

## **Moduł 4**

### **Pobudzanie motywacji uczniów sześciolletnich – usuwanie barier stwarzanie możliwości**

**Paweł Pienkiewicz**

**Konferencja „Rozwijanie kompetencji nauczycieli edukacji  
wczesnoszkolnej, niezbędnych do pracy z dzieckiem  
6-letnim”, organizowana przez GES Sokrates w ramach Grantów  
Edukacyjnych Opolskiego Kuratora Oświaty, 10 października 2012 Opole**

## I. NIE MOŻNA MÓWIĆ O MOTYWOWANIU, JEŚLI BRAK GOTOWOŚCI...

### DOJRZAŁOŚĆ SZKOLNA

- **ETAPY ROZWOJOWE ZWIĄZANE Z EDUKACJĄ SZKOLNĄ:**

- wczesny wiek szkolny (od 6-7 do 10 – 12 r.ż.)
- średni wiek szkolny (od 10-12 r.ż. do 15 – 17 r.ż.)
- okres dorastania (powyżej 15 – 17 r.ż.).

- **DEFINICJA DOJRZAŁOŚCI SZKOLNEJ:**

- **DOJRZAŁOŚĆ SZKOLNA** – osiągnięcie przez dziecko takiego poziomu rozwoju fizycznego, umysłowego, emocjonalnego i społecznego, który umożliwia mu podjęcie nauki szkolnej.

*Należy mieć na uwadze, iż dojrzałość szkolna nie jest biologicznie uwarunkowanym etapem rozwoju jednostki, ale stanowi efekt kilkuletnich doświadczeń dziecka, zdobytych na drodze dojrzewania i uczenia się.*

- **WSKAŹNIKI DOJRZAŁOŚCI SZKOLNEJ:**

- a) **rozwój umysłowy:**

- wskaźniki istotne dla nauki czytania i pisania

- analiza i synteza słuchowa (dziecko 6 –letnie nie ma płynnie czytać, ale powinno umieć wymienić głoski w prostych wyrazach, wyodrębnić pierwszą i ostatnią literę wyrazu, podzielić słowo na części (sylaby) ),
- analiza i synteza wzrokowa (dziecko układa układanki typu puzzle; wyodrębnia z dwóch podobnych rysunków elementy, które je różnią; odpowiedni rozwój rysunku postaci ludzkiej; dopasowuje graficzny zapis głosek),
- koordynacja wzrokowo – ruchowa [tu: koordynacja oko – ręka] (dziecko odwzorowuje figury geometryczne, szlaczki, wzory literopodobne),

- wskaźniki istotne dla nauki matematyki

- zdolność do dokonywania porównań (gdzie jest więcej, gdzie jest mniej),
- operowanie pojęciem liczby, liczenie na konkretnych
- rozumienie znaczenie pojęć „mniej”, „więcej”, „tyle samo”,
- dziecko potrafi uchwycić zależności przyczynowo – skutkowe,

- wskaźniki istotne dla skutecznej komunikacji

- uwzględnia zależności przyczynowo skutkowe (potrafi ułożyć w logiczną całość rozsypankę obrazkową),

- 
- umiejętność klasyfikacji pojęć (owoce, warzywa, zwierzęta itp.),
  - czynnie operuje określonym zasobem słów,

**b) rozwój społeczno –emocjonalny**

- samodzielność (dziecko sznurowe buty, samodzielnie się ubiera, spożywa posiłki, załatwia inne potrzeby fizjologiczne, pakuje się do szkoły – tu: istotna subtelna pomoc ze strony rodziców np.: sprawdzamy torbę gdy dziecko już śpi itp.)
- umiejętność współpracy i współdziałania (praca w grupie, wspólne zabawy, respektowanie obowiązujących reguł gier ),
- umiejętność nawiązania kontaktów z rówieśnikami i dorosłymi,
- wytrwałość w działaniu (tu : koncentracja uwagi),
- szacunek dla pracy innych,
- umiejętność kontrolowania i wyrażania swoich uczuć (reakcje adekwatne do bodźca),
- przygotowanie do wykonywania poleceń kierowanych do grupy a nie bezpośrednio do dziecka,

**c) dojrzałość fizyczna:**

- ukształtowanie kośćca,
- ukształtowanie mięśni,
- ukształtowanie narządów wewnętrznych,
- ukształtowanie narządów zmysłów,
- dobra ogólna sprawność ruchowa,
- sprawność motoryczna mała (ruchy dłoni i palców).

**• WSTRZĄS SZKOLNY:**

- *rozpoczęcie nauki w szkole stanowi przełomowe wydarzenie w życiu dziecka, które wymaga od sześciolatka wymaga przystosowania się do nowych warunków funkcjonowania.*
- *Trudności tego okresu związane są z:*
  - odmiennością sytuacji szkolnej w porównaniu do wcześniejszych lat życia (zmiana podstawowej aktywności dziecka – przewaga pracy nad zabawą, nowe obowiązki, ocenianie, rywalizacja, anonimowość środowiska szkolnego – tu: duża liczba dzieci, nauczycieli),
  - długotrwałym unieruchomieniem (konieczność koncentracji uwagi, pracy wymagającej precyzyjnych ruchów mięśni rąk),
  - wchodzeniem w nowe role ucznia i kolegi,
  - stosunkowo małą jeszcze odpornością psychiczną i samodzielnością dziecka oraz skłonnością do silnych reakcji emocjonalnych na różne bodźce.

---

- **SYMPTOMY, KTÓRE MOŻNA ZAOBSERWOWAĆ W OKRESIE ADAPTACYJNYM:**

- *zmiany w zachowaniu:*
- negatywne – płaczliwość, lękliwość, złość, zmiany nastrojów, nadpobudliwość, zniechęcenie,
- pozytywne – wzrost samodzielności, pewności siebie, śmiałości, obowiązkowości,
  - *wystąpienie lub nasilenie dolegliwości i zaburzeń głównie o charakterze somatycznym*  
– np.: bóle głowy, bóle brzucha, zaburzenia snu, łaknienia.

- **JAK WŁAŚCIWIE PRZYGOTOWAĆ DZIECKO DO NAUKI W SZKOLE?**

- **Uczyć dziecko wyrażania emocji w sposób akceptowany społecznie:**

- przyjazna atmosfera domowa, odpowiednie modelowanie ze strony najbliższych,
  - konsekwencja rodziców,
  - uczyć dziecko wyrażania uczuć życzliwości i przyjaźni wobec innych, wyrabianie koleżeńskich nawyków,
  - zaspokajanie podstawowych potrzeb emocjonalnych dziecka (poczucie bezpieczeństwa, miłości, akceptacji, przynależności).

- **Wzbudzać zainteresowanie szkołą:**

- dziecko powinno uczestniczyć w kupowaniu szkolnego wyposażenia,
  - rodzice powinni planować wraz z dzieckiem jak będzie wyglądać jego kącik do odrabiania prac domowych.

