



Wiga Bednarkowa  
Teresa Kosiarek  
Joanna Rybczyńska

Nauczyciel XXI wieku – jakim językiem  
mówić i jakim uchem słuchać,  
aby uczyć z sukcesem?



*Umiejętność komunikowania się stała się w dzisiejszym świecie  
towarem,  
za który gotów jestem płacić więcej niż za jakikolwiek inny.*

*John D. Rockefeller*

## **I. Zaczniemy od dobrego porozumiewania się**

Oto krótka przypowieść wprowadzająca:

*Pewien mędrzec przyszedł do grupy ludzi oczekujących od niego mądrej rady, skierował do nich takie oto pytanie:*

*– Czy wiecie, co Wam chcę powiedzieć?*

*Usłyszawszy odpowiedź przeczącą, poradził im, aby się rozeszli, bo marnują czas Ci, którzy nie mają oczekiwań.*

*Następnego dnia, kiedy ta sama grupa ponownie się zebrała i raz jeszcze usłyszała to samo pytanie, rozległa się odpowiedź twierdząca, po której mędrzec także zaproponował rozejście się, bowiem skonstatował, że nierozsądnie by postąpił, gdyby miał im mówić to, co już wiedzą.*

*Ludzie jednak nie dali za wygraną i wyczekiwali mędrca po raz trzeci, tak bardzo zależało im na tym, aby dowiedzieć się, co to znaczy „mówić, aby inni rozumieli”.*

*Kolejnego dnia mędrzec ponownie zapytał:*

*– Czy wiecie, co Wam chcę powiedzieć?*

*Po czym niektórzy odpowiadali, że wiedzą, inni że nie, więc mędrzec zaproponował im, aby zaczęli z sobą ROZMAWIAĆ i aby chcieli się PO-ROZUMIEĆ, to znaczy, żeby udało im się dogadać. Potem niech słowa zastąpią czynami, ale nie dla egoistycznych i nie dla altruistycznych pobudek, ale dla wspólnego dobra żyjących tu i teraz i tych, co będą po nas. Na koniec poradził im, aby poczuli radość, bo ta nie dopuści uczucia rozczarowania”.*

Nauczyciel XXI wieku to osoba, która podejmuje nieustanny dialog z uczniem. Towarzyszy mu w zdobywaniu wiedzy, w uczeniu się i codziennym działaniu przede wszystkim poprzez efektywną komunikację. Sfera osobistego wpływu nauczyciela na sukces edukacyjny ucznia jest ogromna.

Materiał edukacyjny, który przedstawiamy poniżej ma zachęcić Cię do refleksji, w jaki sposób porozumiewasz się z uczniami. Na ile Twoja komunikacja jest efektywna i czy pomaga odnosić sukcesy szkolne Twoim podopiecznym.

Na wstępie proponujemy Ci krótki instruktaż zasad dobrego mówienia i słuchania. Będziemy Cię również zachęcać do dokonania własnej diagnozy- jak słuchasz innych ludzi i jaki ma to wpływ na Twoje relacje z uczniami i ich uczenie się. Mamy nadzieję, że znajdziesz poniżej inspirację i motywację do wprowadzania nowych pomysłów do codziennej pracy dydaktyczno-wychowawczej i własnego rozwoju.

## **II. Czym jest porozumiewanie się?**

Jest komunikacją, rozmową, spotkaniem, wyrażeniem myśli, uczuć, emocji... Czy zdarza Ci się, że nie uświadamiasz sobie istoty niektórych codziennych rozmów z uczniami? Czy zgodzisz się z nami, że nie zawsze jesteśmy świadomi własnej intencji, z jaką nadajemy dany komunikat? Z pewnością zdarza się również, że nie analizujemy, jak nasz komunikat został odebrany i jakie wywołał konsekwencje. Nad jego treścią i skutkami nie raz przechodzimy obok, w pośpiechu. Nauczyciel w szkole jest osobą niezwykle zajętą. Codziennie prowadzi lekcje, często w licznej klasie, ma różne obowiązki i czynności do wykonania. Czasem więc trudno pochylić się nad każdym uczniem i przeanalizować każdą

## **Nauczyciel XXI wieku – jakim językiem mówić i jakim uchem słuchać, aby uczyć z sukcesem? •**

---

rozmowę. W codziennej rzeczywistości szkolnej przekazujemy wiele krótkich i długich, ważnych i mniej ważnych informacji.

Są sytuacje komunikacyjne, które na długo, czasem na zawsze, pozostają w naszej pamięci. Nawet upływający czas nie może ich wymazać, niekiedy lekko „przykrywa je kurzem” – dystansem do sytuacji, zachowań, przeżywanych emocji. Zdarza się, że żałujemy chwili, która nie powróci jak również momentu, w którym być może niepotrzebnie wypowiadamy o jedno słowo za dużo. Tak się dzieje się w emocjach lub pośpiechu, w roztargnieniu.

Czy możesz teraz sięgnąć pamięcią do tych chwil, rozmów, sytuacji, które przeżywałeś pozytywnie? Cieszyłeś się, ponieważ Twoje rozmowy z uczniem wsparły go, pomogły mu, zmieniły jego trudną sytuację – były Twoim pedagogicznym sukcesem? Czy przypominasz sobie, co wpłynęło na Waszą dobrą rozmowę – porozumienie?

Bywają rozmowy zaplanowane i przypadkowe, oczekiwane i niespodziewane i także te, których wolelibyśmy uniknąć. Jedne przynoszą uśmiech, satysfakcję, inne – łzy, wzruszenie. Niektóre pozostawiają w nas ślad, z którego istnienia nie zawsze zdajemy sobie sprawę, inne pozostają w naszych uczniach i czasem już na trwałe zmieniają ich myślenie, zachowania i postawy.



### III. Jak porozumiewają się nauczyciele, jak Ty się porozumiewasz?

*Zdefiniuj, czym jest dobre porozumiewanie się. Jaki sposób porozumiewania się pomiędzy nauczycielem a uczniem nazwiesz efektywną komunikacją?*

Komunikacja jest procesem wzajemnego przekazywania sobie informacji pomiędzy nadawcą a odbiorcą. Przebiega ona na wielu płaszczyznach, z których jedne są świadome, a inne nie. W celu wymiany informacji dotyczącej naszych przekonań, doznań, odczuć, sądów, potrzeb czy oczekiwań wykorzystujemy komunikację werbalną i niewerbalną.

