

*Aby czegokolwiek nauczyć się  
efektywnie  
musisz to widzieć, słyszeć  
i czuć”  
(Tony Stockwel)*

Krystyna Wojtera  
*krystynawojtera@wp.pl*

# Program szkolenia

- Od czego zależą efekty kształcenia?
- Podmioty procesu kształcenia i ich rola
- Personalne aspekty podnoszenia efektywności kształcenia
  - a) nauczyciele (funkcjonowanie w szkole, systemy sensoryczne, modele uczenia się, dobór metod, komunikacja)
  - b) rodzice (zasady i formy współpracy)



# Na efekty kształcenia

wpływa realizacja podstawowych funkcji szkoły:

- kształcącej
- wychowawczej
- opiekuńczej



# Podmioty procesu kształcenia

- Środowisko wewnętrzne (szkoła, nauczyciele)
- Środowisko zewnętrzne (rodzice, uczniowie)



# Podmioty procesu kształcenia

- Czynniki po stronie szkoły
- Czynniki po stronie domu rodzinnego

# Personalne aspekty podnoszenia efektywności kształcenia

## Nauczyciele

- funkcjonowanie w szkole
- systemy sensoryczne
- modele uczenia się
- dobór metod
- komunikacja

# ***Funkcjonowanie nauczycieli w szkole***

## **Wypalenie zawodowe – przyczyny**

- Wyczerpanie emocjonalne (utrata energii)
- Depersonalizacja (utrata entuzjazmu)
- Nasilanie się negatywnej samooceny (utrata pewności siebie)



# Programowanie Neurolingwistyczne

Richard Bandler i John Grinder opracowali koncept diagnostyczno-terapeutyczny NLP (Programowanie Neurolingwistyczne)

- Komunikacja werbalna i niewerbalna
- Wzrokowcy, słuchowcy, kinestetycy
- Osobiste mapy świata



# Systemy reprezentacji sensorycznej

- System sensoryczny jest to podstawowy, odruchowo uaktywniany preferowany zmysł, czyli właściwy nam sposób odbierania i reagowania na informacje przekazywane kanałem wzrokowym, słuchowym lub kinestetycznym. Informacje odbieramy w sposób polisensoryczny, ale zawsze pewien zmysł ma priorytet, jest to tzw. zmysł preferowany.

# ***Wzrokowiec***

- Lubi porządek wokół siebie, pamięta dobrze kolory i rysunki z okładek książek oraz ich lokalizację w bibliotece, ale z trudem przypomina sobie tytuł i nazwisko autora. W czasie uczenia się woli czytać i robić własne notatki.
- Używa zwrotów: punkt widzenia, zauważyć, widok, to jest (nie)jasne, z lotu ptaka, kolorowe, perspektywa, wyraźny obraz, „zobacz jak to pachnie”, „spójrz, jaka to dobra muzyka”.

# ***Słuchowiec***

- Lubi dużo mówić, mówi z dużą łatwością, płynnie i melodyjnie. Woli słuchać nagrań, wykładów niż czytać. Może robić wiele błędów ortograficznych (bo pisze tak, jak słyszy). Ma kłopoty z geometrią, mapami. Z filmów dobrze pamięta melodie i dialogi.
- Używa słów i zwrotów: słyszalny, melodyjny, stwierdzić, zaniemówić, przyjemny dla ucha, cichy, „posłuchaj, jak tu ładnie”, „słuchaj, jakie to dobre”

# ***Kinestetyk ( cz.1)***

- Lubi ruch. Siedzenie na wykładach i słuchanie to najmniej odpowiedni sposób uczenia się. Bardzo się wtedy męczy lub radzi sobie rysując lub wykonując np. origami. Często trenuje jakąś dyscyplinę sportu lub chociażby chodzi na długie spacery lub potańcówki. Nie przeszkadza mu nieporządek, wręcz przeciwnie – to jego żywioł. W czasie rozmowy dość żywiołowo gestykuluje i lubi poklepywać siebie i innych.

# ***Kinestetyk (cz. 2)***

- Używa słów i zwrotów: naładowany, emocjonalny, czuję, płynę, to mnie porusza, mam przeczucie, niepokój, w gorącej wodzie kąpany, gorący temat.
- „Odmiana” kinestetyka to czuciowiec. To osoba, która jest raczej spokojna, wyciszona, empatyczna i wrażliwa. Lubi myśleć, zastanawiać się, snuć refleksje. Mówi cicho, silnie wszystko przeżywa

# ***Preferencje sensoryczne w klasie***

- W przeciętnej klasie znajduje się na ogół po 1/3 uczniów posiadających jeden z trzech systemów sensorycznych.
- Większość uczniów posiada umiejętność przełączania kanału odbioru informacji do aktualnych potrzeb.
- Zdarzają się uczniowie (2-3), których percepcja rozwinięta jest wybitnie jednostronnie. Są to na ogół uczniowie o silnie dominującym systemie kinestetycznym.