- **Wyjaśniać wątpliwości dziecka związane ze szkołą i rolą ucznia:**

- opowiadać dziecku jak to było kiedy sami rozpoczynaliśmy naukę w szkole,
  - wspólne oglądanie zdjęć szkolnych rodziców,
  - przed rozpoczęciem nauki warto wybrać się na spacer, by pokazać dziecku jak wygląda szkoła i klasa, do której będzie uczęszczał,
  - uświadomić dziecku, iż pójście do szkoły nie oznacza ograniczenia korzystania z przywilejów dzieciństwa – zmianie ulegnie proporcja pomiędzy czasem na naukę a zabawę,
  - stworzyć pozytywne wyobrażenie o obowiązkach ucznia – zapewnić dziecko, że są to obowiązki, którym jest w stanie sprostać.

- **Zadbać o wyrobienie w dziecku właściwego stosunku do sukcesów i porażek:**

- pomocne jest do sukcesów i niepowodzeń w życiu przedszkolnym lub innych doświadczeń dziecka.

- **Ćwiczyć koncentrację uwagi i „komunikatywne” porozumiewanie się:**

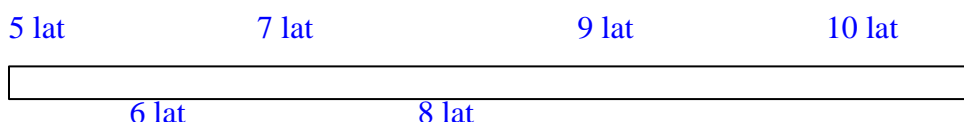
- uczymy słuchania wypowiedzi innych („posłuchaj potem opowiedz o tym co usłyszałeś”),
  - uczymy logicznego wypowiadania się (stosujemy pytania ukierunkowujące wypowiedź dziecka, prosimy by opowiedziało historyjkę obrazkową, swój dzień itp.),
  - gry i zabawy skupiające uwagę (puzzle, gry planszowe itp.)

- **Rozwijanie pozostałych funkcji poznawczych:**
  - gry i zabawy edukacyjne (np.: dla analizy i syntezy słuchowej – zabawa polegająca na tworzeniu ciągu wyrazów: kolejny uczestnik mówi słowo rozpoczynające się na literę, która kończyła wyraz poprzedni itp.)
  - **Korygowanie wad wymowy, słuchu, wzroku i postawy**
- 

W całym okresie nauki głównym i niezastąpionym środowiskiem rodzinnym wychowawczym pozostaje nadal rodzina, która ma istotny wpływ na przebieg kariery szkolnej i jego zdrowie psychiczne. Rodzice mogą wspierać dziecko w jego rozwoju i edukacji, a także utrudniać ja poprzez nadmierne i nierealistyczne w stosunku do możliwości dziecka wymagania, nadopiekuńczość lub zaniedbywanie dziecka i niezaspokajanie jego potrzeb.

### Psychologia rozwoju dziecka

- Zasada rozwojowa – przeplatanie się okresów równowagi i nierównowagi.
- W okresach nierównowagi dziecko miota się, pragnie zbyt wiele, przystosowanie do innych jest zbyt trudne, bo jego dążenia i chęci są zbyt mocne.



### SZEŚCIOLATEK

- hałaśliwy
- przypomina zachowanie dwulatka
- podlega gwałtownym emocjom
- popadanie w skrajności (teraz mówi „Kocham Cię” , za 5 min „Nienawidzę Cię”)
- matka nie zajmuje już centralnego miejsca
- dziecko chce być w centrum świata
- chce być na pierwszym miejscu, mieć wszystkiego najwięcej
- cokolwiek jest nie tak – to wina mamy ;-)
- wymaga wiele i w swych żądaniach jest nieustępliwy
- dziecko reaguje na innych negatywnie
- na polecenie odpowiada zazwyczaj ociąganiem się i odmową (rada: „Ciekawe czy potrafisz to zrobić zanim policzę do 10?”)
- wiek ekspansji, dziecko pełne energii i wigoru
- wybór między dwoma możliwościami jest wręcz niemożliwa
- trudno się pogodzić z krytyką, winą czy karą

- 
- żeby wygrać, dziecko jest w stanie oszukać
  - ucieka się do kłamstwa by uniknąć przyznania się do winy  
(rada: „O, jak Ci się udało wejść na tą wysoką półkę?”)

### **SIEDMIOLATEK**

- spokojniejszy
- łatwiejszy we współżyciu
- bardziej skryty
- więcej narzekania niż radości (w trudnych sytuacjach raczej odejdzie mrucząc niż będzie dochodzić praw)
- „markotne, oswiałe i chimeryczne”
- woli być sam, chce mieć własny pokój
- zamiłowany telewizz, radiosłuchacz a nawet czytelnik
- zamiłowanie do ołówków – woli ołówkowe niż świecowe kredki
- nie jest czupurne, ale ociaga się , nie słyszy poleceń
- zbyt wiele od siebie wymaga
- ma dobre i złe dni
- „ciemne barwy” - nikt mnie nie lubi, nauczyciel się czepia
- podejrzewa, iż jest adoptowany

### **OŚMIOLATEK**

- dziecko nie każdą czynność doprowadza do końca, ale podejmuje ponownie
- ekspansywny
- nie cofający się przed niczym
- aktywny, zabiegany, żądny doświadczeń
- potrzebuje przestrzeni
- awanturniczy
- szybki
- w syt. porażki potrafi dyskredytuje siebie „Zawsze robię to źle.”
- skłonność do dramatyzowania
- prośby zazwyczaj spełnia, ale ociągając się
- woli coś zrobić licząc na szybką nagrodę
- zainteresowane relacjami dwukierunkowymi
- interesuje go nie tylko co ludzie robią, ale i co myślą
- przekłada wskazówki nad pełne polecenia, które uważa za dziecinne (lepiej zawołać ”obiad , niż „umyj ręce i przygotuj się do obiadu)
- od matki domaga się bliskiej, rozumiejącej więzi

---

## DZIEWIĘCIOLATEK

- pewniejszy w kontaktach ze światem zewnętrznym
- bardziej skryty i bardziej samowystarczalny
- czasem skrajnie niezależny
- stawia opór nadmiernej władzy rodzicielskiej
- potrafi przerwać bieżące zajęcia, by wykonać polecenie
- zdecydowanie mniej dyskutuje
- bardziej interesuje się gr. rówieśniczą niż rodziną
- interesuje się dorosłymi „instrumentalnie „ - co można z nimi (dorośliymi)robić? wycieczki itp.
- potrafi pewne sprawy brać bardzo serio i zamartwiać się nimi (dziewięciolatek to wiek neurotyczny), dużo się martwi i żali
- biadolenie
- szukanie wymówki by uniknąć nieprzyjemnych zadań np.: „Głowa mnie boli”

## DZIESIECIOLATEK

- słowo rodzica jest wyrocznią
- chce być dobry i robić to, co należy
- zadowolone z całego świata
- potrafi się cieszyć
- miły i przyjacielski
- konkretny i bezpośredni, ale nie sztywny
- zadowolony ze swoich rodziców – serdeczna akceptacja
- duża równowaga

### I. MOTYWACJA DO NAUKI - „Mów dziecku, że jest dobre, że może, że potrafi...” - J. Korczak

- **MOTYW** – swoisty stan organizmu pobudzający osobnika do działania, które ma zaspokoić jakąś potrzebę.