**Dobra komunikacja** oznacza taki sposób mówienia i słuchania, który umożliwia wzajemne rozumienie się. Innymi słowy, odbiorca komunikatu rozumie sytuację dokładnie tak, jak zamierzył nadawca.

Aby komunikat był wiarygodny, komunikacja werbalna i mowa ciała muszą być ze sobą zgodne.

#### **Dlaczego w komunikacji z uczniem ważna jest mowa Twojego ciała?**

- Słowa należą do sfery umysłu. Mowa ciała jest instynktowna.
- Słowa możemy dobierać świadomie i przepuszczać przez wewnętrzną refleksję. Mowa ciała wyraża się spontanicznie i bez cenzury.
- Słowa mają konkretne znaczenie dla Twoich uczniów. Mowa ciała jest uniwersalna.
- Za pomocą słów możesz tworzyć opisy i snuć opowieści. Mowa ciała potrafi bardzo szybko oddać i wywołać skomplikowane emocje.
- Słowa i mowa ciała uzupełniają się, mają decydujące znaczenie w porozumiewaniu się i tworzeniu więzów społecznych.

Jeśli słowa i mowa ciała nie są zgodne, uczniowie uwierzą mowie Twojego ciała.

Porozumiewanie się jest procesem dynamicznym, niepowtarzalnym. Określone słowa i zachowania są za każdym razem inne, ponieważ są odbierane w innym czasie, sytuacji czy emocjach.



*Zapraszamy do wykonania ćwiczenia.*

### **Ćwiczenie nr 1**

*Wskaż, kto w przytoczonych poniżej sytuacjach jest odbiorcą, a kto nadawcą komunikatu.*

1. Po zajęciach nauczyciel wyjaśnia uczniowi trudne pojęcie.
2. Nauczyciel wyklada nastolatkowi reguły obowiązujące w zespole klasowym.
3. Dyrektor udziela uczniom informacji na temat egzaminu.

*Wypisz na kartce swoje odpowiedzi.*

Uznałeś zapewne, że:

nauczyciel, dyrektor to nadawcy wiadomości,  
uczeń, nastolatek, uczniowie to odbiorcy.

Jeśli weźmiesz pod uwagę w poszczególnych przykładach wszystkie obszary komunikacji, w tym także przekaz niewerbalny, okaże się, że możesz zaobserwować odpowiednio:

1. wyraz zagubienia na twarzy ucznia,

2. nastolatka, który przerywa mówiącemu nauczycielowi,
3. uczniów niewykazujących zrozumienia komunikatu.

**Te werbalne i niewerbalne odpowiedzi są wiadomościami wysyłanymi przez uczniów nawet wtedy, gdy mówi tylko nauczyciel.**

Często **nie można odróżnić** nadawcy od odbiorcy. Lepiej mówić o **porozumiewających się**. Ludzie są równocześnie nadawcami i odbiorcami wymieniającymi liczne wiadomości ( przeżycia, potrzeby, postawy). W takim ujęciu pojęcie informacji zwrotnej to **niewiadoma**. Na przykład, czy krytyczne uwagi nauczyciela wobec ucznia, który otrzymał niedostateczną ocenę z klasówki to tylko informacja zwrotna dla ucznia, czy też także dla nauczyciela, że zrealizowany przez niego materiał nie został wystarczająco opanowany przez ucznia, albo że nauczyciel niedostatecznie dobrze objaśnił materiał.

Zarówno wiadomości werbalne, jak i niewerbalne nie mają znaczenia same w sobie. Znaczenia nadają im ludzie, którzy je wyrażają i interpretują. Możliwość rozmaitych interpretacji oznacza, że dla satysfakcjonującego porozumienia często niezbędne jest uzgodnienie wspólnego znaczenia. Komunikowanie się może być zamierzone lub nie. Mimo woli wysyłamy całe mnóstwo komunikatów niewerbalnych. Nawet brak określonego zachowania także ma znaczenie komunikujące. Cokolwiek czynisz – mówisz czy milczysz, konfrontujesz się czy unikasz konfrontacji, ujawniasz emocje czy zachowujesz kamienne oblicze – dostarczasz innym informacji o swoich myślach i uczuciach. Każda wypowiedź ma wymiar treściowy i relacyjny. Wymiar treściowy ma każda informacja przekazywana bezpośrednio. Wymiar relacyjny mają np. uczucia mówiącego do drugiej osoby – sympatia, niechęć, poczucie kontroli lub podporządkowania, uczucie spokoju lub niepokoju itp.

W kontekście jakościowym analizowanego porozumiewania się relacyjny wymiar wiadomości często jest ważniejszy niż treściowy, spieramy się o naturę naszych relacji: kto w niej dominuje, jak ważni jesteśmy dla siebie nawzajem itp.

**Komunikacja** wymaga czasu. To ważne, aby zadbać o warunki, w jakich się odbywa. Nie zrozumiemy dobrze ucznia, jeśli będziemy z nim rozmawiać w biegu czy hałasie. Zadbaj o swojego rozmówcę, aby czuł się komfortowo i bezpiecznie.

Pamiętaj, że **kluczem do skutecznej komunikacji** są precyzyjnie nadane komunikaty, czyli takie, które jasno określają intencję nadawcy. Jeśli zależy Ci na tym, aby Twój uczeń odrobił zaległą pracę domową, samo stwierdzenie: „znów nie zrobiłeś zadania domowego”, może okazać się niewystarczające. Lepiej powiedzieć: „Zależy mi na tym, abyś na następną lekcję odrobił tę pracę. Powiedz, czy jest coś co utrudnia Ci jej wykonanie?”

Jeśli jesteś odbiorcą komunikatu, pamiętaj o tym, aby za pomocą **pytań otwartych i zamkniętych** doprecyzowywać komunikat, który w Twoją stronę nadaje uczeń. Służą temu także **parafraza** (np. powiedziałaś, że spóźniłaś się na lekcję, ponieważ autobus, którym przyjeżdżasz do szkoły miał zmienioną trasę, czy tak?) i **klaryfikacja** (np., czy dobrze rozumiem, że...?).

Warto pamiętać o powyższych zasadach w codziennym porozumiewaniu się.

*Zapraszamy do wykonania ćwiczenia.*

### **Ćwiczenie nr 2**

*Dokończ zdania:*

1. Trudno jest mi słuchać lub rozmawiać z uczniem, gdy.....
2. Najłatwiej jest mi słuchać lub rozmawiać z uczniem, gdy.....
3. Moje mocne strony w porozumiewaniu się z uczniami to.....
4. Moimi słabymi stronami w porozumiewaniu się z uczniami są.....