# ***Preferencje sensoryczne na lekcji***

- Preferencje sensoryczne mają wpływ na oceny uzyskiwane przez uczniów.
- Preferencje sensoryczne mogą być rozwijane przez właściwy dobór metod nauczania, które aktywizują równomiernie poszczególne modalności zmysłowe.
- Nauczyciel powinien mieć pełną świadomość własnych preferencji sensorycznych, aby nie narzucać własnego stylu uczenia się uczniom.

# ***Preferencje sensoryczne a metody nauczania***

- Przykład:
  - Sam wykład – uaktywnia kanał słuchowy.
  - Wykład z pokazami, planszami, z filmem – dokłada aktywację kanału wzrokowego.
  - Wykład dodatkowo uzupełniony poleceniami działania: narysuj, wykonaj, podejdź i dotknij lub ćwiczeniami wspomagającymi uczenie angażują także słuchacza kinestetycznie.





# ***Model rozwoju i uczenia się***

- Nieświadoma Niekompetencja
- Świadoma Niekompetencja
- Świadoma Kompetencja
- Nieświadoma Kompetencja

# ***W jaki sposób nauczyciel może wzmocnić poczucie wartości ucznia?***

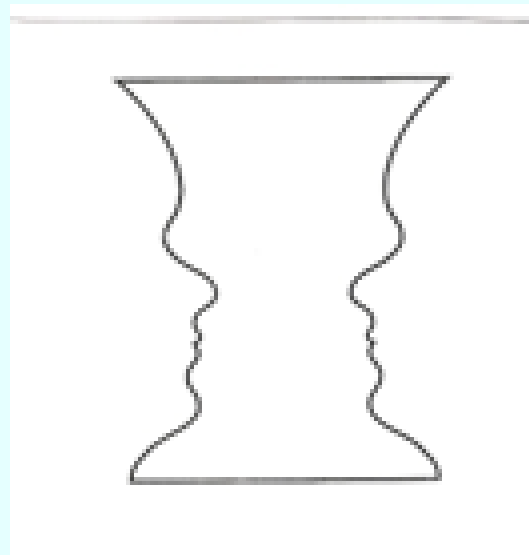
- Okazujemy zainteresowanie każdym uczniem.  
Witajmy się z uczniami tak, żeby było widać, że ich lubimy.  
Rozmawiamy na tematy osobiste podnoszone przez uczniów.  
Podkreślamy rzeczy dobre, a mniej mówmy o złych.  
Bądźmy dobrymi modelami ról życiowych.  
Słuchajmy co do nas mówią.  
Sondujmy reakcje.  
Opracujmy wraz z uczniami konsekwentne metody postępowania w sytuacjach konfliktowych.  
Zwracajmy się do uczniów po imieniu.  
Nie używajmy przezwisk, nie bądźmy złośliwi ani cyniczni.  
Rozpoznawajmy uczniów na boisku, placu zabaw, ulicy.  
Poznajmy szczególne umiejętności każdego ucznia.  
Stopniowo zwiększajmy wymagania stawiane uczniom.  
Unikajmy stawiania ultimatum.  
Starajmy się nie osądzać.  
Dzielmy się z rodzicami pozytywnymi uwagami o ich dziecku.  
Opracujmy wspólnie z uczniami zasady obowiązujące obie strony.  
Pytajmy uczniów o ich udział w zajęciach, np.: "Czy podobało ci się to ćwiczenie? Jak oceniasz własny udział w tym ćwiczeniu".  
Informujmy uczniów o decyzjach, które mogą ich dotyczyć.  
Pomagajmy uczniom w formułowaniu i osiągnięciu celów.

# L. p.-cyfrowa

- *Mowa*
- *Rozum*
- *Logika*
- *Reguły*
- *Zasady*
- *Analiza*
- *Nauka*
- *Czas*
- *Zbiory*
- *Kolejność*
- *Liniowość*

# P. p.-analogowa

- *Opisowość*
- *Gestykulacja*
- *Intuicja*
- *Uczucia*
- *Kreatywność*
- *Twórczość*
- *Synteza*
- *Sztuka*
- *Muzyka*
- *Taniec*
- *Przestrzeń*





# **Personalne aspekty podnoszenia efektywności kształcenia**

## **Rodzice**

- zasady i formy współpracy



**Nie ma dobrej szkoły**  
**bez współpracy z rodzicami**

*(Wojciech Starzyński)*

# **Na podstawie prowadzonych badań nauczyciele narzekają na:**

- niedostatek szacunku i życzliwości ze strony rodziców,
- brak ich zaangażowania w sprawy szkoły,
- nieprzejawianie troski o dzieci z trudnościami w nauce,
- zbyt ni subiektywizm w ocenie postępowania dziecka,
- niekonsekwencję w sprawach wychowawczych,
- lekceważenie wskazówek pedagogów,
- gwałtowne reakcje na słowa krytyki.[\[1\]](#)

[\[1\]](#) W. Sikorski, „Prestiż rodziców w szkole”[w:] „Nowa Szkoła” 10/1999.