- (za Tomaszewskim) – stan wewnętrznego napięcia, od którego zależy możliwość i kierunek aktywności organizmu.

- **MOTYWACJA** (jeden z głównych warunków powodzenia w nauce)

- wewnętrzna – pobudza do działania, które ma wartość samo w sobie (np.: zainteresowanie, zamiłowanie do czegoś);
- zewnętrzna – stwarza zachętę do działania, które jest w jakiś sposób nagradzane lub pozwala uniknąć kary (tu. : system kar i nagród).

- **Osiem grup motywów uczenia się dzieci i młodzieży** (G. Rosenfeld)

- 
- uczenie się dla uczenia
  - uczenie się w celach korzyści osobistych
  - uczenie się ze względu na utożsamianie się z grupą
  - pragnienie osiągnięcia powodzenia i uniknięcie niepowodzenia
  - uczenie się ze względu na naciski i przymus
  - poczucie obowiązku
  - praktyczne cele życiowe
  - uczenie się ze względu na potrzebę społeczną

- **Motywy uczenia szkolnego:**

- motywy poznawcze
- motywy ambicyjne
- motywy lękowe
- motywy praktyczne

### **Przegląd wybranych teorii motywacji**

Badania nad motywacją nadal są wyrazem dążenia do znalezienia “jednego, najlepszego sposobu” traktowania motywacji. Spotkasz się w swoim życiu z różnymi praktykami motywacyjnymi. Zachęcamy więc do potraktowania tego tekstu jako opisu wybranych poglądów na to, z czym się wiąże motywacja.

#### ***Teoria potrzeb***

Skupia uwagę na tym, czego potrzeba ludziom do prowadzenia zadowalającego poziomu życia. W praktyce natomiast zajmuj się rolą, jaką nauka i praca spełnia w zaspokajaniu takich potrzeb. Zgodnie z teorią potrzeb człowiek ma motywację, jeżeli jeszcze nie osiągnął określonego poziomu zaspokojenia potrzeb w swoim życiu. Zaspokojona potrzeba nie jest czynnikiem motywującym.

Hierarchia potrzeb została opracowana przez Abrahama Masłowa. Masłow przedstawił motywację człowieka w postaci hierarchii pięciu potrzeb, od najbardziej podstawowych potrzeb fizjologicznych do najwyższej potrzeby samorealizacji. Według Masłowa daną osobę motywuje dążenie do zaspokojenia potrzeby dominującej, czyli w danej chwili najsilniej odczuwanej. Dominacja danej potrzeby zależy od obecnej sytuacji danej osoby i jej ostatnich doświadczeń. Rozpoczynając od potrzeb fizjologicznych, najbardziej podstawowych, każda kolejna potrzeba musi zostać zaspokojona, zanim osoba odczuje pragnienie zaspokojenia potrzeby za następnym, wyższym szczeblu.

#### ***Teoria sprawiedliwości***

Teoria sprawiedliwości opiera się na założeniu, że w motywacji ważnym czynnikiem jest indywidualna ocena sprawiedliwości czy zasadności otrzymanej przez niego nagrody. Sprawiedliwość można określić jako stosunek nakładów pracy do otrzymywanych nagród (ocena, pochwała, wyróżnienie).

Według teorii sprawiedliwości motywacja danej jednostki jest skutkiem odczuwania przez nią zadowolenie z tego, co otrzymuje w zamian za poniesiony wysiłek, proporcjonalnie do tego wysiłku. Ludzie oceniają \_\_\_\_



sprawiedliwość uzyskiwanych przez siebie nagród, porównują je albo z nagrodami uzyskiwanymi za podobne nakłady albo z jakimś innym stosunkiem wysiłków do nagród, jaki im przychodzi na myśl.

### ***Teoria oczekiwań***

Według teorii oczekiwań ludzie wybierają określone zachowanie spośród różnych możliwości na podstawie oczekiwań, co mogą uzyskać w wyniku każdego z nich. Cztery założenia tej koncepcji to:

- ⇒ Zachowanie jest wyznaczone przez kombinację czynników występujących u danej osoby i jej środowisku;
- ⇒ Ludzie podejmują świadome decyzje o swoich zachowaniach;
- ⇒ Ludzie mają odmienne potrzeby, pragnienia, cele;
- ⇒ Ludzie dokonują wyboru spośród rozmaitych możliwych zachowań na podstawie oczekiwań, że dane zachowanie doprowadzi do pożądanego wyniku.

Jeśli dana osoba ma możliwość wyboru, to zazwyczaj wybierze taki poziom efektywności, który w jej mniemaniu zapewni największą szansę uzyskania pożądanego przez nią wyniku.

### ***Teoria wzmocnień***

Teoria wzmocnień przedstawia, w jaki sposób w cyklicznym procesie uczenia się skutki poprzednich zachowań wpływają na postępowanie w przyszłości. Proces ten można przedstawić następująco:

Według tego poglądu dobrowolne zachowanie (reakcja) danej osoby wobec danej sytuacji lub bodźca prowadzi do określonych skutków. Jeżeli takie skutki są pozytywne, osoba ta w przyszłości zapewne podobnie zareaguje na podobne sytuacje. Jeżeli skutki są nieprzyjemne, będzie skłonna zmienić swoje zachowanie, żeby ich uniknąć. Na przykład ludzie są skłonni przestrzegać prawa gdyż nauczyli się w domu i w szkole, że nieposłuszeństwo prowadzi do kary. Odwrotną stroną medalu jest to, że ludzie starają się osiągnąć cele w szkole, bo nauczyli się, że mają wtedy szansę na nagrodę. Nosi to nazwę prawa efektu.