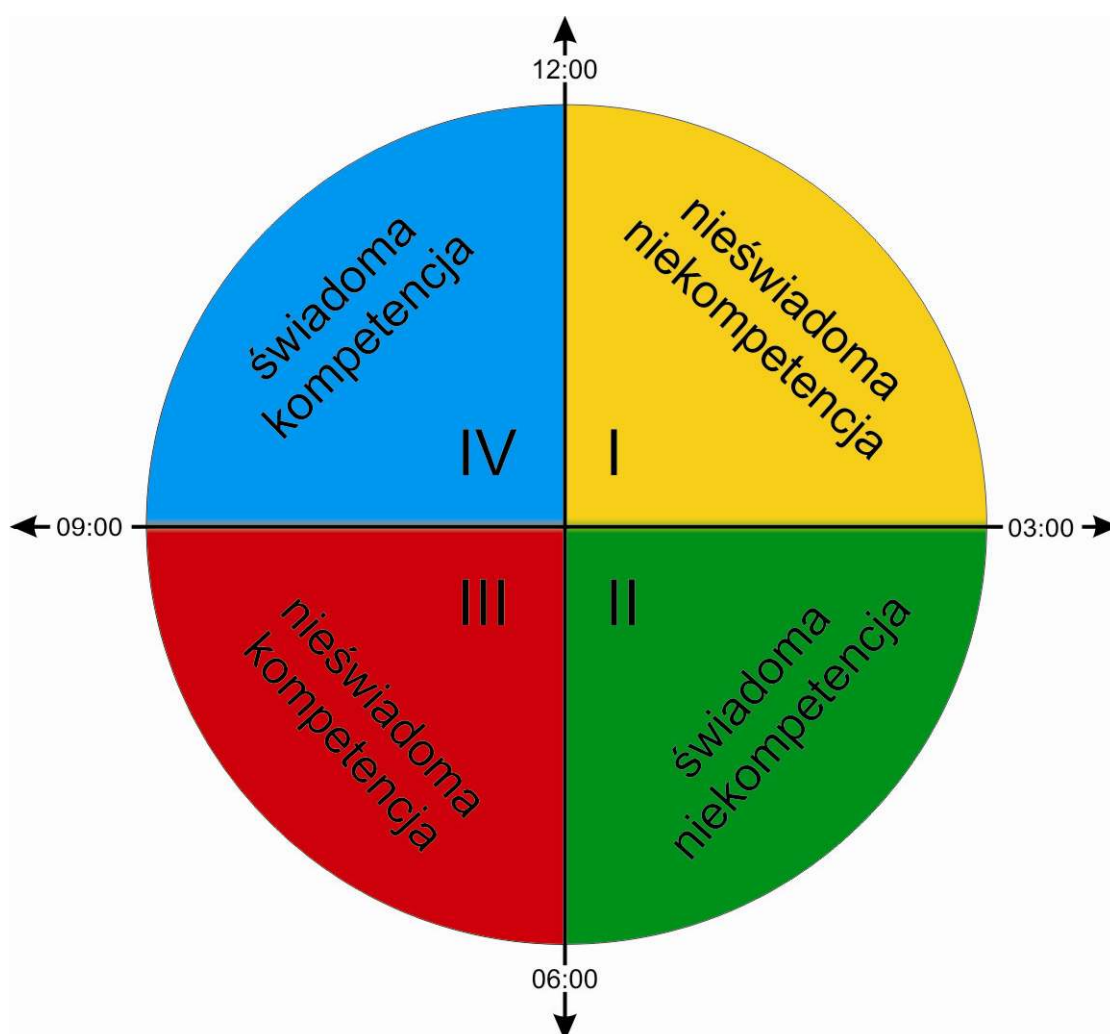
*Jak sądzisz, w jakim stopniu udzielone przez Ciebie odpowiedzi wpisują się w definicję dobrej komunikacji?*



#### IV. Jak wykorzystujesz kompetencje, wiedzę i zdolności do dobrego porozumiewania się?

##### Cztery płaszczyzny kompetencji i wiedzy

Dla zobrazowania osiągnięcia przez nauczyciela XXI w. kolejnych etapów kompetencji przedstawiamy poniżej rysunek edukacyjnego zegara. Każdy z nas znajduje się na różnych poziomach kompetencji<sup>1</sup>, w zależności od zakresu wiedzy, umiejętności, które w danym momencie, na dany temat posiada.



Rys. 1. Edukacyjny zegar – cztery płaszczyzny osiągnięcia kompetencji

<sup>1</sup> Joseph O'Connor, John Seymour we wprowadzeniu do programowania neurolingwistycznego przedstawiają inne ujęcie czterech etapów uczenia się. Uznają, że na trzecim etapie pojawia się świadoma kompetencja, zaś na czwartym – nieświadoma kompetencja. J. O' Connor, J.Seymour, *Szkolenie menadżerów i trenerów*, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań 2002.

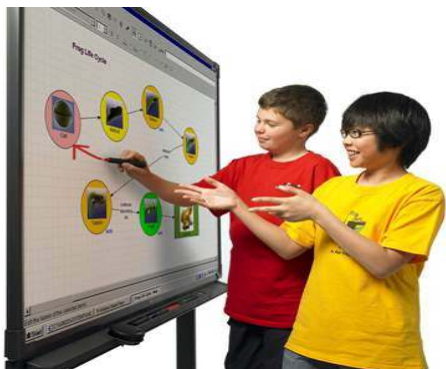
### Opis czterech płaszczyzn osiągnięcia kompetencji

