

Krystyna Janaszek

Właściwości indywidualne ułatwiające i utrudniające osiągnięcie sukcesu w procesie studiowania języka obcego

Annales Neophilologiarum nr 3, 137-151

2009

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

DYDAKTYKA JĘZYKA I LITERATURY

*KRYSTYNA JANASZEK**

Uniwersytet Szczeciński

WŁAŚCIWOŚCI INDYWIDUALNE UŁATWIAJĄCE I UTRUDNIAJĄCE OSIĄGANIE SUKCESU W PROCESIE STUDIOWANIA JĘZYKA OBCEGO

Jest taka dziedzina psychologii, która zwraca uwagę na fakt, że ludzie znacznie różnią się między sobą. Jest to psychologia różnic indywidualnych, która, jak się wydaje, od dłuższego czasu ma wpływ na badania prowadzone w obrębie glottodydaktyki. Dzięki nim dowiadujemy się, jakie cechy indywidualne warunkują sukces w nauce języka obcego, a które mogą przyczynić się do niepowodzenia glottodydaktycznego.

Te problemy znalazły się także w kręgu moich zainteresowań badawczych w ostatnim czasie. W roku akademickim 2007/2008 przeprowadziłam badania ankietowe, w których uczestniczyło 160 studentów Uniwersytetu Szczecińskiego, reprezentantów trzech specjalności filologicznych: słowiańskiej, angielskiej i romańskiej.

Ankiety uwzględniające samopis poddano selekcji, umożliwiającej wyodrębnienie z badanej próby dwóch grup, krańcowo różniących się osiąganymi w studiowaniu wynikami. Były to:

- grupa I-SW (studenci wyróżniający się – średnia toku studiów: 4,73; średnia ocen z praktycznej nauki języka obcego: 4,65),
- grupa II-SD (studenci dostateczni – średnia toku studiów 3,49; średnia ocen z praktycznej nauki języka obcego: 3,0).

* Krystyna Janaszek – profesor Uniwersytetu Szczecińskiego, dyrektor Instytutu Filologii Słowiańskiej. Autorka dwóch monografii oraz ponad 80 artykułów z zakresu problematyki związanej z dydaktyką języków obcych.

Zastosowanie metody analizy międzygrupowej umożliwiło w miarę dogłębną charakterystykę właściwości uwypuklających różnice indywidualne. Doszukiwano się ich w określonych predyspozycjach: umysłowych, poznawczych, osobowościowych, motywacyjnych, a także w zachowaniach związanych z przewyciężaniem trudności. Starano się zasygnalizować różnice odnoszące się do cech wrodzonych i nabytych.

1. Inteligencja i zdolności językowe

Zdolnościami nazywamy właściwości, które decydują o różnicach między osiągnięciami w rozmaitych działaniach. W literaturze psychologicznej dominuje podział na zdolności ogólne i specjalne. Ogólne są charakterystyczne dla każdego działania i wpływają na wszystkie poczynania człowieka. Często określa się je mianem inteligencji ogólnej, która definiowana bywa z reguły jako ogólna zdolność do uczenia się, rozwiązywania nowych zadań i problemów, przystosowania się do nowych zadań i warunków¹. Natomiast zdolności specjalne wiążą się z określonymi rodzajami, dziedzinami bądź formami działalności. Są to zdolności „do czegoś” (do wykonywania pewnych rodzajów działalności). Przyjęto je nazywać kierunkowymi, używa się także nazwy „uzdolnienia”². Zróżnicowanie zdolności ma charakter zarówno ilościowy jak i jakościowy. Pomiarom ilościowym odpowiadają psychometryczne metody badań. Za pomocą ich wyników określa się tzw. iloraz inteligencji (I.I.), który jest niejako liczbowym odbiciem poziomu inteligencji. Badania tego typu prowadzi się również w glottodydaktyce. Zwykle wykazują one zależność od +0,40 do +0,50, a więc istotną na skali współczynnika korelacji³. Przez zróżnicowanie jakościowe należy rozumieć wielokierunkowość uzdolnień, ich różnorodność treściową, różnorodność form działalności, w których uzdolnienia te się przejawiają.

