



Krzysztof T. Piotrowski,
Agnieszka Sokołowska,
Joanna Jadach,
Joanna M. Łukasik.

*Aplikacja i materiały do
innowacji: Symulacja VR
rozmowy nauczyciela z
rodzicem ucznia. 2025.*

Udostępnione na licencji

[CC BY 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)



**ROZMOWA
Z RODZICEM
• VR •**

PIGUŁKA WIEDZY 1VR - Asertywność

Materiały dla prowadzących – materiał podstawowy

Projekt: POPOJUTRZE 3.0 – KSZTAŁCENIE o nr FERS.05.01-IZ.00-0007/23



Fundusze Europejskie
dla Rozwoju Społecznego



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



SENSE

W tej **Pigułce Wiedzy** skupimy się na tym, jak komunikować się z rodzicem ucznia, by zwiększyć szansę na skuteczne osiągnięcie zaplanowanych celów. Podpowiemy, jak:

- **formułować konstruktywne komunikaty „JA”,**
- **myśleć asertywnie**, wspierając skuteczną komunikację,
- **formułować asertywne wypowiedzi**, aby wyjaśnić swój punkt widzenia i ukierunkować rozmowę na problem – model komunikacji FOU.



Różnice między komunikatem „JA” a „TY”

- **Komunikat „JA”**: skupia się na odczuciach i potrzebach osoby mówiącej, np. „Martwię się, że Filip ma trudności z matematyką”.
- **Komunikat „TY”**: może brzmieć jak oskarżenie, np. „Nie poświęcają Państwo wystarczająco dużo czasu na naukę z Filipem”.

Przykłady do ćwiczeń:

- **Komunikat „TY”**: „Nie sprawdzacie Państwo, czy Rafał przygotowuje się do lekcji”.
- **Komunikat „JA”**: „Zauważyłam, że Rafał często przychodzi nieprzygotowany. Czy moglibyśmy wspólnie wypracować jakieś sposoby na skuteczne wsparcie Rafała w domu?”.



Podstawy skutecznej komunikacji - komunikaty JA i TY

Dla Twojej wiedzy

Niewielkie, wydawałoby się, zmiany w wypowiedzi mogą przekładać się na różnice w odbiorze komunikatu i na reakcje rozmówców.

Wypowiedzi oceniające zachowania odbiorcy są bardzo często odbierane nie jako informacja zwrotna, lecz jak atak. W efekcie często wywołują reakcje obronne u rozmówcy – pobudzając emocjonalnie obie strony i tym samym odwracając uwagę rozmówców od problemu i poszukiwania jego rozwiązań.

Zmiana perspektywy wypowiedzi, przez wskazanie, co myśli i czuje nadawca o danej sytuacji, mocno osłabia reakcje obronne. Ten efekt jest obserwowany w kontrolowanych badaniach psychologicznych.

Rogers SL, Howieson J, Neame C. (2018). I understand you feel that way, but I feel this way: the benefits of I-language and communicating perspective during conflict. *PeerJ* 6:e4831



Podstawy skutecznej komunikacji - myślenie asertywne

O tym opowiedz!

Asertywność to nie tylko umiejętność komunikowania się, to sposób myślenia o **swoich prawach i o prawach innych osób.**

1. Masz **prawo do wyrażania swoich opinii, potrzeb, uczuć - dopóki nie ranisz nikogo** innego.
2. Masz prawo do **dbania o swoją godność** poprzez asertywne zachowania, nawet w przypadku, gdy jest to raniące dla kogoś innego, **dopóki twoje intencje nie są agresywne**, a asertywne.
3. Masz **prawo do wyrażania próśb** do innych osób, dopóki akceptujesz to, że **druga osoba może odmówić.**
4. Między ludźmi zdarzają się sytuacje, w których ich prawa nie są jasne. Zawsze masz jednak **prawo do dyskusowania i wyjaśniania problemu z drugą osobą.**
5. Masz prawo (**nie obowiązek**) do **korzystania ze swoich praw.** Jeżeli tego nie robisz, zgadzasz się na to, że mogą ci zostać odebrane.



Fensterheim, H. (1971). *Help without psychoanalysis*. New York: Stain and Day

Podstawy skutecznej komunikacji - myślenie asertywne

O tym opowiedz!