1. **Nieświadoma niekompetencja** – to przyjemny stan beztroski, stałości i pewności, pozornie bezpiecznego zakotwiczenia. Żyją w nim ci, którzy nie wiedzą, że nie umieją czegoś, dopóki nie odkryją lub ktoś nie pokaże im obszarów niewiedzy, braku umiejętności lub sprawności. Odkrywają wówczas swoją niekompetencję w jakimś obszarze i wtedy staje się ona uświadomiona.
2. **Świadoma niekompetencja** – niektórzy ludzie akceptują to, że czegoś nie potrafią, na czymś się nie znają, czegoś nie wiedzą i są szczęśliwi w swych wyborach, z powodu swej asertywności. Inni zaś na tym etapie są sfrustrowani, ale podejmują wyzwania, robią plany, zaczynają dążyć do zmiany. Jest to stan motywujący do podjęcia nauki, ćwiczenia, poszukiwań i wysiłku. Z przechodzeniem na kolejne etapy kompetencji bywa jak z analogowym zegarem. Upływający czas przesuwają wskazówki, pokazując kolejną godzinę i kolejną. Podobnie i my – nabywamy kolejną kompetencję (świadomą lub nie), która może wpływać na naszą skuteczność zawodową. Nigdy nie ma punktu „dosyć” w doskonaleniu i uczeniu się. Wcześniej czy później przechodzimy więc na kolejny – trzeci etap, zwany nieświadomą kompetencją.
3. **Nieświadoma kompetencja** – sam jeszcze nie wiesz, że Ty to wszystko wiesz i potrafisz! Niekiedy to otoczenie zauważa, że ktoś w czymś jest dobry, a nawet rewelacyjny, choć sam o tym nie wie (jeszcze nie wie!). Takie wsparcie w postaci informacji jest niebywale ekonomiczne z punktu widzenia osoby, której dotyczy, bo od niej samej nie wymaga świadomej pracy!
4. **Świadoma kompetencja** – to stan, w którym wiesz, co umiesz, na co Cię stać. Im większa wiedza o sobie samym, tym bardziej świadomie podchodzisz do swej podmiotowości, wolności i tolerancji.

Na co dzień wciąż odkrywasz, że:

- a) istnieją nowe obszary do poznania – znowu wracasz na poziom II,
- b) można coś wykonać sprawniej, lepiej, ekonomiczniej – powrót do poziomowi III,
- c) uświadamiasz sobie wyraźnie istnienie wielu zagadnień, które „masz” nadal na poziomie I.

Takie refleksje oznaczają, że magazyn Zawodowych i Życiowych Kompetencji jest praktycznie stale wypełniany czymś nowym.



Zapraszamy do wykonania ćwiczenia.

### **Ćwiczenie 3**

- a) *Spróbuj teraz wymienić kilka czynności, zachowań czy sytuacji szkolnych, które wykonujesz niemal bez wysiłku, z poczuciem pewności, a może nawet satysfakcji z posiadania takiej właśnie swobody w poruszaniu się w tym obszarze. Nie zastanawiaj się długo, wypisz je na kartce.*
- b) *Teraz odwróć kartkę i wypisz te czynności, zachowania, sytuacje, których wykonanie przychodzi Ci z trudem lub w ogóle Ci nie wychodzi.*
- c) *Zastanów się, jak zmieniłoby się Twoje życie, co dokładnie zmieniłoby się, gdybyś w sytuacjach z odwróconej kartki funkcjonował tak, jak w tych, które wynotowałeś jako pierwsze? Jak oceniałbyś siebie w roli nauczyciela XXI, gdybyś tu działał w sposób kompetentny, swobodny, bezwysiłkowy, z dużą skutecznością?*
- d) *Nie zastanawiaj się teraz, jak to zrobić – pomyśl tylko, jakie będziesz miał z tego korzyści, jakie przyniesie to zmiany w Twoim porozumiewaniu się i relacjach z uczniami? Czy warto to zmienić?*

### **Czy warto zapoznać z modelem zegara edukacyjnego naszych uczniów?**

Mówienie do uczniów „językiem korzyści” to uświadomienie im, że określone rezultaty są efektem ćwiczeń i treningu. Trenują sportowcy, mówcy, aktorzy itd. Oni także szlifują swoje umiejętności, pracują nad sobą. Rolą nauczyciela, który rozumie kolejne etapy uczenia się, nabywania przez ucznia umiejętności jest zachęcanie go do próbowania. Na tym etapie nie należy stawiać ocen. Jeśli jest to niezbędne – stosuj ocenianie kształtujące. Wystawiając stopnie w fazie nabywania przez ucznia umiejętności, utrwalasz w nim przekonanie o konieczności sprostania wymogowi natychmiastowego przejścia z etapu nieświadomej niekompetencji do nieświadomej kompetencji i dalej. Brzmi to mniej więcej tak: „Przekazałem Ci wiedzę, informację, teraz ją odtwórz, przetwórz i bądź świadomie lub nie, ale kompetentny”. Ta sytuacja eliminuje ważny etap próbowania i błędzenia, niezbędny w dochodzeniu do świadomej wiedzy i kompetencji. Uczniowie o niskiej samoocenie, słabszej motywacji, mniejszych możliwościach uczenia się, którzy nie są w stanie sprostać temu zadaniu na odpowiednim – satysfakcjonującym dorosłych – poziomie, utrwalają w sobie przekonanie o tym, że są gorsi. Często zostaje im to przekonanie już do końca kariery edukacyjnej, a nawet na całe życie.

### **Sprawdź, ile masz uszu i którym uchem słuchasz**

O tym, jak nauczycielom udaje się ROZMAWIAĆ i POROZUMIEWAĆ z dziećmi i młodzieżą, decydują... nauczycielskie uszy! Ażeby było precyzyjnie: „**czworo uszu**”! „Kto ma uszy niechaj słucha...”

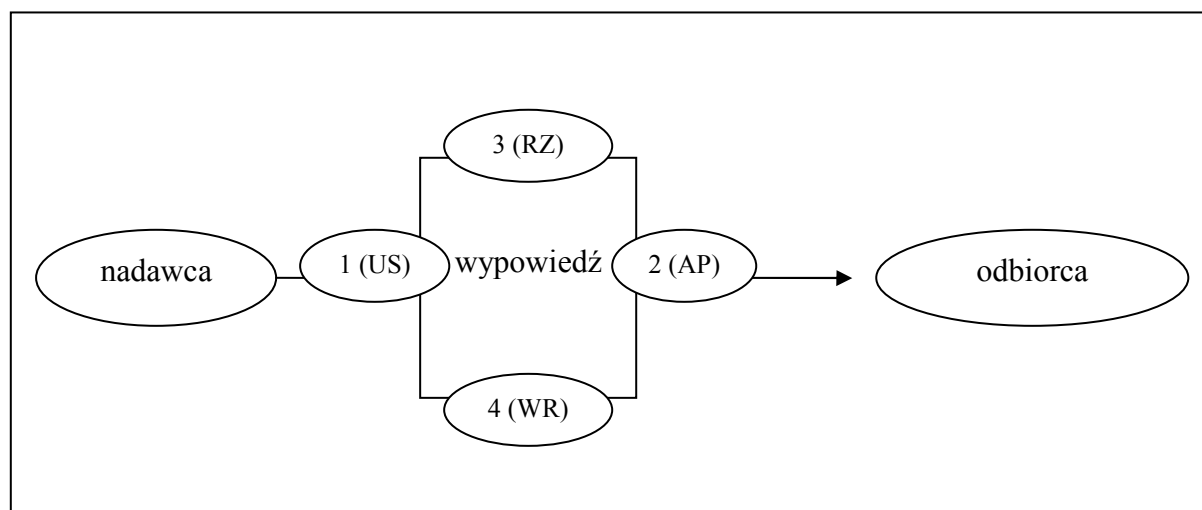
Mamy nadzieję, że zgodzisz się z nami, że to uczeń „słyszcy” – i słucha lub nie słucha – na tyle, na ile pozwala mu na to poziom rozwoju jego mózgu, bo to przecież nie ucho słyszy, ale MÓZG!