Reguła 1	Nie nagradzaj wszystkich jednakowo. Skuteczność wzmacniania zachowań zależy od dostosowania nagród do aktywności. Równe nagrody dla wszystkich podtrzymują niską lub przeciętną efektywność, a pomijają wysoką.
Reguła 2	Pamiętaj, że także brak reakcji może modyfikować zachowania. Nauczyciele wywierają na uczniów wpływ zarówno swoim działaniem, jak i zaniechaniem. Na przykład nieudzielenie uczniowi zasłużonej pochwały może spowodować, że następnym razem jego wyniki będą słabsze.
Reguła 3	Nie zapomnij powiedzieć uczniom od czego zależy nagroda. Dzięki ustaleniu norm efektywności uczeń wie, co powinien robić, aby uzyskać nagrodę.
Reguła 4	Mów uczniom, co robią źle. Jeżeli nauczyciel nie przyznaje nagrody nie

---

	mówiąc, dlaczego jej nie przyznał, to ten może nie mieć pewności, jakie zachowanie nauczyciel, uznał za niepożądane. Może też uznać, że jest przedmiotem manipulacji.
Reguła 5	Nie udzielaj kary w obecności innych. Udzielenie uczniowi nagany jest niekiedy pożytecznym sposobem eliminowania niepożądanego zachowania. Jednakże publiczna nagana upokarza i może wywołać niechęć wobec nauczyciela, u wszystkich członków klasy.
Reguła 6	Bądź sprawiedliwy. Konsekwencje powinny być odpowiednie do zachowania. Niedostateczne lub nadmierne nagradzanie uczniów, zmniejsza wzmacniający efekt nagród.

---

### ***Teoria wyznaczania celów***

Teoria wyznaczania celów skupia uwagę na procesie wyznaczania samych celów. Według psychologa Edwina Locke’a naturalna ludzka skłonność do wyznaczania celów i dążenia do ich osiągnięcia jest przydatna jedynie wtedy, kiedy dany człowiek zarazem rozumie i akceptuje określony cel. Uczniowie nie będą mieć motywacji, jeżeli nie dysponują – i nie zdają sobie sprawy z tego, że nie dysponują – umiejętnościami niezbędnymi do osiągnięcia tego celu. A zatem według teorii wyznaczania celów człowiek ma motywację kiedy postępuje w sposób prowadzący do osiągnięcia wyraźnego celu, który został przez niego zaakceptowany i uznany za możliwy do osiągnięcia. Tak więc teoria wyznaczania celów wraz z teorią oczekiwań i teorią wzmocnienia stanowią różne sposoby wyjaśniania, dlaczego ludzie zachowują się w taki czy inny sposób.

Proces wyznaczania celów w kolejnych czterech fazach rozumowania.

- ⇒ Ustalanie wzorca do osiągnięcia;
- ⇒ Ocena, czy da się ten wzorzec osiągnąć;
- ⇒ Ocena, czy wzorzec jest zgodny z osobistymi celami;
- ⇒ Przyjęcie wzorca, a tym samym wyznaczenia celu; zachowanie zmierzające do jego osiągnięcia.

Badania wykazują, że kiedy cele są konkretne i kiedy stanowią wyzwanie, to skuteczniej służą jako czynniki motywacyjne, zarówno w działaniu indywidualnym, jak i zespołowym. Z badań wynika także, że zaangażowanie i motywacja uczniów osiągają wyższy poziom, kiedy uczestniczą oni w wyznaczaniu celów. Uczniowie potrzebują jednak dokładnych informacji zwrotnych o swojej efektywności. Mogą one im pomóc w dostosowaniu metod pracy do zadań i zachęcić do wytrwałości w dążeniu do celów.

### **Zestaw konkretnych porad i wskazówek**

- Nie myśl, że uczniowie mają takie same jak Ty potrzeby i oczekiwania względem nauki.

- 
- Staraj się rozpoznawać indywidualne, osobiste motywacje uczniów. Im wcześniej to zrobisz tym lepiej.
  - Pamiętaj o nieformalnych (naturalnych) liderach grupy i interesuj się tym, jak ich postawy wpływają na motywacje innych uczniów.
  - Nie lekceważ naturalnej skłonności do porównywania własnych osiągnięć z osiągnięciami innych uczniów. Bądź przygotowany na odpieranie zarzutów o niesprawiedliwym traktowaniu różnych osób. Będziesz na to przygotowany, jeśli zadbasz o czytelne „reguły gry” wobec wszystkich uczniów bez wyjątków.
  - Jeśli wymagasz od uczniów określonych zachowań, to staraj się je raczej „promować” niż „wymuszać”.
  - Nie utożsamiaj nagrody wyłącznie z przyznawaniem ocen.
  - Zastanów się nad tym, jakie formy wyróżnień mogą autentycznie cieszyć Twoich uczniów.
  - Nie lekceważ motywacyjnych walorów pochwał. Wykorzystuj każdą okazję, która uzasadnia wypowiedzenie kilku dobrych słów o uczniu i jego pracy.
  - Doceniaj nie tylko wyniki, ale dostrzegaj też starania – nawet jeśli nie przyniosły oczekiwanych efektów.
  - Pamiętaj, że Twoje postawy i zachowania to też element systemu motywacyjnego w Twojej szkole.
  - Staraj się nie zapominać o potrzebie bezpieczeństwa. Pozwalaj uczniom odczuć, że mają margines na błędy i niepowodzenia.
  - Poszukaj metod i sposobów doskonalenia komunikacji z klasą.
  - Dbaj o rozwój swoich kompetencji interpersonalnych – zawsze coś można udoskonalić.
  - Rozwijaj własną Inteligencję Emocjonalną.
  - Mów jasno, czego oczekujesz od swoich uczniów. Nie lekceważ informacji zwrotnej, tzn. upewnij się, że wiedzą oni, jak są „odbierane” ich starania i wyniki. Nagroda i kara też pełnią funkcję informacji zwrotnej. Nie dopuszczaj więc do sytuacji, w której uczeń nie bardzo wie, za co dostał reprimendę lub nagrodę. Uczniowie lubią czuć się potrzebni i znaczący (dla ciebie, klasy, a nawet całej szkoły).
  - Dobrze przemyśl kryteria, które stosujesz, oceniając swoich uczniów.
  - Niech Twoje osobiste sympatie i antypatie nie przeszkadzają Ci w rzetelnej ocenie pracy klasy.
  - Dbaj o swój autorytet - zwłaszcza ten nieformalny. Bycie wzorem dla swoich uczniów pozwoli Ci przejść na wyższy poziom motywowania - łatwiej Ci będzie oddziaływać przez perswazję.
  - Zastanów się, kto był (lub jest) dla Ciebie autorytetem i jakie są tego powody (źródła).
  - Dąż do takiej sytuacji, w której uczniowie wykonują Twoje polecenia z poczuciem, że robią to dla siebie.
  - Ucz się odpowiednich technik negocjacji zbiorowych.
  - Staraj się eksponować wspólnotę interesów, a nie podkreślać ich konflikt.
  - Bądź gotowy do prowadzenia mediacji.
-

- 
- Przemysł, co może dawać satysfakcję Twoim uczniom. Korzystaj z okazji i pytaj ich, czy są zadowoleni z danej lekcji, metod, które wykorzystałeś, zadań.
  - Opracuj swój własny scenariusz postępowania w sytuacjach konfliktowych.
  - Szukaj przyczyn spadku jakości pracy. Musisz przy tym umieć „mierzyć” jakość różnorodnych prac.
  - Nie trać czasu i w porę zadbaj o to, by ewentualne niezadowolenie pojedynczych uczniów nie udzielało się innym.