W psychologii pojawiają się propozycje, które nawiązując do badań nad inteligencją, przełamują tradycyjne do niej podejście. W teorii wielu inteligencji H. Gardnera podkreśla się, że efektywność działania i rozwiązywania

¹ J. Ekel i in.: *Mały słownik psychologiczny*. Warszawa 1965.

² T. Lewowicki: *Kształcenie uczniów zdolnych*. Warszawa 1980.

³ T. Lewowicki: *Psychologiczne różnice indywidualne a osiągnięcia uczniów*. Warszawa 1975, s. 117–120; W. Figarski: *Wyznaczniki powodzenia w szkolnej nauce języka rosyjskiego*. Warszawa 1984, s. 80–86.

problemów nie zależy wyłącznie od inteligencji psychometrycznej, lecz także od innych zdolności (inteligencji). Rodzaje inteligencji wyszczególnione przez wspomnianego autora to nic innego jak pogrupowane zdolności i umiejętności człowieka⁴.

Pięć spośród siedmiu rodzajów inteligencji opisanych przez H. Gardnera uznano za istotne dla badań. Oto one:

1. Inteligencja językowa – umiejętność posługiwania się językiem i właściwego komunikowania się; pozwala odpowiednio dobierać słowa, płynnie formułować wypowiedzi, poprawnie pisać, operować dużym zasobem słownictwa.
2. Inteligencja logiczno-matematyczna pozwala posługiwać się relacjami pojęć abstrakcyjnych i rozumieć je; polega na sprawnym wykonywaniu obliczeń, a także operacji na abstrakcyjnych symbolach; umiejętności rozumowania, liczenia.
3. Inteligencja interpersonalna – zdolność rozumienia ludzi i współdziałania z nimi; umożliwia rozpoznawanie i odróżnianie uczuć oraz zamiarów innych ludzi; jest zdolnością do rozumienia relacji międzyludzkich.
4. Inteligencja intrapersonalna – skierowana do wewnątrz; polega na rozumieniu, a zwłaszcza rozróżnianiu własnych uczuć i emocji.
5. Inteligencja muzyczna – pozwala tworzyć i rozumieć znaczenie dźwięków; jest to umiejętność wytwarzania i rozumienia treści, których nośnikiem jest dźwięk.

W nauce języka obcego ważne są także uzdolnienia wpływające na osiągnięcie określonego poziomu umiejętności językowych. Na zdolności językowe składa się suma poszczególnych uzdolnień tworzących ogólną zdolność językową⁵. Dopracowano się już bardzo szczegółowej listy takich zdolności cząstkowych, badanych za pomocą testów językowych. Przytacza je m.in. I. Kurcz. Oto one⁶:

1. Pamięć mechaniczna słuchowa – łatwość zapamiętywania brzmienia głosek, wyrazów, zwrotów.
2. Pamięć mechaniczna wzrokowa – łatwość zapamiętywania pisowni wyrazów.
3. Zdolność rozróżniania głosek (fonemów) – słuch fonematyczny.

⁴ H. Gardner: *Inteligencje wielorakie. Teoria w praktyce*. Poznań 2002, s. 46.

⁵ M. Szalek: *Jak motywować uczniów do nauki języka obcego*. Poznań 2004, s. 27–28.

⁶ I. Kurcz: *Psychologia języka i komunikacji*. Warszawa 2000, s. 183–184.

4. Zdolność artykulacyjna – łatwość wymowy głosek lub ich naśladowania.
5. Zdolność kojarzenia dźwięku z symbolem – łatwość przypisywania znaczeń nowym wyrazom (odróżnianie nowych wyrazów od bardzo podobnych, których znaczenie zostało już opanowane).
6. Zdolność naśladowania intonacji oraz rytmu, melodii zdania – jedyna zdolność spokrewniona ze zdolnościami muzycznymi.
7. Zdolność do analizy językowej – zdolność wnioskowania o regułach gramatycznych na podstawie zdań ze sztucznego języka.
8. Łatwość nazywania – natychmiastowe podawanie nazwy wskazanego przedmiotu.
9. Łatwość znajdowania wyrazów, czyli płynność myślowa – podawanie wyrazów należących do szerokich kategorii, np. przedmioty okrągłe.
10. Płynność słowna – podawanie wyrazów wedle ich cech formalnych (np. wyrazy trzyliterowe kończące się na „k”).
11. Łatwość wypowiedzi – zdolność wymyślenia zdań i całych tekstów na zadany temat.
12. Zdolność ustnego wypowiedzenia się, tzw. krasomówstwo.

