

mgr Iwona Rzańska
nauczyciel mianowany
Szkoły Podstawowej nr 3
w Rogoźnie

Porozumiewanie się jako niezbędny warunek życia ludzkiego

Na temat porozumiewania pisze się ostatnio bardzo wiele. Różne pedagogiki stawiają sobie za cel odnalezienie właściwej drogi interpretowania celów kształcenia i wychowania. Edukacja ulega wielu przeobrażeniom. Jedną z pedagogik, która ukazuje nauczyciela w innym świetle niż dotychczas, jest pedagogika humanistyczna. Poszukuje ona źródeł koncepcji celów w psychologicznym ujęciu. Z kolei w pedagogice egzystencjalnej zasadniczym kryterium jest dialog i przeżycie. To właśnie on tworzy podstawę poszukiwań nowych rozwiązań. Może on być realizowany przez dwie lub więcej osób. W środowisku szkolnym są nimi: nauczyciel, uczeń i jego rodzice lub prawni opiekunowie. Między nimi dochodzi do najczęstszych kontaktów. To nauczyciel wprowadza dziecko w świat nauki szkolnej. Pomaga mu w jego rozwoju. Uczy go spostrzegać i rozumieć ludzi, a także dążyć do samorealizacji, samourzeczywistnienia. Wpaja mu określone dla danego społeczeństwa wartości i normy moralne. Warunkiem sukcesu dziecka jest współpraca nauczyciela z jego rodzicami. Wszechstronny rozwój ucznia przebiega właściwie, gdy relacje pomiędzy nauczycielem a rodzicami są wspomagane wzajemnym zaufaniem, zgodnością celów i jednolitymi zasadami postępowania w stosunku do dziecka. Tylko razem można stworzyć właściwy klimat wychowawczy. „Rodzice mają prawo do wychowania dzieci zgodnie z własnymi przekonaniem. Wychowanie to powinno uwzględniać stopień dojrzałości dziecka, a także wolność jego sumienia i wyznania oraz jego przekonania” (Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej, 1997, art.48, ust.1) Podstawowe funkcje wychowawcze spełniają rodzice, nauczyciel powinien ich wspomagać i ewentualnie uzupełniać. Zadaniem rodziców powinno być włączanie się w system wychowawczy szkoły.

Dziecko wkraczając w mury szkolne czuje się bezradne i zagubione. Potrzebuje opieki i zrozumienia. Wszystkie te czynności odbywają się za pomocą mowy werbalnej i niewerbalnej. Dlatego bardzo ważny jest pierwszy kontakt nauczyciela z uczniami i jego rodzicami. Bez nawiązania go wzajemne współdziałanie nie jest możliwe. Rozmowa jest bardzo często pierwszym osobistym kontaktem między nimi. Jest ona słownym porozumiewaniem się dwojga ludzi i polega na wymianie myśli i uczuć. Podczas niej partnerzy mają możliwość nie tylko dzielenia się posiadaną wiedzą, własnymi spostrzeżeniami, odczuciami, lecz również mogą wpływać na zmianę opinii i ocen. Poprawnie przeprowadzona pomaga we wzajemnym poznaniu nauczyciela, uczniów i rodziców, może pogłębić wzajemne zaufanie. Rozmowa wymaga przestrzegania wielu warunków, jak chociażby uważne i cierpliwe słuchanie, kontakt wzrokowy, empatia. Powinny je przestrzegać obie osoby prowadzące dialog. Porozumiewanie się jest niezbędnym warunkiem ludzkiego życia. Umiejętność porozumiewania się jest gwarantem dobrej współpracy nauczyciela, uczniów i ich rodziców.

Definiowaniem pojęcia porozumiewania się zajmowało się wielu pedagogów i psychologów. Każdy starał się wyjaśnić, co to jest porozumiewanie, jak ono przebiega, jakie ma formy. Każda z definicji nosi inny tytuł np. interakcja, komunikacja, porozumiewanie się bez słów. Dzieje się tak, ponieważ różni autorzy opisują definicje pod innym względem.