	Komunikat agresywny	Komunikat asertywny	Komunikat uległy
Cel	Zdominować rozmówcę, narzucić swoje zdanie, obrazić	Wyrazić swoje potrzeby i uczucia w sposób szanujący innych	Uniknąć konfliktu, zrezygnować ze swoich potrzeb
Słowa kluczowe	"Ty zawsze...", "Nigdy...", "Musisz...", "Ty jesteś...", "Zawsze robisz..."	„Postanowiłam/em, że”, "Chcę...", "Moim zdaniem..."	"Przepraszam, że...", "Może to ja coś źle zrobiłam/zrobiłem", "Dobrze, jak chcesz"
Ton głosu	Głośny, ostry, sarkastyczny	Spokojny, pewny siebie	Niepewny
Język ciała	Wskazywanie palcem, zaciskanie pięści, nachylenie się nad rozmówcą	Otwarta postura, kontakt wzrokowy, gestykulacja kontrolowana	Unikanie kontaktu wzrokowego, skulone ramiona



Podstawy skutecznej komunikacji - model FUO

O tym opowiedz!

Dla tworzenia komunikatu asertywnego i nastawionego na współpracę, opracowano model tworzenia wypowiedzi FUO.

UWAGA! Czasem dodaje się etap „K” – wtedy jest to model FUKO.

FAKTY



Opisanie konkretnych obserwacji bez interpretacji.

Komunikat JA

UCZUCIA (lub USTOSUNKOWANIE SIĘ)



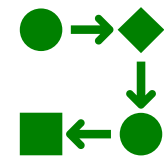
Wyrażenie **swych odczuć** i emocji związanych z zaistniałą sytuacją

(KONSEKWENCJE)



Omówienie wpływu zachowania.
Określenie możliwych konsekwencji wychowawczych.

OCZEKIWANIA



Sformułowanie konkretnych oczekiwań na przyszłość, określenie najbliższych działań.



Podstawy skutecznej komunikacji - model FU(K)O

O tym opowiedz!

Przykłady zastosowania FU(K)O:

F: Państwa syn dobrze czuje się w ławce z Tomkiem, ale niestety często rozmawiają podczas zajęć. To rozprasza innych uczniów.

U: Jest mi przykro, bo mimo wielokrotnego upominania nie zmienił zachowania.

(K): Nie chcę ich rozdzielać, ale jeśli sytuacja się będzie powtarzać, przesadzę ich.

O: Liczę na Państwa wsparcie w rozmowie z synem o szacunku dla zasad w klasie.

F: Zauważyłem, że Państwa córka, mimo ewidentnych zdolności matematycznych, nie chce wziąć udziału w konkursie.

U: Martwię się, bo może to być związane z lękiem przed niepowodzeniami.

(K): To może wpłynąć na jej postępy i motywację do dalszej pracy.

O: Chciałbym, byśmy teraz zastanowili się, jak możemy jej pomóc.



Podstawy skutecznej komunikacji - źródła modelu FUKO: 4Fs

Dla Twojej wiedzy

Skąd wziął się model FUKO?

Prawdopodobnie jest to spolszczona wersja modelu opracowanego przez praktyka edukacji na świeżym powietrzu (*outdoor education*) Rogera Greenawaya. W 1993 opisał cykl czterech etapów refleksji – jako sposób podsumowania zajęć. Cykl ten określił jako **4Fs**:

4Fs: Facts ->	Feelings ->	Findings ->	Futures
Co się stało?	Jak się z tym czujesz?	Czego się nauczyłeś z tych faktów i uczuć?	Jakie są twoje oczekiwania?

FUKO: Fakty -> Uczucia -> Konsekwencje -> Oczekiwania

Jak widać, polska wersja zmienia refleksję nad tym, co się stało, na szukanie konsekwencji.