# SPOSTRZEŻENIA RODZICÓW PO WYWIADÓWCE

- Mama Kasi
- *„Nie rozumiem, co w szkole robią ludzie tak nieprzygotowani do zawodu. To skandal. Wychowawca Kasi był nawet nieogolony. Przez pół godziny pocił się i stękał prezentując dziesiątki liczb. Chyba dotyczyły klasy. Później głośno omawiał wyniki i ganił złe zachowanie kolejnych uczniów. Jestem zbulwersowana takim obrazem wychowawcy. Gdybym nie wiedziała, że to nauczyciel z tak długim stażem, nigdy nie dałabym wiary.”*



# SPOSTRZEŻENIA RODZICÓW PO WYWIADÓWCE

- Nauczycielka, mama Leszka
- *„Wywiadówka mojego syna zaczęła się z opóźnieniem. Dlaczego? Wychowawczyni spóźniła się i zapomniała nawet przeprosić zebranych. Już po kilku minutach zadzwonił jej telefon komórkowy. Przez cały czas wywiadówki wertowała dziennik, robiąc wrażenie nieprzygotowanej. Rozdane kartki z ocenami zakończyły krótkie zebranie. Na moją prośbę o indywidualną rozmowę zbyła mnie mówiąc, że nie widzi takiej potrzeby. Gdybym ja zrobiła taką wywiadówkę, pewnie od jutra nie pracowałabym w szkole.*



# Ludzie reagują:


- w 55 % na mowę ciała i mimikę rozmówcy,
- w 38 % na intonację głosu,
- w 7 % na treść wypowiedzi.

# Rodzaje komunikatów

- **Komunikat „JA”** – mówiący przekazuje ważne dla siebie uczucia i myśli. Słuchający dowiaduje się, że zrobił, coś, co nie było w zgodzie z oczekiwaniami mówiącego.
- **Komunikat „TY”** – słuchający ma wrażenie, że go obwiniasz. Myśli, że uważasz go za kogoś złego i nie myśli jak się zmienić tylko jak się bronić.

# Komunikat „JA” formułujemy wg następującego schematu:

1. Ja (czuję) .....- określ swoje uczucia, stan, emocje.
2. ....kiedy.....- przedstaw sytuację, konkretne zachowanie.
3. ....ponieważ ..... - powiedz, jaki wpływ ma na ciebie to zachowanie.
4. ....i chciałbym..... - określ, czego oczekujesz (jeśli to potrzebne).

- 
- 1. Pani syn się ciągle spóźnia!*
  - 2. Nigdy nie przychodzi Pani na zebrania.*
  - 3. Nie interesuje się Pan dzieckiem.*
  - 4. Masz straszny bałagan w plecaku!*
  - 5. Jesteście źle wychowani!*

■ Skuteczne porozumiewanie się wymaga jasnych zasad.

*Najważniejszą z nich jest, **aby intencja nadawanej wiadomości była równa interpretacji odtworzonej wiadomości.***

- Zaczynaj zdanie od JA lub Mnie.
- Wyrażaj swoje uczucia, myśli i przeżycia jasno i szczerze.
- Patrz rozmówcy w oczy.
- Mów wyraźnie.
- Zachowuj odpowiednią odległość od rozmówcy.
- Zachowuj zgodność gestów i wyrazu twarzy ze słowami.

# ***Szanowni Państwo!***

Mam przyjemność zaprosić Państwa na spotkanie, które odbędzie się  
**11.09.2008 r. o godz. 17.15** w sali nr 1 w Publicznym Przedszkolu  
W.....

## **Program spotkania:**

1. Jak pomóc dziecku pokonać lęk?
2. Przedstawienie zmian w dokumentach placówki.
3. Plan pracy wychowawczej na rok szkolny 2009/2010.
4. Sprawy bieżące.

## **Na spotkanie należy zabrać jak zwykle:**

1. Godzinę wolnego czasu.
2. Dobry nastrój.
3. Otwartość i chęć współpracy.

Z poważaniem

# Konsultacje indywidualne

- Na powitanie uśmiechnij się, wyciągnij rękę, nawiąż kontakt wzrokowy.
- Nie porównuj dzieci i nie mów o innych.
- Trzymaj się tematu.
- Nie mów o sobie.
- Jeśli rodzice pytają o coś, czego nie wiesz, przyznaj się do tego. Obiecuj, że się dowiesz i wyjaśnisz następnym razem.
- Z rodzicami, którzy nie mogą przyjść do szkoły, porozmawiaj przez telefon.
- Nie pouczaj rodziców. Im też na tym zależy, aby dziecko dobrze się uczyło i zachowywało. Jesteście sojusznikami.





# **DZIĘKUJĘ ZA UWAGĘ**

*„Jedyną metodą unikania porażek  
jest nie mieć żadnych,  
nowych pomysłów”*

Albert Einstein