

Agnieszka WOŚ-SZYMANOWSKA

<https://orcid.org/0000-0002-2592-6892>

e-mail: agnieszka@analiza-transakcyjna.pl

Process Communication Model – skuteczne narzędzie wspierające edukację

Jak cytować [how to cite]: Woś-Szymanowska, A. (2018). Process Communication Model – skuteczne narzędzie wspierające edukację. *Edukacyjna Analiza Transakcyjna*, 7, 15–26.

Streszczenie

W artykule zaprezentowano rozwój koncepcji driverów Taibiego Kahlera (1975, s. 280–284) i wykazano jej użyteczność w edukacji. Na bazie pracy nad driverami rozwinął się koncept adaptacji osobowości (Joines, Stewart, 2002, s. 4–5) oraz Process Communication Model (Kahler, 2008, s. 1–30; Collignon, 2017, s. XV–XIX) – kompletny model Taibiego Kahlera pozwalający na ocenę osobowości. Model ten pokazuje, w jaki sposób efektywnie komunikować się z uczniami, zależnie od ich struktury osobowości. Pozwala na użycie właściwych drzwi kontaktu, umożliwiających zbudowanie porozumienia (Ware, 1983, s. 11–12, 18). Kluczowe jest rozpoznanie typu bazowego oraz fazy, tj. obecnie doświadczanego typu. Pozwala to na dobór najefektywniejszego kanału komunikacji oraz rozpoznanie kluczowych potrzeb psychologicznych i uwzględnienie ich w procesie nauczania i motywowania (Kahler, 2008, s. 45–81, 111–116; Collignon, 2017, s. 190–192).

Słowa kluczowe: adaptacje osobowości, Process Communication Model, drzwi kontaktu, edukacja, komunikacja.

Kto mówi językiem niezrozumiałym dla nikogo poza nim, nie mówi w ogóle. Mówić – to mówić do kogoś.

Hans Georg Gadamer

Jak mówić, aby zostać dobrze zrozumianym i przekazać treści zgodnie z naszym założeniem? Jak mówić, aby motywować i inspirować swoich uczniów? Nie ma tu jednej uniwersalnej zasady. „Mówić – to mówić do kogoś” – napisał Hans Georg Gadamer, niemiecki filozof i historyk filozofii. To, do kogo mówimy, jest kluczowe. Rozpoznanie preferencji i potrzeb naszego rozmówcy pozwala bowiem nie tylko zbudować skuteczną komunikację, ale też minimalizować napięcie i dystres oraz potencjalne nieporozumienia, do których docelowo

prowadzą (Kahler, 2008, s. 45–49, 157–158). Do takich wniosków doszedł w toku swojej pracy Taibi Kahler – twórca pojęć driver i miniskrypt, zasłużony dla analizy transakcyjnej psycholog kliniczny. Jego dalsza praca nad driverami i miniskryptem doprowadziła do wyodrębnienia sześciu wzorców, które następnie stały się podstawą do sformułowania modelu osobowości (Kahler, Capers, 1974, s. 26–42; Kahler, 1975, s. 280–283; Kahler, 2008, s. 19–20).

W niniejszym artykule przedstawiony zostanie rozwój koncepcji driverów Taibiego Kahlera (1975, s. 280–284), prowadzący do powstania kompleksowego modelu: Process Communication Model (Kahler 2008, s. 1–30; Collignon 2017, s. XV–XIX). Model ten obejmuje skuteczną komunikację, a także wskazuje tzw. drzwi kontaktu, umożliwiające najszybsze zbudowanie porozumienia (Ware, 1983, s. 11–12, 18). Pozwala przez to na dobór adekwatnego kanału komunikacji, stylu komunikatów (preferencji), a także na rozpoznanie charakterystycznych dla danej osoby potrzeb psychologicznych i sekwencji stresu. W artykule wskazano, w jaki sposób elementy te można skutecznie włączyć w proces edukacji (Kahler 2008, s. 45–81, 111–116; Collignon 2017, s. 190–192).

Rozwój pojęcia driverów

Kahler wprowadził do analizy transakcyjnej pojęcie driver (1974, s. 26–42; 1975, s. 280–283; 2008, s. 3–5). Wykazał, że jest pięć driverów – specyficznych ścieżek zachowania, które pozwalają na utrzymanie warunkowej postawy OK-OK, tj. „Ja jestem OK, pod warunkiem że” (driver introjektowany ze stanu Ja Dziecko) lub „Ty jesteś OK, pod warunkiem że” (driver projektowany ze stanu Ja Rodzic):

- 1) jestem / jesteś doskonały(a);
- 2) jestem / jesteś silny(a);
- 3) sprawiam / sprawiasz przyjemność;
- 4) staram się / starasz się;
- 5) spieszę się / spieszysz się.