Z najnowszych badań nad mózgiem dowiadujemy się, że dopiero pomiędzy 21. a 23. rokiem życia rozwijają się w przednich płatach czołowych mózgu struktury, które odpowiadają za kontrolowanie emocji i podejmowanie odpowiedzialnych decyzji. Od dziecka (ucznia) nie możemy więc wymagać w zachowaniach i relacjach tego, do czego zdolny jest

nauczyciel (dorosły). U nauczyciela ów proces rozwoju mózgu już się zakończył, a u dziecka jeszcze trwa.

Dzieci (z racji nieukształtowania się jeszcze w pełni ich mózgów) i młodzież (również z powodu szalejących w organizmie hormonów) mają wielokrotnie ograniczone szanse na to, żeby planować swą wypowiedź i prawidłowo interpretować komunikaty wysyłane przez innych. Dorosli zaś dysponują potencją świadomego wykorzystywania wiedzy o „czterech płaszczyznach wypowiedzi”<sup>2</sup>.

### Cztery płaszczyzny wypowiedzi w kontekście słuchania „czworgiem uszu”



Rys. 2. Schemat nadawania komunikatu i jego odbiór w modelu „czterech uszu” autorstwa F. Schulza von Thuna

Ze strony nadawcy:

1. US – oznacza „ujawnienie siebie” – pokazuję, kim jestem, co czuję, co myślę, w jakim jestem stanie emocjonalnym;
2. AP – oznacza apel skierowany do odbiorcy – mówię po to, żeby spowodować, że ty zrobisz to i to;
3. RZ – oznacza zawartość rzeczową komunikatu – to „sedno sprawy”;
4. WR – oznacza informację odnoszącą się do wzajemnych relacji.

<sup>2</sup> F. Schulz von Thun, *Sztuka rozmawiania. T.1.* WAM Kraków 2002.

Z perspektywy odbiorcy wypowiedź może być **usłyszana czworgiem uszu** (albo którymś z nich, niekoniecznie tym, którym życzyłby sobie nadawca!).

1. Odbiór płaszczyzny „ujawnienia siebie” (US) pozwala uruchomić **„ucho terapeutyczne”**, czyli takie, które wsłuchując się w to, co ujawnia o sobie nadawca, np. niepokój, złość, pozwala na „dopasowanie się” do nadawcy, czyli takie reagowanie odbiorcy, które ułatwi nadawcy poradzenie sobie z własnym niepokojem czy złością, zapobiegnie eskalacji trudnych emocji.
2. W odniesieniu do płaszczyzny „apelu” (AP) odbiorca z **„uchem apelowym”** nastawia się na spełnianie często niewypowiedzianych, niezamierzonych, niepomyślanych komunikatów nadawcy, np. komunikat: „Ale fajna zabawka” jest asumptem dla odbiorcy do kupienia tej zabawki i obdarowania nią nadawcy.
3. Przy analizie „rzeczowej” płaszczyzny wypowiedzi (RZ) odbiorca nastawia się na to, co jest sednem sprawy. Potoczne jest przeświadczenie, że **„uchem rzeczowym”** słuchają mężczyźni, co nierzadko prowadzi do nieporozumień, np. kobieta mówiąc: „Znow są śmieci niewyrzucone”, raczej ujawnia siebie (US), swe uczucia, zaś osoba słuchająca „uchem rzeczowym” po prostu nie odczyta tego „ujawnienia siebie” (US), a jedynie aspekt „rzeczowy” (RZ) i „apelu” (AP) i... pobiegnie wyrzucić śmieci!
4. Odczytanie wypowiedzi na płaszczyźnie „wzajemnych relacji” (WR), czyli **„uchem relacyjnym”**, nastawia odbiorcę komunikatu na wysłuchanie i dialog, np. gdy uczeń powie: „Nie będę rysował”, usłyszysz od nauczyciela komunikat: „Słyszę, że nie chcesz rysować. Czy dlatego, że nie masz kredek? Czy mogę ci jakoś pomóc?”

Małe dzieci – mniej więcej do piątego roku życia – najczęściej słuchają **„uchem relacyjnym”** (WR), co może doprowadzić (i często tak się właśnie dzieje) do rozwinięcia się **„ucha drażliwego”**. To ucho usłyszysz żądanie, krytykę, groźbę, choć nie z taką intencją mówił

## **Nauczyciel XXI wieku – jakim językiem mówić i jakim uchem słuchać, aby uczyć z sukcesem? •**

---

nadawca. Dlaczego tak się dzieje? Dlatego, że komunikat pobudza emocje (tzw. reakcja na gorąco), a te umiejscowione są znacznie głębiej w mózgu niżli płaty nowej kory, które „na chłodno” mogłyby zracjonalizować sposób odbioru komunikatu: ważyć, analizować, hierarchizować, dobierać i wreszcie brać odpowiedzialność za takie a nie inne rozumienie komunikatu. Jeśli bowiem dziecko słyszy takie oto komunikaty: „Ale ta kartka pogryzmołona”, „Znów masz brudne ręce”, „Czemu masz rozwiązane buciki”, to nie słucha **„uchem ujawnienia siebie”** (US) i nie słyszy emocji osób, które to mówią. Małe dziecko nie zwróci też uwagi na płaszczyznę **„rzeczową”** wypowiedzi (RZ): kartkę, ręce, buty. Do świadomości dziecka dochodzi tylko: „nie umiesz rysować – jesteś do niczego”, „nie potrafisz dbać o czystość – jesteś brudasem”, „nie nauczyłaś lub nie nauczyłeś się wiązać sznurowadeł, bo jesteś niedorajdą”. Aktywność **„ucha drażliwego”** nawet „obiektywnie neutralne” komunikaty, np. „Chciałabym zobaczyć ten film”, każe odczytywać w sposób osobiście negatywny: „Ale ze mną na pewno nie poszedłbyś na ten film”.