Analiza danych empirycznych zebranych w obu badanych grupach studentów (I-SW i II-SD) umożliwiła porównanie zdolności. Odnotowane różnice sprowadziły się do odmiennej klasyfikacji rodzajów inteligencji i uzdolnień językowych, popartej przewagą wskaźników procentowych (od 5 do 30%) na korzyść grupy SW. W obu grupach w podobny sposób wskaźnikowano wartości odnoszące się do inteligencji interpersonalnej i muzycznej. Natomiast w grupie studentów wyróżniających się wyższe wartości osiągnęły wskaźniki dotyczące inteligencji językowej i logiczno-matematycznej (stwierdzono także, że w grupie tej jest więcej osób obdarzonych tzw. pamięcią logiczną).

Podobnie w obu grupach klasyfikowano dwa rodzaje zdolności: zdolność naśladowania intonacji i rytmu, melodii zdania w języku obcym – spokrewnioną ze zdolnościami muzycznymi oraz zdolność do analizy językowej. Różnice między grupami dotyczyły natomiast kwestii związanych z pamięcią: mechaniczną wzrokową i mechaniczną słuchową.

W grupie studentów wyróżniających się odnotowano przewagę tzw. wzrokowców, zdecydowanie bardziej akcentowano łatwość zapamiętywania pisowni wyrazów w języku obcym (pamięć mechaniczna wzrokowa). Częściej sygnalizowano łatwość zapamiętywania brzmienia głosek, wyrazów, zwro-

tów (pamięć mechaniczna – słuchowa), a także zdolność artykulacyjną i słuch fonematyczny.

2. Typ osobowości, typ temperamentu

Predyspozycje osobowościowe w psychologii i glottodydaktyce bada się na podstawie cech odzwierciedlających typ osobowości (ekstrawertywny, introwertywny) oraz typ temperamentu (sangwiczny, choleryczny, flegmatyczny, melancholiczny). Typy te mogą mieć wpływ na to, jak poszczególne osoby radzą sobie z opanowaniem języka obcego i osiąganymi w tym zakresie wynikami.

W przypadku osobowości dużą rolę odgrywa charakteryzujący daną jednostkę poziom energetyczny (wysoki/niski), a co za tym idzie, ukierunkowanie energii osobowości (na zewnątrz/ku wnętrzu).

Ekstrawersja (E) charakteryzuje się stałym wyższym poziomem energii własnej, który determinuje konieczność kierowania jej na zewnątrz w stronę ludzi i zewnętrznych zdarzeń. Ekstrawertycy to ludzie otwarci na otoczenie, gotowi do zmian, ciekawi świata. Osoby ekstrawertywne są szybkie w działaniu, pomysłowe, spontaniczne (mogą mówić i myśleć jednocześnie). Introwertycy (I) zaś to ludzie o niższym poziomie energii, który powoduje zatrzymanie jej i skupienie w sobie; jej rozładowanie następuje minimalnie i stopniowo. Osoby takie unikają kontaktów z otoczeniem, gdyż wystarczająco realizują się poprzez subiektywne stany wewnętrzne. Mają skłonność do działań rozważnych, planowanych, przemyślanych; są refleksyjne, głęboko się koncentrują, nie lubią, gdy ktoś im przerywa⁷.

W relacjonowanych badaniach typ osobowości analizowano na podstawie propozycji S. Hirsha i I. Kumerowa, na którą złożyło się 28 charakterystyk prezentowanych w trzech kategoriach relacji człowieka z otoczeniem⁸:

- 1) sposoby zachowania się,
- 2) sposoby komunikowania się między ludźmi,
- 3) stosunki z ludźmi.

⁷ H. Argyle: *Psychologia stosunków międzyludzkich*. Warszawa 2001, s. 141; H.M. Eysenck. *Podpatrywanie umysłu*. Gdańsk 1966, s. 153; S. Hirsh, J. Kumerow: *Psychologia. Typy życiowe*. Wrocław 1997, s. 10–13.

⁸ S. Hirsh, J. Kumerow: op.cit.