W. Pomykało pisze : „komunikacja interpersonalna jest to proces wymiany wiadomości między dwiema osobami. Jest to jedna z form porozumiewania się ludzi (...). W toku komunikacji interpersonalnej wiadomości przekazywane są przy pomocy sygnałów. Sygnałem jest każde zachowanie, które zostało spostrzeżone przez drugą osobę. Rozróżnione są dwie zasadnicze kategorie sygnałów: werbalna (tj. słowa) oraz niewerbalna (tj. ton i natężenie głosu, gesty). W trakcie komunikacji interpersonalnej każda z dwóch uczestniczących w niej osób wykonuje dwa rodzaje czynności; nadaje komunikaty (tj. emituje sygnały) oraz odbiera komunikaty (tj. spostrzega sygnały i odtwarza zawartą w nich wiadomość)”¹.

Norbert Sillamy ujmuje definicję komunikacji (porozumiewania się) jako relację między jednostkami. „Komunikacja to w pierwszym rzędzie – percepcja. Implikuje ona świadome lub nieświadome przekazywanie wiadomości przeznaczonych do poinformowania jednostki albo grupy odbiorców, jednak nie sprowadza się wyłącznie do tego. W tym samym czasie, gdy przekazywana

¹ W. Pomykało: Komunikacja interpersonalna, w: Encyklopedia pedagogiczna pod red. W. Pomykało, Funkcja Innowacyjna Warszawa 1993, s. 279-282

jest informacja, odbywa się oddziaływanie wzajemne nadawcy i odbiorcy komunikatu oraz wytwarza się efekt zwrotny (sprzężenie zwrotne). Mowa nie jest jedyną formą komunikacji, są nimi także mimika i gest. Porozumiewanie nie ogranicza się do racjonalnych form wyrazu. Postrzega się więcej niż to, co jest otwarcie komunikowane².

Zupełnie inaczej przedstawia to W. Okoń, który mówi, że „... interakcja to wzajemne oddziaływanie na siebie dwu lub więcej osób, z których każda ma świadomość podmiotowości innych osób i podmiotowości własnej. Interakcja dokonuje się nie tylko pod względem własnych celów i potrzeb działającego, lecz także tych wymagań, jakie inni partnerzy sobie wobec własnego działania stawiają³”.

Zupełnie inaczej pisze A. Dąbrówka i E. Geller: „... porozumiewać się bez słów to komunikować się z trudem, migać, gestykulować, mówić na migi, stukać się w czoło, robić minę, mrugać, rozmawiać oczami, spojrzeć po sobie, puścić oko, sztyletować wzrokiem⁴”. Bardzo mocno jest tu zaznaczony całkiem odmienny punkt patrzenia na porozumiewanie, gdzie „... ludzie bardziej ufają twarzy, a najmniej słowom⁵”. Lech Tkaczyk tak pisze: „... przez » kanał werbalny « przechodzą tak zwane niezbite fakty, a przez »kanał niewerbalny « transportowane jest to, co ostatecznie chcemy przekazać⁶”.

Definicje te zawierają bardzo różny tok myślenia. Mimo tego nie tak wystarczający, aby mógł dać się ująć jednoznacznie. Przez porozumiewanie się rozumiem: dialog, przepływ informacji międzyludzkich, wzajemne oddziaływanie, przekazywanie określonych treści(wiadomości) świadome lub nieświadome między nadawcą a odbiorcą; porozumiewanie się należy do interakcji międzyludzkich i jest formą, która prowadzi do pozytywnych skutków; jest to także proces dwustronny, w którym partnerzy wpływają na siebie wzajemnie za pomocą formy werbalnej, natężenia głosu, gestów, mimiki, mrugania, spojrzenia. Porozumiewanie się przebiega w różnych kontekstach ludzkich, szczególnie w kontekście: nauczyciel – uczeń i w grupie rówieśniczej oraz w kontekście: nauczyciel- rodzice. Porozumiewanie się przebiega w procesie i można je zrozumieć jako stały styl pracy nauczyciela i uczniów oraz ich rodziców. W procesie tym występują etapy nawiązywania poprawnej komunikacji i regulowania niewłaściwej. Wyróżnia się ponadto komunikację: grupową, zbiorową, interpersonalną i interakcję.

Porozumiewanie się przebiega w procesie. Można w nim wyróżnić właściwości, które charakteryzują je pod jakimś względem. Właśnie one nazywane są cechami porozumiewania się. Mogą się one przyczynić do tego, jak będzie przebiegać komunikacja między np. nauczycielem a uczniem: czy będzie ona poprawna, czy też niewłaściwa. Cechy porozumiewania się opisał T. Gordon w książce pt. „ Wychowanie bez porażek w szkole ”. Bez wątplenia cechy negatywne wzbudzają w nas określone reakcje, sprawiają, że czujemy się nieswojo.