### **Lekcja, by była motywująca, musi być zrozumiała!!!**

Co składa się na zrozumiałość przekazu?

- **Prostota**

Niezależnie od złożoności zagadnienia zrozumiałość wypowiedzi znacznie wzrasta, kiedy autor bądź mówca stosuje proste słownictwo i prostą budowę zdań: zdania krótkie i przejrzyste, słowa obrazowe i znane, terminy obce i fachowe objaśnione, jak najmniej skrótów myślowych, Najważniejsze: obowiązuje to niezależnie od złożoności zagadnienia.

- **Uporządkowanie**

Chodzi tutaj o budowę wypowiedzi i tematy podstawowe, o wewnętrzną spójność i uporządkowanie tekstu. Podczas lekcji dobrze jest podać na początek krótkie wyjaśnienie struktury wykładu, przedstawić ją w postaci graficznej na przykład na tablicy z wyróżnieniem wątków głównych, nazwać poszczególne części. W ten sposób słuchacz zostanie wtajemniczony w scenariusz wykładu i - na wypadek, gdyby się zgubił - będzie miał możliwość łatwego powrotu do głównego nurtu. Zwłaszcza w przypadku treści złożonych, skomplikowanych, trudnych uporządkowanie jest szczególnie ważne.

- **Trafność**

Jeżeli szczegółowość tekstu współbrzmi z jego celem informacyjnym - służy to zrozumiałości tekstu. Nie chodzi tutaj jednak o maksymalne „kawa na łąkę”, ale o rodzaj równowagi: Jeżeli mój sposób mówienia wymaga od słuchacza nieustannej koncentracji, wykład staje się dla niego na dłuższą metę męczący. Jeżeli mój wykład składa się z nieustannych powtórzeń, wtrąceń i dygresji - podobnie!

- **Impuls**

Chodzi o te elementy wykładu, które łączą przekazywane informacje z życiem. Na płaszczyźnie retorycznej są to wyrażenia obrazowe, niekiedy dowcipne i humorystyczne, niekiedy dosadne, a nawet prowokacyjne: przykłady, komizm, element dramatyczny, słowem to, co wzmacnia przeżycie słuchacza i prowadzi nie tylko do lepszego zrozumienia, ale także do rozbawienia i zapamiętania treści.

- **Wizualizacja**

Obok zrozumiałości językowej istnieje także inna ważna pomoc dydaktyczna - wizualizacja

Korzystasz z tablicy, flipcharta, folii lub rzutnika multimedialnego czy pokazujesz przeźrocza - ważne, żeby tak że wzrok słuchaczy przyczynił się do podniesienia poziomu rozumienia. Uczenie się tylko przez słuchanie i robienie notatek nie jest tak pobudzające, jest trudniejsze i mniej efektywne niż uczenie się przez słyszenie i widzenie.

Możesz wykorzystywać również mniej konwencjonalne środki. Wykład ożywi prezentacja interesującego filmu, audycji bądź wywiadu, wykonanie jakiejś muzyki, pokazanie obrazu albo komiksu. Jak w przypadku każdego „pobudzacza”, także tutaj obowiązuje zasada: coś takiego nie powinno być celem samo w sobie, ale winno być dopasowane do tematu i winno słuchaczom ułatwiać wejście w temat. Jeżeli masz słabość do awangardowych książek, grasz na instrumencie, interesujesz się sztuką- z pewnością coś z tego możesz wykorzystać w swoich lekcjach..

### **Techniki i sztuczki językowe motywujące do słuchania**

#### **Mowa sprawcza**

*Czarne auto skręca na parking. Niedzielnym popołudniem niewiele tu samochodów. Na końcu długiego parkingu biały budynek, trzy piętra wysoki. Czarna limuzyna powoli toczy się w tym kierunku. Zatrzymuje się przed głównym wejściem. Otwierają się drzwi...*

Z jakim zaciekawieniem śledzisz akcję i chcesz dowiedzieć się, co dalej. To jest właśnie mowa sprawcza! Mowa sprawcza ma trzy cechy. Pierwsza cecha: słowami wyświetlasz film na mentalnym ekranie słuchaczy. Każdym zdaniem tworzysz obraz. I tak właśnie czytasz powyższą historyjkę. Druga cecha: wysławiasz się najprościej, jak tylko to możliwe. Rzecz zdumiewająca: najprostszy język daje najlepszy efekt. W mowie sprawczej prawie żadne zdanie nie liczy więcej niż osiem słów. Trzecia cecha: Element zaciekawienia. Zaciekawienie rodzi się wtedy, gdy opowiadając, zawsze pozostawiasz niedopowiedzenie. Nie zdradzasz od razu, co się stanie za chwilę.

Inne wskazówki: mów w czasie teraźniejszym (nawet jeśli historia zdarzyła się w przeszłości, np.: *Dwa lata temu. Jestem na afrykańskiej pustyni. Sam jak palec. Wokół żywego ducha. Nagle pojawia się...*); unikaj zdań podrzędnych; cytuj dosłownie (nie: *powiedział, że to robi*, tylko: *powiedział „zrobię to”*); zrezygnuj z „i” (zamiast „i” zrób pauzę); unikaj strony biernej.

#### **Mowa zagadkowa**

***Mowa zagadkowa polega na tym, że mówisz o jakimś przedmiocie (osobie, zjawisku) w taki sposób, że słuchacze do końca nie wiedzą co to jest.***

*Miasto, o którym chciałbym wam opowiedzieć, leży w okolicy otoczonej potężnymi górami. Pośród tych gór piętrzą się wody olbrzymiego jeziora. Strome zbocza schodzą prosto do jego brzegów. Z jeziora wypływa rzeka, nad którą leży to właśnie miasto. Jest ono bardzo stare. Idąc przez jego najstarszą część, zobaczycie bardzo grube mury obronne. Trudno tu znaleźć dom mający mniej niż*

---

*300 lat. Raz do roku w mieście odbywa się ogromny festyn. Z tej okazji zjeżdżają tysiące, dziesiątki tysięcy, a czasem setki tysięcy gości. To święto nazywa się Fasnacht, a miasto... Lucerna.*