Kahler kontynuował pracę nad rozwojem koncepcji, szukając powiązań pomiędzy driverami, gramami psychologicznymi, rolą w trójkącie dramatycznym, typem skryptu, uczuciami zastępczymi i zakazami, aż w 1972 roku wyodrębnił, w oparciu o swoje badania, sześć zauważalnych wzorców zachowania. Zakładał wówczas (błędnie, co sam przyznał), że dla każdego z nas charakterystyczny jest jeden z nich. Pracował nad wyodrębnieniem typów osobowości na ich bazie (2008; s. 1–25).

W tym czasie Paul Ware, psychiatra i przyjaciel Taibiego Kahlera, pracował nad koncepcją drzwi kontaktu. Obserwował, co pacjent prezentuje, i podążał za tą wskazówką, aby ustanowić z nim efektywną komunikację, pozwalającą na dalszą pracę terapeutyczną (Ware, 1983, s. 11–13). Określił w ten sposób drzwi kontaktu, obejmujące:

- 1) **drzwi wejściowe** – obszar, w który inwestowana jest największa ilość energii i który równocześnie jest dla danej osoby najbardziej dostępny; jest to obszar, w którym najłatwiej zbudować porozumienie;
- 2) **drzwi docelowe** – obszar, w którym możliwe jest osiągnięcie najefektywniejszej zmiany, jednak aby do niego przejść, należy najpierw ustanowić dobry kontakt i relację z rozmówcą przy użyciu drzwi wejściowych, inaczej nie będzie on chętny do eksplorowania go;
- 3) **drzwi pułapkę** – obszar, w którym rozmówca się zablokuje, szczególnie przy bezpośrednim odwołaniu do niego; najmniej dostępny obszar, w który jednocześnie dana osoba inwestuje minimalną ilość energii, unika go.

Obszarami tymi były myślenie, uczucia i zachowanie. Dla każdego z nas, zdaniem Paula Ware’a, jeden z nich jest preferowanym obszarem do ustanowienia kontaktu – są to drzwi wejściowe. Jego rozpoznanie pozwala na zbudowanie efektywnej komunikacji i przejście następnie do kolejnego, docelowego obszaru, w którym możliwe jest dokonanie najbardziej efektywnych zmian. Należy jednak unikać przy tym poruszania jednego z trzech obszarów, który stanowi pułapkę – odwołanie się do niego zablokuje efektywną komunikację i pracę nad zmianą.

W oparciu o obserwację swoich klientów, Paul Ware wyróżnił sześć adaptacji osobowości powiązanych z ówczesną klasyfikacją DSM oraz określił kolejność poszczególnych drzwi (Ware, 1983, s. 18) (tabela 1).

Tabela 1

Adaptacje osobowości i drzwi kontaktu

	drzwi wejściowe	drzwi docelowe	drzwi pułapka
obsesyjno-kompulsywna	myślenie	uczucia	zachowanie
paranoidalna	myślenie	uczucia	zachowanie
schizoidalna	zachowanie (bierne unikanie)	myślenie	uczucia
bierno-agresywna	zachowanie (bierna agresja)	uczucia	myślenie
histrioniczna* (*wówczas histeryczna)	uczucia	myślenie	zachowanie
antyspołeczna	zachowanie (jawna agresja)	uczucia	myślenie

Źródło: opracowanie własne za: Ware, 1983. s. 18.

Paul Ware i Taibi Kahler pracowali nad swoimi koncepcjami niezależnie, ale po zapoznaniu się z wynikami swoich prac zaczęli współpracować i dzielić się wnioskami (Kahler, 2008, s. 16–19, 30–35, 250–251). Dzięki temu Kahler poszerzył swoje wnioski także o drzwi kontaktu i obszar komunikacji. Finalnie dopracował on swoją koncepcję, nazwaną wówczas Process Therapy Model (2008,

s. 19–24). Potrzebował jednak dalszych badań, aby zwalidować model. Okazja, aby zrobić to rzetelnie, pojawiła się, gdy Kahlera do współpracy zaprosiła NASA. Terry McGuire, wiodący psychiatra NASA, zainteresował się badaniami Kahlera i zaprosił go do wypracowania modelu, który pozwoli rekrutować i szkolić astronautów. Na bazie dotychczasowych wniosków Kahlera i w oparciu o dalsze badania kliniczne powstał Process Communication Model, który pozwala nie tylko rozpoznać preferowany styl komunikacji, ale przede wszystkim określić strukturę osobowości oraz przewidzieć możliwą sekwencję stresu i mechanizm błędu, a także określić potrzeby psychologiczne, których zaspokojenie jest niezbędne, aby powrócić do pozycji OK–OK (Kahler, 2008, s. 25–29). Dla NASA było to cenne źródło wiedzy o tym, jak zaklasyfikować astronautów i w jaki sposób pomóc im powrócić do pozycji OK–OK w przypadku napięć i stresu, szczególnie gdy są już w kosmosie i nie ma możliwości bezpośredniego interweniowania.