Do takich cech negatywnych można zaliczyć:

1. Nakazywanie, komenderowanie, polecenie

Każda z tych informacji jest wypowiedzią negatywną, ponieważ odbiorca w tej sytuacji odczuwa, że jego uczucia, potrzeby i problemy są nieważne i że musi zachowywać się tak, jak chce tego nadawca. Często wzbudzają one lęk przed nadawcą, wywołują złość lub oburzenie odbiorcy. Może go to skłonić do użycia takich uczuć jak: opór, oddanie ciosu, wypróbowanie nadawcy, napad złego humoru.

² N. Sillamy: Słownik psychologii, Książnica 1994, s. 125

³ W. Okoń: Słownik pedagogiczny, PWN Warszawa 1992, s. 79

⁴ A. Dąbrówka, E. Geller: Słownik antonimów, MCR Warszawa 1995, s. 704

⁵ L. Tkaczyk: Komunikacja niewerbalna. Postawa. Mimika. Gest, Wyd. Astrum Wrocław 1996, s. 8

⁶ Ibidem, s. 8

2. Ostrzeganie, groźba

Te cechy podobnie jak poprzednie wzbudzają w odbiorcach uczucie wrogości, mogą doprowadzić do niepodporządkowania się w celu uzyskania odpowiedzi na to, czy groźby nadawcy się zmaterializują.

3. Moralizowanie, głoszenie kazań „powinieneś, powinnaś”

Poprzez takie zachowanie nadawca chce narzucić odbiorcom siłę władzy zewnętrznej i zobowiązania. Jednakże skutek takiego zachowania może być całkowicie inny. Odbiorca może stawić opór i jeszcze bardziej obstawać przy swoim. Z kolei moralizowanie biegnie w kierunku ukazania odbiorcom, że nadawca nie ufa ich osądowi, że muszą przyjąć to, co inni uznają za słuszne. Zdarza się, że takie postępowanie może wywołać w odbiorcy poczucie winy i utwierdzić go w przekonaniu, iż jest „zły”.

4. Doradzanie, sugerowanie, proponowanie rozwiązań

Wypowiedzi te odbierane są przez odbiorców jako dowód, że nadawca nie wierzy w ich zdolności do samodzielnego rozwiązywania własnych problemów. Taka postawa nadawcy może doprowadzić do tego, że odbiorcy przestaną rozwijać własne koncepcje, a z każdym problemem będą udawać się do nadawcy. Często doprowadza to do poczucia, że są nie rozumiani.

5. Pouczanie, robienie wykładu, dostarczanie logicznych argumentów

Odbiorcy przeżywający problemy mogą reagować na pouczanie poczuciem niższości, podporządkowania i własnej „nieodpowiedzialności”. W rezultacie skłonni są bronić swego stanowiska do końca. Wykład wywołuje pragnienie, by raz na zawsze przestać słuchać tego człowieka. Dostarczenie rzeczowych argumentów może być nieodpowiednio zinterpretowane przez odbiorców np. jako środek nacisku.

6. Osądzanie, krytykowanie, dezaprobata, potępienie

Oceny negatywne sprawiają, że odbiorcy mogą odczuwać niskie poczucie własnej godności. Ocenianie silnie wpływa na odbiorców, by ukazywali swoje uczucia, byli ostrożni i szukali pomocy gdzie indziej. Częste używanie negatywnych ocen może doprowadzić do krzywdzącej samooceny ujawniającej się w myśleniu o sobie jako o osobie bezwartościowej, nie zasługującej na nic dobrego, nie lubianej.

7. Chwalenie, aprobowanie, wydawanie ocen pozytywnych

Na ogół wiemy, że pochwała jest cechą pozytywną. Jednakże nie zawsze jest ona zbawienną dla odbiorcy i może także wywoływać negatywne skutki. Powodem tego jest złe interpretowanie pozytywnych wypowiedzi. Odbiorcy uważają, że nadawca w ten sposób próbuje nimi manipulować lub wpływać na nich tak, aby robili to, co on chce. Jeśli pochwała zostanie udzielona publicznie, może stać się kłopotliwa dla odbiorcy. Większość bowiem z nich nie lubi być podawana jako wzór do naśladowania.