Starsze dzieci częściej słuchają **„uchem ujawnienia siebie”** niż **„uchem drażliwym”**, tak jak dzieje się to w przypadku dzieci młodszych, co jednak nie oznacza, że jest to **„ucho terapeutyczne”**. To ucho oznacza szczególny rodzaj **„ucha ujawnienia siebie”** (US). Wymaga ono wielkiej uwagi i empatii nakierowanej na osobę nadawcy. Wraz z **„uchem relacyjnym”** (WR) staje się fundamentem DIALOGU.



Nauczycieli XXI wieku słucha swoich uczniów „uchem terapeutycznym” (US) a także „uchem relacyjnym” (WR), bowiem jedno pozwala na skupienie uwagi na dziecku, na zaakceptowaniu tego, jakim ono jest – jego uczuć, myśli, doznań. Drugie zaś zachęca do budowania więzi.

*Aby dowiedzieć się, którego ucha(uszu) używasz w komunikacji z innymi – zapraszamy, rozwiąż poniższy test.*

### **Test**

*Zadanie polega na tym, abyś wskazał jedną – najbardziej Tobie pasującą propozycję: a), b), c), d), myślenia, odpowiedzi, działania do każdej z 13 sytuacji.*

*Na końcu testu znajduje się tabelka, w której należy zakreślić wybrane litery. Kolumna z największą liczbą zaznaczeń wskaże, którym uchem masz zwyczaj odbierać komunikaty płynące od innych ludzi.*

#### Sytuacja 1.

Spotykasz kolegę, który widząc Cię, mówi: „Mamy dziś kolejną konferencję”. Myślisz:

- a) Kolega chce powiedzieć, że nienawidzi tych nasiadówek!
- b) Kolega przypomina, że miał mi za złe, że na poprzedniej konferencji nie siedzieliśmy obok siebie: „Może byśmy wreszcie usiedli razem?”
- c) Dziś jest ten dzień, w którym odbywa się konferencja. Zdaniem kolegi powinniśmy ustalić termin następnej konferencji, żeby nie robić tego dzień po dniu.
- d) Kolega mówi mi, że dziś jest konferencja.

#### Sytuacja 2

Stoisz w kolejce do okienka kasy PKP, ponieważ organizujesz wycieczkę dla swojej klasy. Chcesz zadać 2 pytania:

1. Na który peron przyjedzie pociąg do X?
2. O której godzinie w mieście X będzie przesiadka do miasta Y?



Po zadaniu pierwszego pytania, słyszysz nieprzyjemny ton głosu i odpowiedź: „Kasa informacji nie udziela”. Myślisz:

- a) Osoba pracująca w kasie ma ciężki dzień!
- b) Nie otrzymam tej informacji w kasie PKP.
- c) Jak ona się do mnie zwraca!
- d) Już mi odpowiedziała i uważa, że ma mnie z głowy.

### Sytuacja 3

Prowadzisz dziś lekcję zupełnie nową metodą. Stojąc przy tablicy, słyszysz: „O, to coś nowego!”. Myślisz:

- a) Tak, to prawda, nie nauczyliśmy się jeszcze w ten sposób.
- b) Czy to zadziała? Chyba nic nie rozumieją!
- c) Muszę częściej przygotowywać lekcje, wykorzystując innowacyjne metody.
- d) Są niewdzięczni, myślą, że nie potrafię poprowadzić ciekawej lekcji!

### Sytuacja 4

W czasie przerwy podchodzi do Ciebie uczeń i mówi: „A chłopaki z IV palą w ubikacji”. Myślisz:

- a) Muszę mu powiedzieć, że już tam idę i z nimi porozmawiam.
- b) Jak będą się czuli, kiedy kobieta wejdzie do męskiej toalety?
- c) Są na szczęście dzieci, którym to przeszkadza!
- d) Problem papierosów nadal aktualny.

### Sytuacja 5

Dzwonek na lekcję po długiej przerwie. Podchodzi do Ciebie 17-letnia uczennica i mówi: „Mogę iść do toalety? Trochę się spóźnię”. Myślisz:

- a) Usprawiedliwia spóźnienie.
- b) Ma problem z fizjologią lub źle się czuje.
- c) A co robiła na przerwie – pracę domową?
- d) Prosi, żeby chwilę zaczekać, nie zaczynać nowego tematu lekcji bez niej.

### Sytuacja 6

Uczeń wchodzi do klasy i mówi: „Tu w ogóle nie ma tlenu!” Myślisz:

- a) Jest duszno.
- b) Otwórzcie okna!
- c) Chyba mu gorąco.
- d) Czy to ja mam wietrzyć klasę?

### Sytuacja 7

Nauczyciel mówi do uczennicy, która chodzi po korytarzu w czasie lekcji: „Już jest kwadrans po przerwie”. Dziewczyna odpowiada: „Tak, wiem, ale...”

Co dziewczyna chciała zakomunikować nauczycielowi?

- a) Teraz jest lekcja, ma pan rację.
- b) Mam problem.
- c) Pomóż mi!
- d) Coś pan taki troskliwy!

### Sytuacja 8

Nauczycielka mówi: „Zrobimy sobie kartkówkę”. Wyobrażasz sobie myśli uczniów:

- a) No już, na pewno ona też da sobie zrobić!
- b) Trzeba wyciągnąć kartki.
- c) Coś jej się nie podoba i od razu sprawdzian!
- d) To pewnie będą dwa pytania o definicje z poprzedniej lekcji.

### Sytuacja 9

Chłopcy po lekcji WF-u pytają nauczyciela, z którym mają kolejną lekcję: „Możemy zjeść śniadanie?” Myślisz:

- a) Uczniowie są głodni, czują ssanie w żołądku.
- b) Uczniowie domagają się przerwy, której nie mieli.

## **Nauczyciel XXI wieku – jakim językiem mówić i jakim uchem słuchać, aby uczyć z sukcesem? •**

---

- c) Uczniowie pokazują, że zgoda nauczyciela rozpoczynającego kolejną lekcję jest dla nich ważna.
- d) Uczniowie pokazują, że nie mieli czasu na śniadanie.

### Sytuacja 10

Koleżanka ucząca biologii poprosiła Cię, abyś pod jej nieobecność przez miesiąc zaopiekowała się rybkami w akwarium w jej pracowni. Przez pierwsze dwa tygodnie wypełniasz zadanie systematycznie, jednak w drugiej połowie miesiąca zaniedbujesz rybki.