Adaptacje osobowości – poboczna gałąź

Wnioskami prezentowanymi przez Ware’a i Kahlera zainteresowali się także Vann Joines i Ian Stewart (Kahler, 2008, s. 31–32; Joines, Stewart, 2002, s. 4–5), którzy rozwinęli elementy koncepcji, wdrożyli do swojej praktyki i wprowadzili swoje nazwy (Joines, Stewart, 2002, s. 7):

- obsesyjno-kompulsywna – odpowiedzialny pracoholik;
- paranoidalna – błyskotliwy sceptyk;
- schizoidalna – kreatywny marzyciel;
- bierno-agresywna – żartobliwy opozycjonista;
- histrioniczna – entuzjastyczny przesadzający;
- antyspołeczna – czarujący manipulator.

Nazwa każdorazowo prezentuje zasób oraz możliwą patologię, powiązaną z daną adaptacją. W procesie pracy z daną osobą kluczowe jest zidentyfikowanie aktywnej adaptacji i dopasowanie do niej stylu komunikacji oraz celu i przebiegu pracy terapeutycznej.

Główne założenia koncepcji wywodzą się z prac Ware’a i Kahlera, jednak Joines i Stewart podzielili adaptacje na działania i przeżycia oraz założyli, że każdy człowiek ma przynajmniej jedną adaptację działania oraz jedną adaptację przeżycia. Adaptacje przeżycia to: kreatywny marzyciel, czarujący manipulator oraz błyskotliwy sceptyk, natomiast adaptacje działania to: żartobliwy opozycjonista, entuzjastyczny przesadzający oraz odpowiedzialny pracoholik (Joines, Stewart, 2002, s. 29–32). Z pomysłem tym nie zgadzał się jednak Taibi Kahler, który w książce *The Process Therapy Model*, wydanej 6 lat po książce Joinesa i Stewarta, krytycznie odnosił się do publikacji Joinesa i Stewarta, podkreślając, że bazuje ona na nieaktualnych wnioskach (2008, s. 30–35). Zamieszcza w niej również, jako załącznik, list Stewarta, w którym przyznaje on, że autorem koncepcji

jest Taibi Kahler i to jego wnioski są aktualne (Joines, Stewart, 2002, s. 261–262). Przyznaje także, że koncepcja zawarta w książce *Personality Adaptations* (2002) jest zdezaktualizowana i wymaga korekty, co zobowiązuje się zrobić w przypadku dalszych publikacji. Należy zatem przyjąć, że to Process Communication Model Kahlera, zaprezentowany w jego dalszych pracach, jest najbardziej aktualny i poparty badaniami.

<p>ODPOWIEDZIALNY PRACOHOLIK (OBSESYJNO-KOMPULSYWNA)</p> <p>PREFEROWANY STYL KOMUNIKACJI ROZMÓWCY: pytający + dyrektywny</p> <p>KLUCZOWY OBSZAR TERAPII: doświadczanie bycia ważnym niezależnie od tego, co robi i od efektywności; nauczenie się bycia</p>	<p>BŁYSKOTLIWY SCEPTYK (PARANOIDALNA)</p> <p>PREFEROWANY STYL KOMUNIKACJI ROZMÓWCY: pytający i dyrektywny</p> <p>KLUCZOWY OBSZAR TERAPII: wyrażenie strachu, doświadczenie wsparcia i inkorporowanie ochrony, aby odpuścić kontrolę</p>	<p>KREATYWNY MARZYCIEL (SCHIZOIDALNA)</p> <p>PREFEROWANY STYL KOMUNIKACJI ROZMÓWCY: dyrektywny</p> <p>KLUCZOWY OBSZAR TERAPII: wyrażanie własnych oczekiwań i emocji oraz uznanie, że są one równie ważne jak potrzeby innych</p>
<p>ENTUZJASTYCZNY PRZESADZAJĄCY (HISTRIONICZNA)</p> <p>PREFEROWANY STYL KOMUNIKACJI ROZMÓWCY: troskliwy + emocjonalny</p> <p>KLUCZOWY OBSZAR TERAPII: odzyskanie własnej mocy; konstruktywne korzystanie ze złości, aby postawić zdrowe granice innym</p>	<p>ŻARTOBLIWY OPOZYCJONISTA (BIERNO-AGRESYWNA)</p> <p>PREFEROWANY STYL KOMUNIKACJI ROZMÓWCY: emocjonalny (żartobliwy)</p> <p>KLUCZOWY OBSZAR TERAPII: doświadczenie akceptacji; przyzwolenie na proszenie zamiast czekania; współpraca z innymi zamiast walki</p>	<p>CZARUJĄCY MANIPULATOR (ANTYSPOLECZNA)</p> <p>PREFEROWANY STYL KOMUNIKACJI ROZMÓWCY: emocjonalny troskliwy dyrektywny</p> <p>KLUCZOWY OBSZAR TERAPII: współpraca zamiast manipulacji; tworzenie więzi; doświadczenie bliskości, która nie zabiera wolności</p>

Ryc. 1

Adaptacje osobowości (opracowanie własne za: Joines, Stewart, 2002, s. 72–96).