8. Obrzucanie wyzwiskami, wyśmiewanie, ośmieszanie

To także formy negatywnej oceny. Mają również ogromny wpływ na to, jak odbiorcy widzą samych siebie. Nadawcy posługując się nimi często przeżywają rozczarowanie. Takie zachowanie wzbudza w odbiorcy gniew i może doprowadzić do tego, że nie będzie miał już żadnego bodźca do zmiany.

9. Interpretowanie, analizowanie, diagnozowanie

Takie zachowanie nadawcy informuje odbiorcę, że zna on jego motyw i wie, dlaczego zachowuje się on tak a nie inaczej. Poprzez to też zachowanie odbiorcy może zostać źle odczytane przez nadawcę, co spowoduje złość z powodu fałszywego oskarżenia.

10. Uspokajanie, okazywanie współczucia, pocieszanie, podnoszenie na duchu

Wypowiedzi tego rodzaju mogą doprowadzić do błędnego zinterpretowania przez odbiorcę zachowania nadawcy. Jeżeli nadawca okaże współczucie w momencie, gdy odbiorca ma problem, to może go przekonać o tym, że on nie rozumie jego problemu. Wszelkie formy zapewniania, że wszystko jest dobrze, dają do zrozumienia, że osoba znajdująca się w trudnej sytuacji przesadza, nie rozumie, jak sprawy stoją naprawdę.

11. Wypytywanie, indagowanie, krzyżowy ogień pytań

Jeśli nadawca zacznie zadawać pytania w momencie, gdy odbiorca będzie miał problemy, to może zostać to zinterpretowane przez odbiorcę jako brak zaufania, podejrzenie lub wątpliwość. Zadawanie bowiem pytań ogranicza odbiorcę w wypowiedaniu tego, o czym chce mówić. Dlatego też wypytywanie jest złą metodą, jeśli chodzi o ułatwienie otwarcia się i konstruktywną komunikację interpersonalną. Pytania zadawane przez nadawcę mogą przyczynić się do zniweczenia jego możliwości przyjścia z pomocą odbiorcy.

12. Odwracanie uwagi, sarkazm, dowcipkowanie, zabawianie

Takie wypowiedzi nadawcy mogą bardzo zranić uczucia odbiorcy. Informują one, że on nie interesuje się odbiorcą, nie szanuje jego uczuć, a także może nie akceptować odbiorcy. Wobec powyższego odbiorcy nie traktują takich nadawców jak ludzi, u których można szukać pomocy, którym można ufać i z którymi można nawiązać bliskie więzi.

Przeciwieństwem cech negatywnych, są **pozytywne cechy komunikowania się**. Należą do nich:

1. Bierne słuchanie (milczenie)

Jest to komunikat bezsłowny, który może sprawić, że odbiorca poczuje się naprawdę zaakceptowany i to zachęci go do dalszego otwarcia się przed nadawcą. Jak głosi stare przysłowie, że „milczenie jest złotem”, tak nadawca stosując komunikację niewerbalną może być bardzo dobrym obserwatorem i rozmówcą.

2. Odpowiedzi potakujące

Do nich możemy zaliczyć skinienie głową, wychylenie się do przodu, uśmiech, gesty a także mimikę. Sprawiają one, że odbiorca wie, że słucha się go z uwagą, że interesuje się tym, co mówi. Ułatwiają one komunikację z odbiorcą i wskazują na jawną akceptację.

3., Otwieracze ”, zaproszenia do rozmowy

Rola nadawcy polega na zachęcaniu odbiorcy do rozmowy. Nadawca pomaga zacząć wejść głębiej w problem. Są to pytania lub uwagi otwarte, które nie zawierają żadnej oceny tego, o czym się mówi. Nadawca poprzez taką postawę ukazuje odbiorcy, że chce go wysłuchać, poświęcić mu czas, a także służyć radą.

4. Aktywne słuchanie (wypowiedzi zwrotne)

Taka postawa nadawcy sprzyja dalszej komunikacji interpersonalnej. Wysuwanie odpowiedzi zwrotnych jest tym, co nazywamy „aktywnym słuchaniem”. Jest to ostatnie ogniwo, uzupełniające efektywny proces komunikacji interpersonalnej. Aktywne słuchanie rozładowuje napięcia i przynosi oczyszczenie. Nadawca jest tym człowiekiem, który pomaga odbiorcy przyjąć jego własne uczucia, że są one jego przyjaciółmi⁷.