Właściwością odróżniającą grupę SW od grupy SD okazała się wyłączość cech ekstrawertywnych (umiejętność komunikowania się z ludźmi, łatwość nawiązywania znajomości, szybka reakcja na bodźce płynące z otoczenia). Co prawda identyczne charakterystyki sygnalizowała grupa SD, jednak zawsze towarzyszyły im cechy introwertywne (umiejętność cieszenia się swoją prywatną samotnością, skupianie się na własnych przemyśleniach i pomysłach). Co drugi respondent z tej grupy przypisał sobie „łatwość rozpraszenia się” – cechę ekstrawertywną.

Cechy temperamentalne, podobnie jak osobowościowe, różnicują ludzi, nieco inne są jednak kryteria, które o tym decydują. W zasadzie wszystkie, wiodące po dzień dzisiejszy typologie temperamentu nawiązują do starożytnej koncepcji Hipokratesa-Galena, której podstawę stanowiło wyodrębnienie czterech wspomnianych wcześniej typów. Rosyjski badacz I.P. Pawłow odniósł do tych typów właściwości mogące powodować różnice między jednostkami. Właściwości te to cechy układu nerwowego: siła procesu pobudzania i hamowania, równowaga i ruchliwość procesów nerwowych⁹. W literaturze psychologicznej każdemu z typów temperamentalnych przypisuje się osiem cech wiodących. Tak więc w świetle powyższych ustaleń i na użytek badań typy te opisano w sposób następujący:

- 1) sangwinik (S) – typ silny, zrównoważony, ruchliwy (towarzyski, wrażliwy, otwarty, gadatliwy, żywy, przywódca, beztroski, niefrasobliwy);
- 2) choleryk (CH) – typ silny, niezrównoważony, z przewagą pobudzania (optymistyczny, zmienny, aktywny, impulsywny, wybuchowy, drażliwy, agresywny, niespokojny);
- 3) flegmatyk (F) – typ silny, zrównoważony, powolny (pojednawczy, ostrożny, kontrolujący się, łagodny, solidny, poważny, bierny);
- 4) melancholik (M) – typ słaby (spokojny, zamyślony, lękliwy, pesymistyczny, powściągliwy, markotny, nietowarzyski, sztywny).

Dowodzono, iż w obu grupach (I i II) dominował układ temperamentalny typu S-CH (sangwiniko-choleryk), jednak w grupie studentów wyróżniających się częściej towarzyszyły mu cechy flegmatyka (zrównoważony), a w grupie studentów dostatecznych – melancholika (spokojny). Oprócz tego w grupie II niektóre cechy choleryka (zmienny, optymistyczny) podkreślane były częściej.

⁹ I.P. Pawłow: *Dwadzieścia lat badań wyższej czynności nerwowej (zachowania się zwierząt)*. Warszawa 1952.

Pojawiły się tu także takie cechy jak beztrojski i agresywny, których w grupie I nie odnotowano.

Pewne wnioski, płynące z analizy predyspozycji charakterologicznych można uogólnić. Otóż studiowaniu języka obcego zdecydowanie sprzyjają:

- ekstrawertywne charakterystyki osobowości (typ E), odzwierciedlające określone relacje z otoczeniem, które polegają na łatwości i chęci komunikowania się oraz kontaktowania się z ludźmi, z uwzględnieniem szybkich, zdecydowanych reakcji na bodźce płynące z otoczenia;
- cechy temperamentów silnych w układzie S-CH-F, sprzyjającym funkcjonowaniu na zasadzie równowagi (stan równowagi zapewnia optymalny poziom pobudzenia i sprzyja uczeniu się).

Cechy te mogą się przyczynić do sukcesu komunikacyjnego w ramach sprawności mówienia (np. żywa, spontaniczna, nieprzygotowana mowa ustna).

Studiowanie języka obcego i osiągnięcie sukcesu mogą natomiast utrudnić:

- określone cechy introwertywne, głównie wówczas, gdy plasują się na pozycjach wiodących w układzie (typ I/E), odzwierciedlając niechęć do komunikowania się i spowolnienie reakcji na bodźce płynące z otoczenia; dodatkową komplikację stanowi tu „brak koncentracji” – charakterystyczny dla ekstrawersji;
- układ temperamentalny typu S-CH-M, szczególnie wtedy, kiedy występują w nim takie cechy, jak: beztrojski (S), agresywny (CH), spokojny (M).