Co ciekawe, wśród praktyków analizy transakcyjnej Process Communication Model jest mniej znany niż koncept adaptacji osobowości Joinesa i Stewarta. Być może dlatego, że Kahler przestał identyfikować się z analizą transakcyjną, a o swoim modelu mówi, że choć wywodzi się on z analizy transakcyjnej, to aktualnie nie jest już jej częścią – stanowi odrębny model, którego nauczanie nie wymaga powiązania z analizą transakcyjną (Lefeuvre, 2010, s. 119–125).

Process Communication Model

W oparciu o zrealizowane badania kliniczne Kahler wykazał, że istnieje sześć typów osobowości – pokrywają się one z ww. badaniami Ware'a (Kahler, 2008,

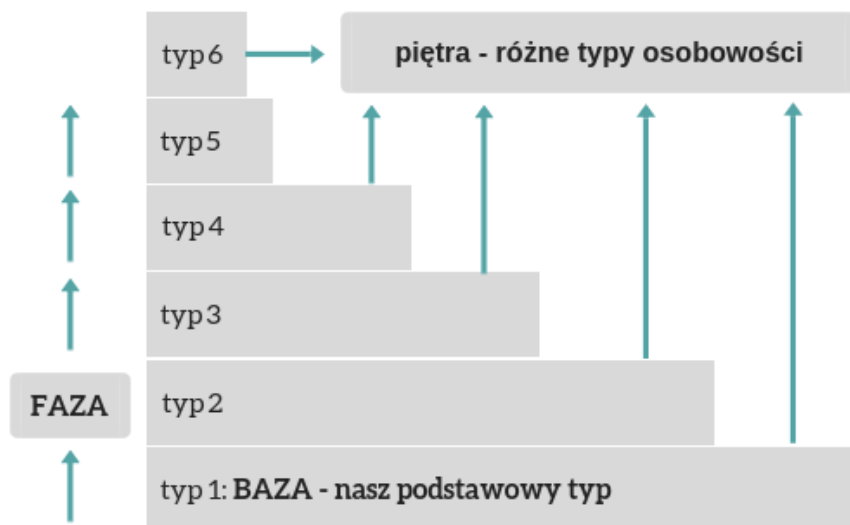
s. 17–18). Kahler skoncentrował się jednak na pozytywnych aspektach funkcjonowania. W swoim modelu nie badał zatem patologii ani nie definiował, czy osoba badana jest zdrowa, czy też posiada jakieś zaburzenia. Z tego względu zmienił nazwy tak, aby nie odnosiły się one do DSM, ani też nie sugerowały potencjalnej patologii:

- Myśliciel (z ang. *Thinker*) – w oparciu o adaptację obsesyjno-kompulsywną;
- Nieugięty (z ang. *Persister*) – w oparciu o adaptację paranoidalną;
- Marzyciel (z ang. *Imaginer*) – w oparciu o adaptację schizoidalną;
- Rebeliant (z ang. *Rebel*) – w oparciu o adaptację bierno-agresywną;
- Harmonizujący (z ang. *Harmonizer*) – w oparciu o adaptację histrioniczną;
- Promotor (z ang. *Promoter*) – w oparciu o adaptację antyspołeczną.

Każdy z powyższych typów posiada swoją charakterystykę: mocne strony, potrzeby psychologiczne, sekwencję stresu i mechanizm błędu, a także preferowaną percepcję i styl komunikacji (Collignon, Legrand, Parr, 2012, s. 20–22). Co ważne, nikt z nas nie jest jednym określonym typem. Każdy ma strukturę złożoną ze wszystkich sześciu typów, jednak w różnym natężeniu (Collignon, 2017, s. 21–26). To jest podstawowa różnica w stosunku do koncepcji adaptacji osobowości. W myśl Process Communication Model jeden z typów jest naszą bazą – najbardziej dostępnym typem, który określa naszą preferowaną percepcję, kanał komunikacji, preferowane środowisko oraz sposób zarządzania (Collignon, Legrand, Parr, 2012, 57–69). Mamy jednak dostęp do wszystkich pozostałych typów, choć w różnym stopniu. Im mniejszy dostęp do danego typu, tym trudniej jest nam pozostawać w energii z nim związanej i tym samym rzadko komunikujemy się w stylu charakterystycznym dla danego typu. Jednocześnie osoby, których baza jest naszym najmniej dostępnym typem, odbieramy jako najmniej do nas pasujące i najczęściej doświadczamy nieporozumień w kontakcie z nimi, chyba że nauczymy się dopasowywać wzajemnie do swoich preferencji i potrzeb.