Można zatem stwierdzić, że pozytywne cechy porozumiewania się dobrze wpływają na odbiorcę komunikatu. Pozwalają mu się otworzyć przed osobą nadającą komunikat jak przed przyjacielem.

Każde zachowanie człowieka wiąże się z umiejętnością bycia z innymi ludźmi. „Człowiek jest zwierzęciem społecznym, a więc jego poczucie szczęścia i pełni zależy od umiejętności sprawnego kontaktowania się z innymi ludźmi”⁸. Chcąc żyć w społeczeństwie musimy nauczyć się porozumiewać i współpracować z ludźmi, bowiem „... to, co czyni z nas ludzi, to sposób, w jaki zachowujemy się wobec innych ludzi”⁹. Aby człowiek mógł żyć w danym społeczeństwie musi stosować się do pewnych reguł, zasad, uznawać pewne wartości. Wraz z rozwojem społecznym wartości zmieniają się. Współczesny człowiek dąży do samorealizacji, rozwoju osobowości, poszukiwania radości i pełni we własnym życiu. „Kształtowanie się myśli i wyobrażeń na temat samego siebie dokonuje się w trakcie kontaktów z różnymi ludźmi w ciągu całego życia (...) . Kształtowanie się obrazu własnej osoby prowadzi do wytworzenia się własnego „ja”, czyli poczucia własnej tożsamości”¹⁰. Z całą pewnością poczucie własnej wartości i tożsamości to dwa fundamenty całej osobowości człowieka umacniające jej kształt. Współzycie z innymi ludźmi, kontaktowanie się, powoduje, że wytwarza się własne „ja”. Jakość tych kontaktów może przyczynić się do wzrostu lub zmniejszenia szans na umocnienie i utwierdzenie własnej osobowości. Bez wątplenia dobre kontakty będą umacniać poczucie tożsamości i doprowadzą do wzrostu poczucia wartości osobistej u kontaktujących się osób. „Uzyskanie potwierdzenia własnej osoby w trakcie kontaktów z innymi jest niezwykle istotnym czynnikiem w rozwoju osobistym”¹¹.

Jednym z najważniejszych elementów mających wpływ na rozwój osobowości jest kultura, będąca także narzędziem komunikacji. Najważniejszą jej funkcją jest sterowanie zachowaniem ludzi. To ona integruje i zspala tych, którzy jej podlegają i ją tworzą. Człowiek nie jest tylko jej wytworem, ale także jej nosicielem i przekaźnikiem.

Kolejnym czynnikiem bezpośrednio warunkującym rozwój osobowości jest rodzina zaspokajająca wszystkie potrzeby dziecka. Poprzez instytucje opiekuńczo – wychowawcze dziecko styka

⁷ cyt. za T. Gordon: Wychowanie bez porażek w szkole, Instytut Wydawniczy PAX, Warszawa 1997, s. 93 - 102

⁸ D. W. Johnson: Podaj dłoń, PTP Warszawa 1992, s. 17

⁹ Ibidem, s. 17

¹⁰ J. Mellibruda: Ja – ty – my. Psychologiczne możliwości ulepszania kontaktów międzyludzkich, Wyd. Nasza Księgarnia Warszawa 1986, s. 63

¹¹ Ibidem, s. 64

się z rówieśnikami i wychowawcami nawiązując z nimi kontakt, który w dużym stopniu pomaga zaspokoić jego potrzeby psychiczne. Taki układ stosunków społecznych będzie towarzyszył dziecku w trakcie jego nauki szkolnej i będzie miał wielki wpływ na ukształtowanie jego osobowości.

Człowiek w swoim życiu zmierza w stronę samorealizacji polegającej przede wszystkim na „... panowaniu nad czasem”, tzn. na zdolności wiązania przeszłości i przyszłości w sensowny ciąg i życia w pełni terażniejszością. Życie w pełni terażniejszością oznacza być niezależnym i od sztynnego wewnętrznego systemu wartości, i od zbytnej potrzeby podporządkowania się normom społecznym dla uzyskania cudzej aprobaty. Osiąga się samorealizację poprzez bycie z ludźmi w prawdziwym czasie i w niezależny sposób. Podstawą samorealizacji człowieka są umiejętności interpersonalne¹² – umiejętności jednostki w zakresie współżycia z innymi ludźmi.