Powyższe cechy charakteryzują osoby, które mają tendencje do wycofywania się, na przykład wówczas, gdy dana sytuacja jest nadmiernie stymulująca. Częściej też niż inne stosują tzw. strategie zmniejszonego ryzyka, polegające na unikaniu komunikacji. Uczenie się mogą w tym przypadku dodatkowo komplikować zakłócenia koncentracji, a także zachwianie równowagi procesów nerwowych.

3. Style myślenia i style poznawcze

Różnice dostrzegalne w zachowaniu i funkcjonowaniu poznawczym rozpatruje się w ramach takich konstruktywów psychologicznych jak style. Integrują one pozornie odległe od siebie zjawiska, choćby takie jak osobowość i funkcjonowanie poznawcze. Różnice indywidualne w sposobach myślenia objawiają się stylami myślenia. Indywidualne preferencje co do sposobów funkcjonowania

w zakresie czynności poznawczych uwzględniają m.in. samodzielność w sytuacjach poznawczych, pewne sposoby porządkowania doświadczenia językowego, kontrolę sprawowaną nad przebiegiem czynności poznawczych.

Teoria poznawczego samokierowania (J. Sternberga i E. Grigorenki) to idea wzięta z codziennej obserwacji, która głosi, że różne style kierowania spotykane w świecie stanowią w pewnym sensie odbicie stylów ulokowanych w umyśle człowieka. Biorąc pod uwagę pięć różnych kryteriów poznawczego samokierowania (funkcje, formy, poziom, zasięg, skłonność), twórcy teorii wyodrębnili 13 stylów myślenia: legislacyjny, wykonawczy, oceniający, monarchiczny, hierarchiczny, oligarchiczny, anarchiczny, lokalny, globalny, zewnętrzny, wewnętrzny, liberalny, konserwatywny)¹⁰. Style te, to preferowane sposoby wykorzystania zdolności w codziennych interakcjach ze środowiskiem. W określonej sytuacji wybiera się ten styl, który zapewnia najlepszą adaptację do poznawczych wymagań otoczenia, w konsekwencji zaś najlepszą skuteczność funkcjonowania poznawczego.

Wspólnym dla obu badanych grup okazał się styl liberalny. Cechuje on osoby o których się mówi, że w życiu idą własną drogą, kierując się swoimi zasadami. Poza tym jednym stylem, respondenci badanych grup wybierali odmienne.

Działania grupy I związane są z preferencjami dla zadań szczegółowych, w których ważne są detale i ceniona jest precyzja w działaniu (styl lokalny), a ponadto uwzględnia się priorytety (styl hierarchiczny) i docenia zadania podejmowane bez udziału innych osób (styl wewnętrzny). Grupa II opowiada się za myśleniem abstrakcyjnym i zadaniami o dużym stopniu ogólności (styl wewnętrzny). Grupa ta stawia na własne pomysły i rozwiązania (styl legislacyjny) oraz lubi działać wspólnie z innymi (styl zewnętrzny).

Studenci obu grup wykazują dużą samodzielność w sytuacjach poznawczych, wyrażającą się tzw. niezależnością od pola (75%). Ułatwia ona selektywne utrzymanie aktywności na określonym przedmiocie (powstrzymanie się od kierowania jej na bodźce uboczne) oraz wydobywanie określonych elementów z tego, co stanowi całość pola percepcyjnego (np. wybiórcze zapoznawanie się tekstem, wyszukiwanie informacji na dany temat, zwracanie uwagi tylko na to, co istotne dla wykonywanego zadania). Oznacza to spore umiejętności w porządkowaniu i organizowaniu materiału. Grupę I wyróżnia ponadto tzw. logiczny styl ujmowania zjawisk, który dominuje nad stylem warstwowym. W grupie II

¹⁰ G. Dryden, J. Vos: *Rewolucja w uczeniu*. Poznań 2003, s. 365.

wartości charakteryzujące oba style rozkładają się bardziej równomiernie. Charakterystyczny dla grupy SD jest natomiast szeroki styl generalizacji, który w grupie SW występuje rzadziej, choć i tam dominuje nad stylem wąskim¹¹.