Głównym założeniem modelu jest rozwijanie świadomego dostępu do wszystkich typów tak, aby wybierać styl komunikacji dopasowany do preferencji naszego rozmówcy, oraz tak, aby rozumieć potrzeby psychologiczne swoje oraz innych i ograniczać tym samym wchodzenie w negatywną sekwencję stresu. Możemy mieć dostęp do każdego z typów i komunikować się w adekwatnym do niego stylu, jednak potrzebujemy do tego pozostawać w naszej pozycji OK–OK, co z kolei wymaga adekwatnego zadbania o swoje potrzeby psychologiczne. Rozpoznanie preferencji własnych oraz rozmówcy ułatwia zbudowanie porozumienia i efektywną komunikację, a świadomość potrzeb psychologicznych umożliwia adekwatne reagowanie w sytuacji stresu i braku porozumienia.

W myśl założeń modelu posiadamy również fazę – aktualnie najbardziej aktywny typ, który określa nasze potrzeby psychologiczne oraz sekwencję stresu. Faza może zmieniać się w toku życia – jest to związane ze zmaganiem się ze specyficznym dla danego typu obszarem rozwojowym (Collignon, 2017, s. 31).



Ryc. 2

Struktura osobowości według Process Communication Model (opracowanie własne za: Kahler, 2008, s. 54–55).

Z NASA pod dachy szkół

Jak w praktyce edukacji można wykorzystać model rozwijany dla NASA? Rozpoznając bazę oraz fazę uczniów i dopasowując:

- styl komunikacji do bazy – w oparciu o preferowany kanał komunikacji i percepcję;
- sposób motywacji do fazy – w oparciu o najbardziej aktywne potrzeby psychologiczne (Collignon, 2017, s. 190–192).

Uczniowie z bazowym typem Myśliciel uczą się najchętniej w oparciu o strukturyzowanie danych. Lubią analizować fakty i zestawiać je. Porządkują dane i informacje, często podsumowują. W ich wypowiedzi najczęściej słychać odniesienia do ich ulubionej percepcji: myślenia, np. „myślę, że”, „co?”, „kto?”, „przeanalizujmy to”. Nawiązanie porozumienia będzie najefektywniejsze, gdy nauczyciel będzie mówił preferowanym przez te osoby językiem, tj. będzie pytał o dane i fakty, zapraszając ucznia do dalszego myślenia. Dla tego ucznia ważne będzie także, aby uzyskać uznanie za swoją sumienną pracę oraz aby wywiązywać się z ustalonych terminów i określonych ram czasowych. Motywujące będzie zatem chwalenie logicznego myślenia, uporządkowania i terminowości. Zwykle osoby te dobrze odnajdują się w systemie szkolnym, który preferuje ten styl funkcjonowania (Collignon, 2017, s. 190–191).

Tabela 2

Process Communication Model

	preferowana percepcja (baza)	preferowany styl kontaktu (baza)	potrzeba psychologiczna (faza)
Myśliciel (z ang. Thinker)	myślenie	pytanie odnoszące się do myślenia	rozpoznanie pracy struktura czasu
Nieugięty (z ang. Persister)	opinie	pytanie odnoszące się do opinii	rozpoznanie pracy rozpoznanie opinii
Marzyciel (z ang. Imaginer)	refleksja	dyrektywny w odniesieniu do refleksji	samotność
Rebeliant (z ang. Rebel)	reakcja (lubię / nie lubię)	z emocjami, zabawowy	zabawowy kontakt
Harmonizujący (z ang. Harmonizer)	uczucia	troskliwy i wspierający	rozpoznanie osoby sensoryczność
Promotor (z ang. Promoter)	akcja	dyrektywny odnoszący się do akcji i korzyści	akcja

Źródło: opracowanie własne za: Collignon, Legrand, Parr, 2012, s. 95, 115, 120).

Gdy pojawia się stres i reakcja na niego następuje z fazy Myśliciela, można spodziewać się, że osoba ta zaprezentuje driver bądź doskonały introjektowany, tj. Jestem OK, tylko jeśli jestem doskonały(a). Będzie się to objawiało nadmiernym staraniem, aby wykonać zadanie perfekcyjnie lub jak najdokładniej wytłumaczyć jakieś zagadnienie. Charakterystyczne są długie wypowiedzi, liczne wtrącenia, nadmiernie specjalistyczne słownictwo. Jeśli osoba ta nie powróci do pozycji OK–OK, przejdzie do drugiego stopnia sekwencji stresu i założy maskę atakującego: będzie się krytycznie odnosić do innych, zarzucając im szczególnie brak zdolności do logicznego myślenia (Collignon, Legrand, Parr, 2012, s. 173–174).