Po powrocie koleżanka stwierdza: „Ależ te rybki mają brudno”. Myślisz:

- a) Tak, ona ma rację.
- b) Zawiodła się na mnie.
- c) Chyba jest poirytowana.
- d) Oczekuje, że pomogę w oczyszczaniu akwarium.

### Sytuacja 11

W trakcie spożywania śniadania przez uczniów kl. „0”, któreś z dzieci mówi: „Coś zielonego jest na tej kanapce”. Myślisz:

- a) To może być natka pietruszki.
- b) Nie lubi zieleniny.
- c) Chce, abym się nim zajęła.
- d) Trzeba mu dać inne kanapki.

### Sytuacja 12

Spotykasz koleżankę sprzed lat i po kilku słowach słyszysz: „Czy mi się wydaje, czy Ci się przytyło?”. Myślisz:

- a) Ma satysfakcję, że jestem grubsza od niej.
- b) Ale wstyd!
- c) Powinam się odchudzić.
- d) Mówi mi, że utyłam.

## **Nauczyciel XXI wieku – jakim językiem mówić i jakim uchem słuchać, aby uczyć z sukcesem? •**

### Sytuacja 13

Kolega obiecał, że do poniedziałku odda do biblioteki książkę pożyczoną na Twoje nazwisko. We wtorek bibliotekarka alarmuje Cię, że książka nie została zwrócona. Wysyłasz do kolegi ponaglącego SMS-a: „Hej, co z tą książką?”

Co Twoim zdaniem kolega pomyśli?

- a) O, jaki nadgorliwy! Ale mu się spieszy!
- b) Już, już oddaję!
- c) Oddam książkę dzisiaj po południu.
- d) Przepraszam, nie martw się, na pewno oddam.

*Teraz w tabeli poniżej podkreśl wybrane przez siebie „odpowiedzi”.*

Sytuacja 1	<b>a</b>	<b>c</b>	<b>b</b>	<b>d</b>
Sytuacja 2	<b>a</b>	<b>b</b>	<b>c</b>	<b>d</b>
Sytuacja 3	<b>b</b>	<b>a</b>	<b>d</b>	<b>c</b>
Sytuacja 4	<b>c</b>	<b>d</b>	<b>b</b>	<b>a</b>
Sytuacja 5	<b>b</b>	<b>a</b>	<b>c</b>	<b>d</b>
Sytuacja 6	<b>c</b>	<b>a</b>	<b>d</b>	<b>b</b>
Sytuacja 7	<b>b</b>	<b>a</b>	<b>d</b>	<b>c</b>
Sytuacja 8	<b>c</b>	<b>d</b>	<b>a</b>	<b>b</b>
Sytuacja 9	<b>a</b>	<b>d</b>	<b>c</b>	<b>b</b>
Sytuacja 10	<b>c</b>	<b>a</b>	<b>b</b>	<b>d</b>
Sytuacja 11	<b>b</b>	<b>a</b>	<b>c</b>	<b>d</b>
Sytuacja 12	<b>a</b>	<b>d</b>	<b>b</b>	<b>c</b>
Sytuacja 13	<b>d</b>	<b>c</b>	<b>a</b>	<b>b</b>
<b>RAZEM:</b>				
	<b>US – „ucho ujawnienia siebie”</b>	<b>RZ – „ucho rzeczowe”</b>	<b>WR – „ucho relacyjne” („u. drażliwe”)</b>	<b>AP – „ucho apelowe”</b>

**A oto rozwiązania :**

**„Ucho ujawnienia siebie” (US)** – skupiasz swą uwagę na tym, co – formą i treścią – mówią Twoi rozmówcy o sobie samych. Ty również zwracasz uwagę na ten aspekt ujawnienia siebie samego. Niezależnie od tego, czy skłaniasz się raczej ku ocenie pozytywnej (wspieranie), czy krytycznej (ocena negatywna) – zawsze zwracasz uwagę na to, co nadawca nieświadomie „mówi” o sobie. Z takiego sposobu porozumiewania się płyną więc pewne korzyści, ale także i zagrożenia. Słuchając go, myślisz o nim, oceniając go, przypisując mu cechy wartościujące np. zdenerwowany-spokojny, nieśmiały-odważny itp.

**„Ucho rzeczowe” (RZ)** – masz skłonność skupiać swą uwagę na istocie rzeczy. Może się zdarzyć, że nie usłyszysz emocjonalnych akcentów, które zawarte są w konkretnej wypowiedzi. Jednakże w sytuacjach, w których ważne jest meritum, jesteś osobą niezastąpioną, bo nie rozpraszasz swej uwagi uczuciowymi podtekstami.

**„Ucho relacyjne” (WR)** – masz rozwinięte „ucho”, które pozwala Ci odbierać z komunikatów informacje, uczucia, treści ułatwiające budowanie dialogu. Z każdej wiadomości, z każdego komunikatu próbujesz wychwycić to, co chcą Ci przekazać inni, i właśnie dlatego Twoja postawa sprzyja rozmowie, rozwijaniu się komunikacji, tworzeniu się związków. Jest jednak w tym i pewne niebezpieczeństwo. Grozi Ci – w znacznie większym stopniu niż innym – zwątpienie w siebie samego, w swą wartość, ale pojawia się także zagrożenie egocentryzmem, skupieniem na sobie.

**„Ucho apelowe” (AP)** – masz znacznie większą od innych zdolność wsluchiwania się w oczekiwania i życzenia ludzi i sprawia Ci radość, kiedy możesz coś zrobić dla innych.

„Ucho apelowe” koresponduje często z „uchem ujawnienia siebie”, czyniąc osoby, u których w znacznym stopniu aktywnych jest oboje „uszu”, szczególnie wrażliwymi na związki międzyludzkie.



Słuchajmy „czworgiem uszu”, mimo że fizycznie wyposażeni jesteśmy najczęściej w dwoje.

Wszystkie te przykłady, mamy nadzieję, pozwoliły Ci poznać i zrozumieć rodzaje słuchania za pomocą „czworga uszu”, jak również uświadomić sobie, jak często uczeń może źle odebrać, nadinterpretować, nie zrozumieć Twoich intencji jako nadawcy komunikatu i jaki wpływ ma to na Wasze porozumiewanie się.