To jest mowa zagadkowa! W tego rodzaju mowie po prostu nit ujawniasz od razu przedmiotu, o którym mówisz. To wzbudza zaciekawienie. Większość mówców robi na odwrót. Najpierw ujawniają wynik, a potem już tylko tracą zainteresowanie słuchaczy. W mowie zagadkowej musisz jednak uważać, żeby nie zdradzić za wcześnie odpowiedzi zbyt oczywistą informację („Człowiek o którym mówię był wielkim wodzem. Na swojej klaczy, Kasztance....”☺)

### **Porównania obrazowe**

*Moją najlepszą przyjaciółkę porzucił chłopak. Straciła wszelkie oparcie. Odczuła to tak, jakby ktoś usunął jej spod nóg twardy bruk, a pod spodem był jedynie grząski piasek. Upłynęły już dwa miesiące i staram się jej jakoś pomóc. Chodzi teraz o to, żeby znowu ułożyć, jedna po drugiej, tę kostkę brukową, by znowu poczuła grunt pod stopami.*

Jeżeli podczas czytania obserwowałeś siebie, to mogłeś stwierdzić rzecz następującą. Widziałeś w swojej głowie obrazy. Obraz miejskiej ulicy, z której została usunięta kostka brukowa. Obraz ulicy, którą tworzyła wstęga piachu. Obraz kogoś, kto znowu układa kostkę brukową na piasku.

To jest fascynujące. Słowami możesz zdeterminować, co się dzieje w głowach słuchaczy. Z ich skroni wysuwają się wysięgniki, pomiędzy którymi jest zawieszony ekran. I jeśli dobrze się przygotujesz, to będziesz panem obrazów, które powstają na mentalnym ekranie.

### **Metafora, przypowieść, bajka**

Prezentowanie metafor (baśni, przypowieści, historii z morałem) w trakcie lekcji nie tylko pobudza ciekawość, angażuje emocjonalnie, fascynuje, ale również (a może przede wszystkim) na poziomie podświadomym „instaluje” (czyli uruchamia nieświadomą motywację do...) pewne treści, motywacje, postawy. Metafory otwierają ciekawość słuchacza, a także umożliwiają mu szereg podświadomych instalacji (często różnych dla różnych słuchaczy, każde z metafory wyciągnie coś dla siebie). Pozwoli też skojarzyć nudną teorię z ciekawą historyjką czy obrazem, które pozwolą ją lepiej zrozumieć, zapamiętać i wykorzystać w praktyce.

Metafora ma nieświadomie instalować wiedzę uczniowi - i pod tym kątem przebija intelekt, który musi zrozumieć logicznie cały proces. Stwierdzenie, że „należy podlewać róże, by rosły” w kontekście uczenia matek, jak edukować dzieci, może oznaczać bardzo wiele; że należy się nimi opiekować, zapewniać wikt i opierunek, ale także emocjonalną opiekę czy poświęcać czas. Granice metafory nie istnieją i dzięki temu masz etyczną możliwość wywierania na uczniów wpływu.

Dodatkowo metafory często są niejasne, otwarte, wymagające wysiłku (i zadziwiające jak często ten wysiłek podejmujemy; często na długo po wykładzie zastanawiamy się jeszcze nad znaczeniem wyjątkowo ciekawych opowieści i metafor). A to uczy samodzielnego myślenia. Nigdy nie



---

pozwalaj, by uczeń wszedł w wygodną pozycję „nauczyciel pomyśli za mnie”, tylko ucz ludzi myślenia i odpowiedzialności za ich własne życie, jeśli tego nie dostaną, będą ofiarami swojej wyuczonej pasywności, a nie najlepszymi uczniami samych siebie. Dzisiejsza edukacja musi postawić na uczniów jako myślące samodzielnie jednostki, a nie na nauczycieli, którzy dobrze uczą powtarzania. Nie potrzebujemy więcej robotów, lecz dojrzałych, świadomych ludzi, którzy będą wystarczająco przygotowani, by żyć swoim własnym życiem. I obojętnie, czy uczysz matematyki czy komunikacji, w ostatecznym rozrachunku zawsze możesz uczyć jedynie myślenia.

### ***Dwie płaszczyzny akcji***

Czasem w filmach lub powieściach pojawiają się dwie historie, które pozornie nie mają ze sobą nic wspólnego. I dopiero potem oba wątki zaczynają się przeplatać. Dokładnie to samo jest w tej mowie. To jeden z najefektowniejszych środków stylistycznych współczesnej retoryki. Trik ten polega na tym, że tworzysz dwie płaszczyzny akcji, które dopiero później połączysz w dalszej wypowiedzi.

*Kto z was wierzy w życie po śmierci? Ręka w górę! (Cztery sekundy pauzy; zmiana płaszczyzny.) 4 kwietnia 1952 roku Morey Bernstein notuje w swoim dzienniku: Dziś wieczór chcę przeprowadzić nowego rodzaju seans hipnozy, jakiego dotąd jeszcze nigdy nie robiłem. Medium nazywa się Ruth Simmons...*

Tego rodzaju zagajeniem wzbudza się zaciekawienie jak stary dobry Hitchcock. Wzywając do głosowania przez podniesienie ręki, mówca wzbudza ciekawość, której nie zamierza zaspokoić. Następnie wprowadza drugi element, wypis z diariusza, jako drugą płaszczyznę akcji i dopiero podczas mowy spleta oba wątki. Przy wykorzystywaniu dwóch płaszczyzn obowiązuje zawsze zasada: pomiędzy pierwszą i drugą historią nie roisz żadnego przejścia, tylko pauzę.

### ***Pokaz***

To, co można zobaczyć zostaje zdecydowanie lepiej zapamiętane. Pokaz może polegać na prezentacji realnego przedmiotu (np. preparatu biologicznego), przeprowadzeniu eksperymentu (np. doświadczenie chemiczne), czy zaprezentowaniu określonych postaw, czy zachowań przez odegranie scenki czy pokazanie odpowiedniego fragmentu filmowego. Takie obrazy pozostają w pamięci na bardzo długo.

W przypadku braku możliwości pokazu z wykorzystaniem przedmiotów rzeczywistych, można zastąpić go rysowaniem na tablicy lub flipcharcie (warto pamiętać, że słowa towarzyszące rysowaniu uaktywniają słuchowców, obraz wzrokowców, a sam akt rysowania kinestetyków – to najbardziej sprawiedliwa forma nauczania).

---

## ***Słowa przyciągające***

Istnieją słowa odpychające i słowa przyciągające. Te pierwsze wzbudzają u słuchacza niechęć, a drugie - ochotę. Słowa przyciągające to, po pierwsze, słowa, które generują na twoim mentalnym ekranie obrazy: krzesło, stół, słońce, potok, drzewo, cień, zielony, żółty, jeleń, porsche..

Słowa przyciągające to wszystkie czasowniki, które dają wyobrażenie jakiejś czynności: idziemy, on grabi, uczniowie piszą, ptak śpiewa, zastanawiam się, samochód parkuje.