Uczniowie z bazowym typem Nieugięty uczą się najchętniej w oparciu o wyrażanie i słuchanie opinii. Lubią ustosunkowywać się do wartości danej informacji lub oceniać jej zgodność z ich systemem wartości, chętnie też dyskutują z nauczycielem o jego punkcie widzenia. W wypowiedzi najczęściej słychać odniesienia do ich ulubionej percepcji: opinii, np. „moim zdaniem”, „uważam, że”, „powinniśmy wziąć pod uwagę”, „warto”, „ważne”. Najłatwiej będzie ustanowić z nimi pozytywny kontakt, pytając o ich opinię i szczerze dzieląc się swoim zdaniem, zapraszając jednocześnie do rozmowy. Dla tego ucznia ważne będzie, aby uzyskać uznanie nauczyciela za swoje opinie i umiejętność ich wyrażania oraz za wysoką jakość pracy. Motywująca będzie zatem pochwała za zdecydowaną opinię i jej przejrzyste zaprezentowanie oraz za wartościową pracę. Zwykle osoby te także dobrze odnajdują się w systemie szkolnym, który preferuje również ten rodzaj funkcjonowania (Collignon, 2017, s. 190–191).

Gdy pojawia się stres i reakcja na niego następuje z fazy Nieugiętego, można spodziewać się, że osoba ta zaprezentuje driver bądź doskonały projektowany, tj. Jesteś OK, tylko jeśli jesteś doskonały(a). Będzie się to objawiało oczekiwaniem wysokich standardów moralnych od innych, najczęściej zgodnych z własnym stanowiskiem. Jeśli osoba ta nie powróci do pozycji OK–OK, przejdzie do drugiego stopnia sekwencji stresu i założy maskę atakującego: będzie się krytycznie odnosić do osób, które mają inne stanowisko, zarzucając im brak zaangażowania w sprawę lub brak wystarczająco wysokich standardów (Collignon, Legrand, Parr, 2012, s. 173–174).

Uczniowie z bazowym typem Marzyciel uczą się najchętniej, rozważając w swojej głowie różne możliwości, rzadko jednak z własnej inicjatywy dzielą się swoimi przemyśleniami. Są raczej powściągliwi w wypowiedziach, a ich słowa często odnoszą się do refleksji – operacji w głowie, np. „przyszło mi do głowy”, „jest wiele opcji”, „widzę w głowie taki obraz”. Najefektywniejszy styl kontaktu to dyrektywne odniesienie się do refleksji tak, aby zaprosić do jej wyrażenia, np. „rozważ opcje, które widzisz, po przerwie wrócimy do nich i powiesz nam o dwóch kluczowych”. Dla tego ucznia ważne będzie, aby mieć nieco czasu dla siebie. Motywujące będą zadania, które można zrealizować samodzielnie w przyjemny dla tej osoby sposób. Chętniej będzie wykonywał indywidualne projekty, a zadanie związane z ekspozycją społeczną czy pracą pod presją czasu mogą być dla niego szczególnie stresujące. Mimo to osoby te także zwykle dobrze odnajdują się w systemie szkolnym, choć zwykle nie są to klasowe gwiazdy, a raczej osoby trzymające się na uboczu (Collignon, 2017, s. 190–191).

Gdy pojawia się stres i reakcja na niego następuje z fazy Marzyciela, można spodziewać się, że osoba ta zaprezentuje driver bądź silny introjektowany, tj. Jestem OK, tylko jeśli jestem silny(a). Będzie się to objawiało wycofywaniem z aktywności i zachowywaniem swoich refleksji dla siebie. Jeśli osoba ta nie powróci do pozycji OK–OK, przejdzie do drugiego stopnia sekwencji stresu i założy maskę ofiary: zacznie się coraz bardziej wycofywać z kontaktu z innymi osobami i znikać ze wspólnej przestrzeni (Collignon, Legrand, Parr, 2012, s. 173–174).

Uczniowie z bazowym typem Rebeliant uczą się najchętniej w oparciu o swoje reakcje nt. materiału. Jest fajny albo niefajny, angażujący albo nudny. Osoby te mają dużo energii, chętnie się bawią i potrzebują kreatywnej stymulacji, aby zaangażować się w naukę. Ich słowa odnoszą się najczęściej do tego, jakie coś jest oraz jak na to reagują: „ekstra”, „nieee, nie lubię tego, to nie dla mnie”. Częste są też ekspresyjne i kolokwialne wyrażenia. Zbudowanie kontaktu będzie możliwe przy użyciu zabawowego stylu, odnoszącego się do reakcji, np. „też to uwielbiam!”, „zrobimy teraz coś fajnego”. Dla tego ucznia ważne będzie, aby dobrze się bawić i eksperymentować, aby na zajęciach działo się coś ciekawego i angażującego. Motywujące będzie zatem angażowanie ucznia w zabawowe aktywności i dawanie przestrzeni na ten rodzaj kontaktu w czasie zajęć. W innym przypadku może być sfrustrowany i rozproszony, ponieważ jego potrzeba zabawowego kontaktu nie będzie zaspokojona. Na zajęciach wymagających kreatywności i umożliwiających swobodny kon-

takt z innymi uczniami, osoby te czują się bardzo dobrze, trudno im jednak zachować skupienie na lekcjach o innym charakterze. Można to jednak wzmocnić, dbając o zaangażowanie ucznia w ciekawe aktywności pomiędzy lekcjami, co pozwoli na naładowanie baterii na czas lekcji (Collignon, 2017, s. 190–191).