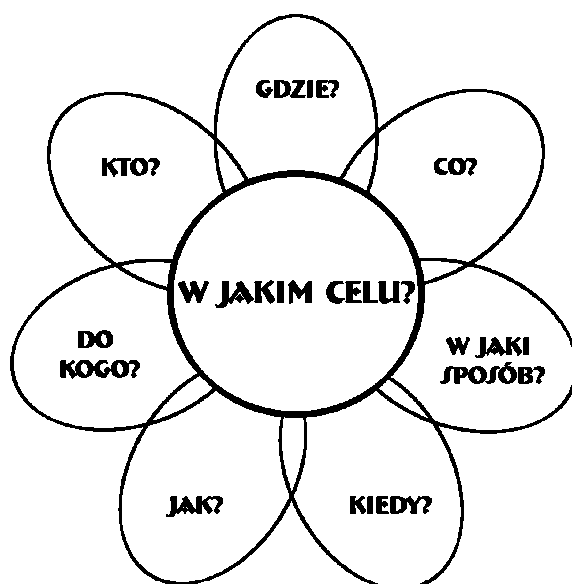
W zależności od tego, na którą płaszczyznę komunikatu zwracamy uwagę, która w danym momencie, w danej sytuacji jest najważniejsza, to „ucho” nadstawiamy. Pamiętajmy jednakże o pozostałych „uszach”, bo np. co nam da praca nad emocjami, by ukazywać się w najlepszym świetle, jeśli nie będziemy zrozumiani w warstwie rzeczowej, która wymaga wysiłku intelektualnego. I na odwrót, cóż da mocowanie się ze zrozumieniem płaszczyzny rzeczowej, kiedy głuche będzie „ucho ujawnienia siebie”, a dysonans pomiędzy nadawcą z drażliwym „uchem relacyjnym” a odbiorcą z niesłyszającym „uchem apelowym” wywoła efekt synergii ujemnej i interlokutorzy rozejdą się w różne strony?...

Dobrze słuchające „ucho ujawnienia siebie” („słucham cię, bo chcę wiedzieć, co mówisz o sobie samym”) przyczynia się do lepszego, duchowego zdrowia i pomaga w dojrzałym rozumieniu nadawcy.



Z pewnością podczas rozwiązywania testu pojawiały się w Tobie refleksje, przemyślenia, powroty pamięcią do konkretnych sytuacji zawodowych.

Testem chcieliśmy zainspirować Cię do jeszcze bardziej wnikliwego namysłu nad tym: *kto? kiedy? do kogo? jak? gdzie? w jaki sposób? w jakim celu?* zwraca się. Słuchanie „czworgiem uszu” pomaga w rozwijaniu naszej świadomej, dojrzałej i efektywnej komunikacji.



***Ecce homo!***

W tym właśnie jest wielkość człowieka, że nie działa 0-1 (zero-jedynkowo), bo gdyby tak było, to już dawno zastąpiłyby nas komputery. My – ludzie, jesteśmy indywidualnościami, które skupiają się w grupy dla wspólnych korzyści, jakie niesie ze sobą pozytywna synergia płynąca z komunikacji międzyludzkiej. Każdy z nas jest OSOBA ZDOLNA, a niektóre nawet mają TALENT. Właściwa komunikacja, czyli m.in. słuchanie „czworgiem uszu” pomaga w rozwijaniu się tego, co w nas najlepsze i czym możemy służyć innym.

## V. Podsumowanie

Nauczyciel XXI w. to przede wszystkim doradca, osoba wspierająca ucznia w stawianiu sobie celów i ich realizacji, w dokonywaniu wyborów i podejmowaniu działań, a także w procesie dochodzenia do wiedzy. W relacjach z uczniem często przybiera rolę tutora. Jest wychowawcą, opiekunem, kierownikiem rozwoju naukowego, ukierunkowanym na sukces każdego ze swoich podopiecznych. Rozmowy, nawiązywanie relacji – warunkują dogłębne poznanie i zrozumienie potrzeb poznawczo-motywacyjnych każdego ucznia, a co za tym idzie – możliwość odpowiedzenia na nie i zaspokojenia ich. Niezbędne są zaangażowanie, poświęcenie czasu i empatia.

Wiedza, umiejętność jej przekazywania, odpowiedzialność za powierzonych Ci młodych ludzi, stawianie sobie i im wymagań, twórcza i transgresyjna postawa, otwartość na różnorodność i indywidualizm, a także autorytet, który budujesz każdego dnia, na każdej lekcji w kontakcie z uczniami, to konieczne, lecz niewystarczające warunki bycia nauczycielem XXI w. Dlatego tak ważna jest efektywna komunikacja między nauczycielem i uczniem. Życzymy Ci, abyś słuchając „czworgiem uszu”, poprzez dobrą rozmowę z uczniami, potrafił zobaczyć, w czym są dobrzy lub słabsi i co możesz dla nich zrobić, aby na co dzień wykorzystywali swoje mocne strony i odnieśli sukces w życiu.





**Autorki materiałów :**

**dr Wiga Bednarkowa** – nauczyciel akademicki – Akademia im. Jana Długosza w Częstochowie, Instytut Filologii Polskiej, polonistka, edukatorka. Autorka wielu publikacji, recenzentka podręczników. Ekspert MEN w dziedzinie ewaluacji zewnętrznej i wewnętrznej.

**Teresa Kosiarek** – nauczyciel konsultant ORE, redaktor naczelna czasopisma internetowego *Trendy*. Pedagog, socjolog, edukatorka dramy, trenerka w zakresie twórczego rozwiązywania problemów, efektywnego nauczania. W latach 2001-2006 nauczyciel akademicki APS – Psychopedagogika Kreatywności. Specjalistka d/s terapii rodzin, rozwiązywania konfliktów oraz terapii pedagogicznej, efektywnego nauczania i wychowania oraz pracy z uczniem zdolnym.

**Joanna Rybczyńska** – romanistka, absolwentka Wydziału Neofilologii Uniwersytetu Warszawskiego. Jest trenerką i ekspertem w dziedzinie efektywnej komunikacji i umiejętności współpracy w międzynarodowym programie twórczego rozwiązywania problemów Destination ImagiNation (Światowa Olimpiada Kreatywności). Prowadzi zajęcia z dziećmi i młodzieżą w zakresie języka angielskiego i języka francuskiego, opracowując autorskie metody nauczania, w tym z zakresu efektywnej komunikacji i sposobów oceniania motywujących uczniów do uczenia się.



OŚRODEK  
ROZWOJU  
EDUKACJI