Greenaway, R. (1993). *PLAYBACK: A Guide to Reviewing Activities*. Edynburg: Endeavour Scotland

Podstawy skutecznej komunikacji

- źródła modelu FOU: PBP

Dla Twojej wiedzy

Podobna do FOU jest także struktura komunikatu zaproponowana przez Marshalla Rosenberga jako podstawa modelu „**Porozumienia bez przemocy**” (**PBP**). W porównaniu z FUKO nie znajdziemy tu odniesień do konsekwencji (chyba że będziemy mówić o konsekwencjach niezaspokojenia potrzeb). Dlatego **PBP możemy raczej porównać do modelu FOU**, przy czym Oczekiwania byłyby rozbite na Potrzeby i Prośbę.

<u>PBP</u> : Spostrzeżenie ->	Uczucia ->	Potrzeby ->	Prośba
Co się stało?	Jak się z tym czujesz?	Czego potrzebujesz	Co ma się zmienić?

<u>FUO</u> : Fakty ->	Uczucia ->	Oczekiwania
--	----------------------	--------------------



Rosenberg, M.,B. (2003). *Porozumienie bez przemocy. O języku serca*. Warszawa: Jacek Santorski & CO

Zadanie 3a – KLUCZ

Ćwiczenie

Sytuacje:	Wypowiedzi agresywne	Wypowiedzi asertywne	Wypowiedzi uległe
Rodzic prosi o rozreklamowanie wśród uczniów kursu, dotyczącego stylów uczenia. Nauczyciel odmawia.	A (1)	B (9)	C (4)
Nauczyciel prosi rodzica o zakup nowego instrumentu (skrzypce) dla ucznia, bo poprzedni jest już za mały.	D (8)	E (5)	F (3)
Nauczyciel informuje rodzica o tym, że uczennica w konkursie matematycznym dostała wyróżnienie.	G (7)	H (2)	I (10)
Nauczyciel informuje rodzica, że jego syn ma wiele nieusprawiedliwionych nieobecności.	J (6)	K (pomysł studentów)	L (pomysł studentów)
Rodzic uważa, że nauczyciel jest niekompetentny. Nauczyciel nie zgadza się z tą opinią.	Ł (pomysł studentów)	M (pomysł studentów)	N (pomysł studentów)

Podstawy skutecznej komunikacji nauczyciela z rodzicem ucznia - literatura

Dla Twojej wiedzy



Polecana literatura:

Alberti, R., Emmons, M. (2021). *Asertywność. Sięgaj po to czego chcesz, nie raniąc innych*. Sopot: GWP

Fijewska-Król, M. (2000). *Stanowczo, łagodnie, bez lęku*. Wydawnictwo W.A.B. Warszawa

Mietzel, G. (2002). *Psychologia kształcenia*. Gdańsk: GWP

Radłowski, G. (2022). *Sztuka feedbacku*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN

Rosenberg, M., B. (2025). *Porozumienie bez przemocy. O języku życia*. Warszawa: Czarna Owca

Teasdale, J., Williams, M., Segal, Z. (2016). *Praktyka uważności*. Kraków: Wydawnictwo UJ



Przygotowanie do rozmowy: - test wiedzy – Karta Pracy TESTY str. 3

Test wiedzy

Zaznacz jedną poprawną odpowiedź.

1. Zamień poniższe sformułowania na komunikaty spełniające kryteria komunikatów „JA”:

Tomek jest niepunktualny.

Jest Pani osobą niewiarygodną.

Jak czytasz na głos, to nic się nie da zrozumieć!

2. Opisz elementy modelu FUO

F _____

U _____

O _____

3. Jakie zachowanie najlepiej opisuje osobę asertywną?

- a. Uleganie wszystkim prośbom, aby unikać konfliktu.
- b. Wchodzenie w agresywne spory, aby zawsze postawić na swoim.
- c. Umiejętne wyrażanie własnego zdania przy jednoczesnym szanowaniu cudzych praw i opinii.
- d. Ignorowanie swoich własnych potrzeb, by dostosować się do innych.

Przygotowanie do rozmowy - test wiedzy – KLUCZ

Test wiedzy

Klucz odpowiedzi

2 — Fakty, Uczucia (Ustosunkowanie), Oczekiwania

3 — C





**W kartach
pracy 1VR**

1. Sprawdź, czy osoby uczące się umieją rozróżnić komunikaty JA i TY.
2. Sprawdź, czy osoby uczące się umieją formułować komunikat FUO.