Gdy pojawia się stres i reakcja na niego następuje z fazy Rebelianta, można spodziewać się, że osoba ta zaprezentuje driver staraj się introjektowany, tj. Jestem OK, tylko jeśli się staram. Będzie się przejawiał dużym zaangażowaniem i wysiłkiem włożonym w zrozumienie jakiejś sprawy, ale bezskutecznie. Osobie tej trudno będzie coś zrozumieć, nie będzie mogła nadażyć, mimo że ma zasoby, aby podążać za materiałem. Będzie rozproszona, zacznie rozmawiać z innymi uczniami, manipulować różnymi przedmiotami, aby się dostymulować. Jeśli osoba ta nie powróci do pozycji OK–OK, przejdzie do drugiego stopnia sekwencji stresu i założy maskę obwiniającego: zacznie obwiniać o swoje niepowodzenia innych, często w bierno-agresywny, niejawny sposób – wszczynając plotki i nastawiając innych członków grupy przeciwko nauczycielowi lub innym osobom (Collignon, Legrand, Parr, 2012, s. 173–174).

Uczniowie z bazowym typem Harmonizujący uczą się najchętniej w oparciu o swoje emocje. Postrzegają rzeczywistość przez ich pryzmat, stąd na bieżąco sprawdzają, jak się czują w danej sytuacji. Osoby te mają dużo ciepła i gotowości do troski o innych. Chętnie wspierają innych i dopasowują się do potrzeb grupy. W słowach odnoszą się najczęściej do emocji: „czuję, że”, „miło / niemiło”. Najefektywniejszy styl kontaktu to ciepłe i troskliwe odnoszenie się do emocji. Uczniowie ci uczą się często, aby sprawić przyjemność nauczycielowi lub rodzicom, starają się także zachowywać grzecznie i miło dla innych. Dbają również o przyjemny wygląd otoczenia, często troszczą się o kwiaty i różne dekoracje wnętrza. Dla tego ucznia ważne będzie, aby mieć dobry, osobisty kontakt z nauczycielem – poczucie relacji i więzi. Będzie chciał być doceniony jako osoba, a nie tylko za osiągnięte wyniki. Motywujące będzie dla niego zatem budowanie ciepłej relacji i osobiste zainteresowanie tym, co się u niego dzieje (Collignon, 2017, s. 190–191).

Gdy pojawia się stres i reakcja na niego następuje z fazy Harmonizującego, można spodziewać się, że osoba ta zaprezentuje driver sprawiaj przyjemność introjektowany, tj. Jestem OK, tylko jeśli sprawiam przyjemność. Będzie się to objawiało nadmiernym przystosowywaniem się do potrzeb i oczekiwań innych, przy jednoczesnym umniejszaniu siebie. Jeśli osoba ta nie powróci do pozycji OK–OK, przejdzie do drugiego stopnia sekwencji stresu i założy maskę ofiary: zacznie popełniać drobne błędy i przeżywać reakcję innych jako odrzucenie (Collignon, Legrand, Parr, 2012, s. 173–174).

Uczniowie z bazowym typem Promotor uczą się najchętniej w oparciu o akcję i korzyści. Interesują ich konkretne, duże osiągnięcia. Osoby te mają dużo energii i często pożytkują ją, aby zdobyć jakieś ważne wyróżnienie. Ich słowa odnoszą się najczęściej do akcji, działania i korzyści: „zdobędę” „dosyć rozmawiania, do dzieła”. Zbudowanie kontaktu będzie możliwe przy użyciu dyrektyw-

nego kanału odnoszącego się do akcji i korzyści. Dla tego ucznia ważna jest ekscytacja i osiągnięcia, dlatego warto angażować go w różnego rodzaju prestiżowe konkursy i wyzwania, także w aktywności sportowe. Główną siłą napędową będzie dla niego korzyść osiągnięta z jakiegoś działania (Collignon, 2017, s. 190–191).

Gdy pojawia się stres i reakcja na niego następuje z fazy Promotora, można spodziewać się, że osoba ta zaprezentuje driver bądź silny projektowany, tj. Jesteś OK, tylko jeśli jesteś silny(a). Będzie się to objawiało atakiem, w którym druga strona będzie miała poczucie, że musi się bronić. Jeśli osoba ta nie powróci do pozycji OK–OK, przejdzie do drugiego stopnia sekwencji stresu i założy maskę obwiniającego: zacznie manipulować sytuacją i osobami oraz naginać zasady, obwiniając za sytuację innych członków grupy lub nauczyciela (Collignon, Legrand, Parr, 2012, s. 173–174).