Podsumowując można stwierdzić, iż grupa studentów wyróżniających się preferuje zadania szczegółowe oraz odznacza się większą precyzją w działaniu, natomiast grupa studentów dostatecznych preferuje zadania o znacznym stopniu ogólności i przejawia większą tendencję do generalizowania. Kontrola nad przebiegiem własnych czynności poznawczych, w szczególności zastanawianie się nad trafnością własnych rozwiązań, związana jest u większości badanych obu grup z tzw. impulsywnością (62%). Z jednej strony jest ona przejawem braku troski o poprawność generowanych wypowiedzi, z drugiej zaś pomaga w pewnych działaniach, głównie wówczas, gdy wymagana jest spontaniczność i płynność przebiegu czynności (np. mówienia).

4. Strategie komunikacyjne

Omówione style związane są ze strategiami uczenia się, te zaś zawierają w sobie strategie użycia języka obcego. Strategie traktowane są jako zorganizowane działania jednostki, zmierzające do rozwiązania konkretnego zadania (problemu) i osiągnięcia tą drogą zamierzonego celu. Strategie komunikacyjne polegają na przewyżczeniu trudności językowych i osiągnięciu celów komunikacyjnych¹².

Bardzo przejrzystą klasyfikację takich działań strategicznych przytacza M. Szałek. Wskazuje on na dwa podstawowe typy produktywnych strategii komunikacyjnych: strategie redukcji (zmniejszonego ryzyka) i strategie osiągnięć (zwiększonego ryzyka). Strategia redukcji formalnej wyraża się dążeniem do porozumiewania się za pomocą uproszczonego języka, aby unikać tworzenia wypowiedzi błędnych lub mało płynnych; strategia redukcji funkcjonalnej odnosi się nie do formy, lecz do treści wypowiedzi, a polegać może na zmianie tematu, udawaniu nieporozumienia lub po prostu rezygnacji z wypowiedzi.

Osoby, które preferują strategie osiągnięć, starają się porozumiewać w języku obcym mimo wszystko, używając go za wszelką cenę. W związku z tym

¹¹ H. Komorowska: *Sukces i niepowodzenie w nauce języka obcego*. Warszawa 1978, s. 96–99.

¹² M. Szałek: *op.cit.*, s. 41.

stosują strategie kompensacyjne i przywoływania z pamięci. Istotą strategii kompensacyjnych jest wyrażenie zamierzonej treści w inny sposób, zastąpienie jednych środków językowych innymi, z reguły uboższymi i mniej adekwatnymi. Operacja ta może być wykonywana samodzielnie bez pomocy interlokutora (strategia niekooperacyjna) lub przy jego pomocy (strategia kooperacyjna)¹³.

Obie badane grupy (SW i SD) różnią się działaniami strategicznymi. Najważniejsze różnice odnoszą się do strategii redukcji formalnej i funkcjonalnej. Grupa II odwołuje się do tego typu działań z trzykrotnie większą częstotliwością. Grupa I częściej stosuje niekooperacyjne strategie osiągnięć oparte na języku przyswajanym. Zwykle jest to zastąpienie nieznanego wyrazu lub zwrotu jego opisem lub stosownym przykładem (parafraza), albo zastąpienie danego wyrazu (zwrotu) innym, synonimicznym (substytucja). Ponadto grupa ta znacznie rzadziej korzysta ze strategii niekooperacyjnych opartych na innych językach. Mamy tu na uwadze tłumaczenie dosłowne z języka ojczystego oraz przełączenie kodu (przejście z języka przyswajanego na język ojczysty lub inny język obcy). Różnice dotyczą także stosowania strategii niewerbalnych (gesty, mimika) oraz kompensacyjnych strategii kooperacyjnych (prośba o pomoc). Te działania podejmowane są częściej przez respondentów z grupy II.

5. Motywy studiowania języka obcego

Jak wiemy, akwizycją języków obcych sterują określone mechanizmy motywacyjne, w ramach których wyodrębnia się dwa typy motywacji: integrującą i instrumentalną¹⁴. Motywacja integrująca ma miejsce wtedy, kiedy uczący się przyswaja sobie język obcy tak, jakby sam chciał stać się członkiem społeczeństwa posługującego się danym językiem jako ojczystym. Uczący się odczuwa duchowe powinowactwo z językiem i kulturą danego kraju, a uczenie się po prostu sprawia mu zadowolenie. Do tej sfery motywacji zalicza się:

- satysfakcję, jaką daje uczenie się języka;
- fascynację pięknem języka;
- zainteresowanie filmem, muzyką, literaturą danego kraju;
- identyfikację z kulturą narodu (kraju).

