analiza poprawy wyników). Mama zareagowała zgodnie z własnymi drzwiami wejściowymi – uczuciami. Rozpoczęcie komunikacji od niewłaściwego pola komunikacji nie musi oznaczać braku skuteczności. Pojawiającą się blokadę komunikacyjną można wykorzystać jako wskazówkę odnośnie do potrzeb rodzica. Wystarczy, by w momencie, gdy nauczyciel zauważył brak zrozumienia, zareagował na potrzebę rodzica – i odwołał się do tego pola kontaktu, jakie przeważało w wypowiedzi rozmówcy. Wspomniana nauczycielka mogłaby powiedzieć (hipotetyczna wypowiedź – opracowanie własne):

Doceniam, że dba Pani o Tomka w każdym aspekcie – i nauki, i jego samopoczucia. Chyba niedokładnie się wyraziłam, chciałam powiedzieć, jak bardzo jestem z niego

dumna! Przekazałam mu to też osobiście, jednak wiem, jaki był w tym udział rodziców – dlatego chciałam podziękować też Pani.

## Z myślą o praktykach

Efektywna komunikacja jest niezbędnym warunkiem do budowania pozytywnych relacji w środowisku szkolnym z uwzględnieniem zróżnicowanych potrzeb poszczególnych osób. Takie relacje zwiększają prawdopodobieństwo podniesienia skuteczności działań edukacyjnych. Opisane w artykule przykłady praktycznego wykorzystania koncepcji pól kontaktu w codziennej pracy nauczyciela/edukatora wskazują, w jaki sposób wspierać uczniów czy uczestników szkoleń w procesie uczenia, przy uwzględnianiu preferowanych przez nich drzwi komunikacyjnych, tj. jak wdrażać ideę indywidualizacji nauczania w działaniach edukatorów. Model pól kontaktu pozwala nie tylko na zaprojektowanie efektywnych sytuacji edukacyjnych, lecz również – na niwelowanie pojawiających się w rozmowach z uczniami czy też rodzicami blokad komunikacyjnych. Zdaniem autorki wyjątkową zaletą tej koncepcji jest łatwość, z jaką można przełożyć ją na konkretne działania podejmowane w szkole, co z punktu widzenia praktyków – jest często czynnikiem decydującym o stopniu przydatności danego narzędzia.

## Bibliografia

- Bauer, J. (2008). *Empatia. Co potrafią lustrzane neurony*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Gilbert, M. (1996). The Process Communication Model®: Understanding ourselves and others. *NASSP Bulletin*, 80 (578), 75–80. <https://doi.org/10.1177/019263659608057810>.
- Gurycka, A. (1977). *Przeciw nudzie. O aktywności*. Warszawa: Nasza Księgarnia.
- Kahler, T. (2010). *Process Model. Persönlichkeitstypen, Miniskripts und Anpassungsformen*. [https://kcg-pcm.de/wp-content/.../09/dgta-artikel-taibi\\_kahler.pdf](https://kcg-pcm.de/wp-content/.../09/dgta-artikel-taibi_kahler.pdf), pobrane 31.01.2017.
- Massa, L.J., Mayer, R.E. (2006). Testing the ATI hypothesis: Should multimedia instruction accommodate verbalizer-visualizer cognitive style? *Learning and Individual Differences*, 16, 321–336. <http://dx.doi.org/10.1016/j.lindif.2006.10.001>.
- Matczak, A. (2003). *Zarys psychologii rozwoju*. Warszawa: Wydawnictwo Akademickie „Żak”.
- Pashler, H., McDaniel, M., Rohrer, D., Bjork, R. (2008). Learning Styles: Concepts and Evidence. *A journal of the Association for Psychological Science (APS)*, 3 (9), 105–119. <https://doi.org/10.1111/j.1539-6053.2009.01038.x>.

- Stewart, I., Joines, V. (2016). *Analiza Transakcyjna dzisiaj*. Poznań: Rebis.
- Ware, P. (1983). Personality Adaptations (Doors to therapy). *Transactional Analysis Journal*, 13, s. 11–19. <http://dx.doi.org/10.1177/036215378301300104>.
- Winnicott, D.W. (1995). *Vom Spiel zur Kreativität*. Stuttgart: Klett-Cotta.

## **The concept of Communication Door as a tool to assist students in achieving educational success and to improve communication between participants in the educational process**

### **Summary**

The article presents an innovative perspective on learning styles and communication styles, thanks to which it is possible to enhance the effectiveness of educational activities in the educational process and to improve the way of conducting conversations with parents or students. The author refers to scientific research, indicating low validity of recognizing the effectiveness of dividing students according to the so-called learning styles. Instead, she proposes using one of the concepts of Transactional Analysis – contact fields, described for the first time by P. Ware, and additionally included in the concept of T. Kahler’s personality adaptation. The article presents the concept of contact fields and its translation into educational practice: methods of recognizing preferred contact fields for individual students and parents, as well as practical examples of using the concept as a method of individualizing work with students.

**Keywords:** teacher, communication doors, learning styles, transactional analysis, teaching individualization.