„Rozwijaniu umiejętności interpersonalnych towarzyszy wzrost tzw. kompetencji interpersonalnej. Łączy się to z coraz pełniejszym:

- dostrzeganiem potrzeb drugiego człowieka i możliwości ich spełnienia,
- dostrzeganiem mocnych stron drugiego człowieka,
- spostrzeganiem sytuacji z punktu widzenia drugiego człowieka,
- umiejętnością zachowania tolerancji wobec odmienności drugiego człowieka,
- wykształceniem postawy szacunku i akceptacji dla człowieka takiego, jakim jest¹³.

Poziom umiejętności interpersonalnych nauczyciela w dużej mierze zależy od jego kompetencji specjalistycznych, dydaktycznych i psychologicznych. Kompetencje specjalistyczne to wiedza i umiejętności w zakresie nauczanego przedmiotu. Nauczyciel powinien wciąż doskonalić się, dokształcać, czytać fachowe książki i czasopisma, brać udział w różnego typu szkoleniach, konferencjach, wymieniać się doświadczeniem z innymi nauczycielami. Taki nauczyciel nie boi się mówić „nie wiem”. Taka postawa łatwiej zachęca dzieci do zgłaszania wątpliwości, a nauczyciel ma większy kontakt z uczniami. Dowiaduje się czego uczniowie nie wiedzą, nie rozumieją, w czym może im pomóc. Bardzo ważną rolę pełni też natężenie głosu, ponieważ „... nasze relacje z ludźmi określane są przez sposób mówienia i działania, dlatego warto zwrócić na to uwagę¹⁴”.

Do umiejętności dydaktycznych (przygotowanie nauczyciela do zajęć i prowadzenie lekcji) należą:

- „właściwe rozplanowanie zajęć w ciągu roku,
- logiczne konstruowanie lekcji, na której uczeń może zdobyć wiedzę i wykorzystać ją później w życiu,
- właściwe zaplanowanie lekcji,
- precyzowanie celów jakie chce zrealizować nauczyciel,
- uwzględnianie cyklu uczenia się, rozpoczynając od doświadczenia, poprzez obserwacje i refleksje do uogólnień i aktywnego eksperymentowania oraz planowanie kolejnych cykli,
- stosowanie różnych technik zachęcających uczniów do aktywności,
- korzystanie z pomocy audiowizualnych,
- opanowanie metod nauczania,
- umiejętność atrakcyjnego prowadzenia lekcji¹⁵”.

Umiejętności psychologiczne nauczyciela takie jak: inspirowanie, motywowanie uczniów do nauki, integrowanie ich w zespoły, to niezbędna podstawa w pracy każdego nauczyciela. Każdy nauczyciel musi odznaczać się umiejętnościami menedżerskimi, do których można zaliczyć:

- „pozytywne nastawienie do ludzi,

¹² D. W. Johnson: Podaj ... op. cit. s. 19

¹³ H. Rylke, G. Klimowicz: Szkoła dla ucznia, WSiP Warszawa 1992, s. 174

¹⁴ H. Hamer: Klucz do efektywności nauczania. Poradnik dla nauczycieli, Wyd. VEDA Warszawa 1994, s. 27

¹⁵ Ibidem, s. 27 - 31

- umiejętność unikania najczęstszych przyczyn zakłóceń w komunikowaniu się ludzi,
- umiejętność porozumiewania się w ogóle, a z uczniami w szczególności,
- umiejętność motywowania uczniów do nauki,
- umiejętność budowania zgranego zespołu z przypadkowej grupy uczniów,
- elastyczność w dostosowaniu własnego stylu kierowania do stopnia dojrzałości uczniów,
- umiejętność kontrolowania stresu¹⁶.

Tylko nauczyciel, który potrafi sprostać zadaniom ukazanym powyżej, może być dobrym pedagogiem, wychowawcą i przyjacielem. Tylko taki nauczyciel, który opanował trudną sztukę prawidłowego porozumiewania się z uczniami i przede wszystkim z ich rodzicami, może dobrze z nimi współpracować. Współpraca z rodzicami jest jednym z warunków prawidłowej pracy dydaktyczno – wychowawczej.

¹⁶ Ibidem, s. 37