Słowa przyciągające to znane nazwiska i nazwy: Benedykt XVI, Michael Jackson, Tom Cruise, Fiat, Toyota, NASA, FBI...

Dochodzą do tego jeszcze słowa oddające emocje, jak wdzięczność, miłość, zaufanie, bezpieczeństwo, przebaczenie, lęk, niepewność itd. Jeszcze silniej oddziałują te słowa, gdy używa się ich w formie czasownikowej: dziękować, kochać, ufać, czuć się bezpiecznym, przebaczać, lękać się, być niepewnym... Czasowniki mają większy ładunek emocjonalny niż rzeczowniki.

Dalej wyróżniamy słowa o charakterze sygnalizacyjnym, na przykład przypadkowe odkrycie albo dowolna data. Kiedy mówisz: „Zdarzyło się to w kwietniu 1998", już tym wywołujesz zaciekawienie.

Słowa odpychające to wszelkie formy rozważniania, nieporadności językowej, zakłopotania, jak: że tak powiem, praktycznie, i tak dalej, oczywiście, zatem, dostatecznie, jak powiedziano, o czym powinniście wiedzieć i wiele wiele innych

## ***Akcentowanie***

Zmieniając jedynie intonację i akcenty w wypowiedzi, a nie jej treść, osiągamy odmienne efekty.

- „Pożyczyłem od **niego** pieniądze”
- „**Pożyczyłem** od niego pieniądze”
- „Pożyczyłem od niego **pieniądze**”

## ***Pauzy***

Przed słowem (frazą), które chcesz zaakcentować, zrób pauzę i wyartykułuj je tonem objaśniającym z odpowiednimi pauzami. Gdy robisz przerwę, pamiętaj o oddychaniu. Jednak nie sil się na kontrolowanie oddechu, lecz pozwól, by twoje ciało oddychało samo. To wielka różnica!

Pauzy należą do najważniejszych retorycznych środków stylistycznych wzmacniających efekt. Większość mówców jednak nie ma odwagi robienia pauz. Przeskakują od zdania do zdania, jakby w obawie, że publiczność odbierze pauzy jako zaniemówienie. Wskutek tego jakieś ważne



---

stwierdzenie wprowadzie dociera do słuchacza, ale nie do jego podświadomości, gdzie trafić powinno. Rezultat wiadomy. Przechodzi bez echa!

Istnieją zdania, których oddziaływanie wynika jedynie z pauz zrobionych we właściwych miejscach. Pauzy są też niezbędne, żeby zmusić ludzi do śmiechu.

#### **IV. Metody nauczania, które są szczególnie przydatne w prowadzeniu motywujących lekcji:**

- runda bez przymusu – zwrócenie się do każdego ucznia po kolei z prośbą o zabranie głosu lub powiedzenie: „pasuję”
- pytanie – wszyscy piszą – wszyscy uczniowie odpowiadają pisemnie na pytanie, następnie nauczyciel prosi jednego o przeczytanie odpowiedzi, jeżeli jest błędna, podaje prawidłową
- zdania podsumowujące – użycie zdań zaczynających się od zwrotów: dowiedziałem się, że ....., Zaskoczyło mnie, że ....., które pomagają uczniom wyciągnąć najważniejsze wnioski z lekcji
- niedopowiedzenia i praca w parach – wyjaśnienie materiału pobieżnie, a następnie uczniowie dobierają się w pary i pomagają sobie nawzajem w uczeniu się
- głosowanie – zadawanie pytań, na które uczniowie mogą odpowiadać niewerbalnie
- zapytaj kolegę – uczniowie, którzy potrzebują pomocy, najpierw proszą kolegę
- wymiana w parach – uczniowie dobierają się w pary i wymieniają się poglądami
- powtarzanie chórem – uczniowie powtarzają chórem informacje
- uważne słuchanie wykładu – nauczyciel kończy wykład, zanim uwaga uczniów zacznie się rozpraszać
- wysłuchaj i zapisz – nauczyciel co jakiś czas przerywa wykład, dając uczniom możliwość zapisania przemyśleń
- ożywić dyskusję – nauczyciel kończy dyskusję, zanim uwaga uczniów zacznie się rozpraszać, zaangażowanie w dyskusję całej klasy
- głośne myślenie – nauczyciel głośno myśli, rozwiązując jakiś problem
- krok po kroku – ćwiczenia pod kierunkiem nauczyciela – uczniowie, ćwicząc pod kierunkiem nauczyciela, stopniowo nabierają coraz większej wprawy

- 
- test – powtórka – nauczyciel zadaje wiele pytań, odnoszących się do omawianego wcześniej materiału, a uczniowie udzielają na nie pisemnych odpowiedzi, po każdym pytaniu nauczyciel podaje prawidłową odpowiedź.

## **V. MOTYWUJĄCE LEKCJE**

Lekcje mobilizujące do dużego zaangażowania zmuszają uczniów do aktywnego udziału.

**Można to osiągnąć za pomocą czterech podstawowych metod:**

### **1) układ lekcji mobilizujący do pracy**

- zajęcia przebiegają płynnie,
- uczniowie są zainteresowani i zaangażowani,
- celem jest wciągnięcie uczniów w proces uczenia się w naturalny sposób, bez stosowania nagród i kar

### **2) szybkie tempo**

- tempo pracy jest tak szybkie, by wszyscy uczniowie byli aktywnie zaangażowani w lekcje,
- celem jest niedopuszczenie do rozproszenia uwagi uczniów

### **3) nauczanie warstwami, a nie porcjami**

- spiralny układ materiału – nauczyciel wyjaśnia zagadnienia stopniowo, powracając do nich przy okazji kolejnych tematów,
- celem jest zmniejszenie presji, związanej z koniecznością natychmiastowego opanowania całego zagadnienia i umożliwienie uczniom uczenia się w tempie najbardziej odpowiednim dla każdego.

### **4) różnorodność kontrolowana**

- lekcja jest urozmaicona na tyle, by uczniowie byli nieustannie zaangażowani, ale jednocześnie nie narusza ich poczucia bezpieczeństwa i zaspokaja potrzebę przewidywania zdarzeń,
- celem jest urozmaicenie lekcji, nie prowadzące do zamieszania i niepokoju.