Preferowany kanał kontaktu i percepcja związane są z naszą bazą, natomiast potrzeby psychologiczne i sekwencja stresu – z fazą. Warto pamiętać, że faza może się zmieniać w toku życia. W związku z tym ważne jest obserwowanie bazy i jej przejawów, ale także weryfikowanie, czy przypadkiem w danym momencie dla jakiejś osoby inne potrzeby psychologiczne nie stają się ważniejsze. Można to łatwo rozpoznać, obserwując sekwencję stresu.

Uważny nauczyciel będzie dostrzegał preferencje swoich uczniów. Jeśli dopasuje swój styl nauczania i komunikacji do potrzeb poszczególnych uczniów, znajdzie sposób na zaangażowanie i zmotywowanie każdego z nich. Kiedy zauważy, że uczeń prezentuje warunkową postawę OK, a zatem uruchamia driver – zareaguje adekwatnie, gdy dopasuje styl wypowiedzi do preferencji ucznia, wybierając właściwy kanał komunikacji i percepcję. Pomoże to uczniowi powrócić do pozycji OK–OK i zatrzymać sekwencję stresu. Gdy jednak nauczyciel zobaczy, że uczeń prezentuje już drugi stopień sekwencji stresu, zareaguje adekwatnie, gdy odniesie się do potrzeb psychologicznych ucznia, tj. zadba o to, aby uczeń mógł je zrealizować w pozytywny sposób, przez co przestanie je zaspokajać negatywnie i powróci do pozycji OK–OK (Collignon, Legrand, Parr, 2012, s. 183–184).

Podsumowanie

Process Communication Model jest cennym narzędziem wspierającym warsztat pracy nauczyciela. Pokazuje, jak zindywidualizować podejście do ucznia w oparciu strukturę jego osobowości. Pozwala przez to na dobór metod aktywizacji i motywacji adekwatnych do potrzeb poszczególnych osób. Rozpoznanie właściwych drzwi kontaktu (Ware, 1983, s. 11–12, 18), w Process Communication Model ściśle związanych z typem bazowym, ułatwia zbudowanie porozumienia. Jasne staje się wówczas, jakiego kanału komunikacji oraz słów najlepiej użyć, aby dopasować się do preferencji ucznia. Ponadto znajomość bazy pozwala nauczycielowi rozpoznać także, w jakim środowisku lubi pracować dany uczeń oraz jaki styl nauczania najbardziej lubi. Co więcej, rozpoznanie fazy

umożliwia także uzyskanie wiedzy o motywatorach oraz możliwej sekwencji stresu, a zatem pozwala nauczycielowi umiejętnie mobilizować ucznia do nauki oraz reagować na pierwsze sygnały stresu i minimalizować jego negatywne skutki (Kahler 2008, s. 45–81, 111–116; Collignon 2017, s. 190–192). Czynniki te wspierają proces nauczania i znacząco poprawiają jakość nauczania.

Bibliografia

- Collignon, G. (2017). *The Art of adaptive communication*. Hot Springs: Kahler Communications, Inc.
- Joines, V., Stewart, I. (2002). *Personality Adaptations*. Kegworth and North Carolina: Lifespace Publishing and Chapel Hill.
- Kahler, T., Capers, H. (1974). The Miniscript. *Transactional Analysis Journal*, 4 (1), 26–42, <https://doi.org/10.1177/036215377400400110>.
- Kahler, T. (1975). Drivers: The Key to the Process of Scripts. *Transactional Analysis Journal*, 5 (3), 280–284, <https://doi.org/10.1177/036215377500500318>.
- Kahler, T. (2008). *The Process Therapy Model*. Little Rock: Taibi Kahler Associates, Inc.
- Lefevre, J. (2007). *Discover Process Communication*. Dunod, Paris: Kahler Communication Europe.
- Ware, P. (1983). Personality Adaptations (Doors to Therapy). *Transactional Analysis Journal*, 13 (1), 11–19, <https://doi.org/10.1177/036215378301300104>.
- Collignon, G., Legrand, P., Parr, J. (2010). *Parlez-vous Personality? Process Communication for Coaches*. Paris: Kahler Communication Europe.

Process Communication Model – an effective tool supporting education

Summary

The purpose of this article is to show the development of Taibi Kahler's driver concept model (1975, pp. 280–284) and to demonstrate its usefulness. Research on drivers has provided the basis for developing the concept of personality adaptation (Joines, Stewart, 2002, pp. 4–5) and the Process Communication Model (Kahler, 2008, pp. 1–30; Collignon, 2017, pp. XV–XIX) – a complete model by Taibi Kahler, which allows for assessing personality. This model shows how to communicate with students effectively, in relation to their personality structure. It allows for using the right contact door to build a consensus (Ware, 1983, p. 11–12, 18). It is essential to recognize the type of Base and Phase, i.e. the currently experienced type, which allows for choosing the most effective communication channel, identifying the key psychological needs and including them in the process of teaching and motivating (Kahler, 2008, p. 45–81, 111–116; Collignon, 2017, p. 190–192).

Keywords: personality adaptation, Process Communication Model, contact doors, education, communication.