---

## VI.DODATEK

### • JAK SKUTECZNIE MOTYWOWAC DZIECKO DO NAUKI:

- akceptuj dziecko stawiając mu realne wymagania
- zaspokajaj jego ciekawość poznawczą (odpowiadaj na jego pytania stosownie do wieku)
- stosuj wzmocnienia pozytywne (nagrody) – tu: pochwała, docenienie
- okaż dziecku zainteresowanie
- doceniaj jego wysiłek włożony w zadania (tu: najważniejsze jest zaangażowanie a nie efekt końcowy)
- mów pozytywnie o doświadczeniach szkolnych (RODZIC)
- współpraca na płaszczyźnie nauczyciel-rodzic (ważne, by nie podważać sobie wzajemnie autorytetu)
- ufaj w możliwości dziecka (bardzo ważna dla dziecka jest jego pozytywna samoocena i wiara we własne siły)
- traktuj błędy i porażki dziecka jako coś naturalnego, stanowiącego wyzwanie i wskazówkę do dalszej pracy
- daj mu czas – niech sam spróbuje odkrywać świat – ty podążaj za nim
- zadbaj o jego wypoczynek – odpowiednia ilość snu, prawidłowe odżywianie itp. (RODZIC)
- zorganizuj dziecku „kącik do nauki” (RODZIC)
- ustal jasne reguły w klasie (NAUCZYCIEL) i w domu (RODZIC)

#### – Spodziewane efekty

- wiara we własne siły
- radość odkrywania i poznawania świata
- otwartość na wiedzę
- pozytywna samoocena
- zdrowa osobowość

### • JAK SKUTECZNIE ZNIECHĘCAĆ DZIECKO DO NAUKI:

- stosuj wzmocnienia negatywne (kary, poniżanie, ośmieszanie)
- doceniaj tylko efekty a nie wysiłek dziecka
- porównuj go stale z innymi dziećmi
- wymagaj rzeczy nierealnych
- bądź krytyczny

#### ponadto RODZIC:

- nie angażuje się w proces edukacji swojego dziecka ze względu na np. brak czasu i nadmiar pracy
- odrabia zadania za dziecko, wyręcza go
- wprowadza w życie dziecka chaos (brak reguł)

- 
- podważa autorytet nauczyciela i szkoły
  - oczekuje zawsze lepszych ocen („czwórka? - a dlaczego nie piątka?”)
  - nie zapewnia odpowiedniego wypoczynku i relaksacji
  - miłość „uwarunkowana” ocenami

– Spodziewane efekty

- mała wiara we własne siły
- niskie poczucie własnej wartości (tu: błędne oszacowanie dobrych a nawet spaniałych wyników)
- brak poczucia sprawstwa
- motywacja lękowa
- brak motywacji („przecież i tak mi nie wyjdzie – jestem najgorszy”)
- zbyt silna motywacja („jak nie dostanę najlepszej oceny to się załamie”)
- nerwice, depresje, zaburzenia zachowania

## **RECEPTA DLA NAUCZYCIELA NA SUKCES UCZNIA**

1. Przekonaj ucznia, że naprawdę lubisz go uczyć.
2. Mów jasno, głośno, wyraźnie, z zapałem.
3. Dbaj o właściwe tempo mówienia.
4. Bądź swobodny i baw się razem z uczniem podczas nauki.
5. Okazuj mu zaufanie.
6. Wyraźnie określ cele.
7. Bądź przygotowany do lekcji.
8. Przygotowuj ciekawe pomoce naukowe.
9. Ogranicz do minimum czynniki rozpraszające uwagę.
10. Dbaj o dobry nastrój ucznia.
11. Przypominaj informację, kiedy uczeń zaczyna ją zapominać.
12. Polegaj na nim, stawiaj na niego, wierz w jego możliwości.
13. Bądź dla niego oparciem, bądź po jego stronie.
14. Nie oszukuj go, dotrzymuj przyrzeczeń.
15. Udzielaj odpowiedzi na najtrudniejsze pytania.
16. Jeśli coś mu się nie uda, zrozum go i zachęć do dalszej pracy.
17. Chwal za wszystko, co da się pochwalić.
18. Doceniaj go.
19. Nigdy nie przerywaj, kiedy on mówi.
20. Pozwól mu kontynuować Twoją myśl na jego sposób.
21. Słuchaj uważnie upewniając się, że dobrze rozumiesz.
22. Rozwijaj jego samodzielność.

- 
23. Zachęcaj do krytycznego myślenia.
  24. Okazuj mu swoje pozytywne uczucia.
  25. Pokaż mu, że jesteś człowiekiem omylnym i popełniającym błędy.
  26. Stosuj różne metody nauczania - bądź nieszablonowy i ekscytujący.
  27. Odnoś do rzeczywistości to, czego go uczysz - niech praktyka uzupełnia teorię.
  28. Kończ lekcję w takim momencie, żeby miał poczucie niedosytu (jak w dobrym serialu).

## **CZYM DZIECKO ŻYJE, TEGO SIĘ NAUCZY**

- Jeśli dziecko żyje w atmosferze krytyki, uczy się potępiać.
- Jeśli dziecko doświadcza wrogości, uczy się walczyć.
- Jeśli dziecko musi znosić kpiny, uczy się nieśmiałości.
- Jeśli dziecko jest zawstydzone, uczy się poczucia winy.
- Jeśli dziecko żyje w atmosferze zachęty, uczy się ufności.
- Jeśli dziecko jest akceptowane i chwalone, uczy się doceniać innych.
- Jeśli dziecko żyje w atmosferze uczciwości, uczy się sprawiedliwości.
- Jeśli dziecko żyje w poczuciu bezpieczeństwa, uczy się ufności.
- Jeśli dziecko żyje w atmosferze aprobaty, uczy się lubić siebie.
- Jeśli dziecko żyje w klimacie akceptacji i przyjaźni, uczy się tego, jak znaleźć miłość w świecie.

Autor nieznany, Los Angeles, 1991r.

## **DEKALOG DLA RODZICÓW I WYCHOWAWCÓW**

- 1.Nie upokarzaj dziecka, bo ono, tak jak ty, ma silne poczucie własnej godności.
- 2.Staraj się nie stosować takich metod, których sam w dzieciństwie nie akceptowałeś.
- 3.Pozwalaj dziecku dokonywać wyboru najczęściej jak możesz.
- 4.Jeśli zachowałeś się wobec dziecka niewłaściwie, przeproś je i wytłumacz się. Nie bój się utraty autorytetu – dziecko i tak wie, kiedy popełniasz błędy.
- 5.Nigdy nie mów źle o dziecku, szczególnie w obecności innych osób.
- 6.Nie mów „zrobisz to, bo tak chcę” – jeżeli musisz czegoś zabronić, zawsze to uzasadnij.
- 7.Jeśli wydajesz polecenia dziecku, staraj się nie stać nad nim i mówić z góry swego autorytetu.
- 8.Nie musisz być za wszelką cenę konsekwentny, nie musisz być w zgodzie z innymi dorosłymi przeciw dziecku, jeżeli wiesz, że oni nie mieli racji.
- 9.Gdy nie wiesz, jak postąpić, pomyśl, jak ty poczułbyś się, będąc dzieckiem.
- 10.Staraj się być czasem adwokatem własnego dziecka.

„Konwencja o prawach dziecka” przyjęta przez Zgromadzenie Ogólne ONZ 20.11.1989 r.