¹³ Ibidem, s. 41–43.

¹⁴ Ibidem, s. 59.

Motywacja instrumentalna występuje wówczas, gdy język ma być narzędziem do osiągnięcia jakiegoś celu. Zwykle podkreśla się wtedy jego przydatność (w przyszłej pracy zawodowej, w podróżach i kontaktach międzynarodowych, na emigracji).

Dla potrzeb badań własnych listę tę uzupełniano o pewne dodatkowe motywy, które formułuje W. Pfeiffer. Są to¹⁵:

- 1) motyw poznawczy (ciekawości) – dążenie do poznania, przeżycia, doświadczenia „czegoś nowego”;
- 2) motyw użyteczności – zrozumienie wartości języka dla indywidualnej nauki, studiów, ogólnego wykształcenia i „poszerzenia horyzontów”;
- 3) motyw komunikacyjny – dążenie i gotowość do aktywnej czynności językowej oraz wielostronnej wymiany informacji (chęć porozumiewania się z ludźmi);
- 4) motyw prestiżu – wewnętrzna potrzeba dowartościowania się poprzez znajomość języka obcego .

Studenci klasyfikowali ogółem 16 motywów, pośród których dominował motyw komunikacyjny. Fakt oddziaływania czynników motywacyjnych w określonej konfiguracji ustalił ostateczny kształt motywacji, którą w odniesieniu do respondentów badanej próby uznano za instrumentalno-integrującą.

W grupie SW bardziej eksponowano satysfakcję i przyjemność, jaką daje uczenie się języka. Większą wagę przywiązywano do walorów poznawczych studiowania i korzyści płynących ze znajomości języka w przyszłości. Ustalono, iż motywacja instrumentalna ma w przypadku tej grupy charakter wewnętrzny.

W grupie SD studenci chętniej identyfikowali się z kulturą danego narodu, dwukrotnie częściej podkreślając przydatność języka na emigracji. Wystąpiły tu także motywy instrumentalne – zewnętrzne, mniej wartościowe, choć niekiedy skutecznie działające (motyw strachu, przymusu, sankcji).

6. Zachowania związane z przewyciężaniem trudności

Sytuacje trudne (na tym etapie badań) sprowadzono do takich, w których student jest oceniany (odpowiedź na ocenę, egzamin). Dowiedziono, iż nie sprzyjają one postawom aktywnym i raczej nie pobudzają studentów do działania.

¹⁵ W. Pfeiffer: *Nauka języków obcych. Od praktyki do praktyki*. Poznań 2001, s. 112–113.

Oceny niepozytywne natomiast zniechęcają badanych do nauki języka obcego (skala tego zjawiska jest dwukrotnie większa w grupie SD).

Na warunki niekomfortowe obie grupy reagują w sposób odmienny. Respondenci z grupy SD odczuwają wówczas blokadę psychiczną. Ponadto tej grupie w sytuacjach niesprzyjających częściej towarzyszą negatywne stany emocjonalne (trema, napięcie, strach, lęk, niepokój). Tak zwane emocje pozytywne (podekscytowanie, skupienie, zainteresowanie, radość, zadowolenie, ciekawość) są charakterystyczne wyłącznie dla grupy I.

Obie badane grupy stosują zróżnicowane sposoby (style) radzenia sobie ze stresem¹⁶. W warunkach stresogennych grupa SW z reguły podejmuje wysiłki zmierzające do szybkiego rozwiązania problemu i poprzez jego zgłębienie dąży do zmiany sytuacji na korzystną (styl skoncentrowany na zadaniu). Grupa SD w podobnych warunkach odwołuje się raczej do stylu skoncentrowanego na emocjach (np. złościąc się daje upust emocjom). Stosuje także styl polegający na unikaniu, wystrzeganiu się myślenia o przykrew sytuacji i koncentrowaniu się na tzw. czynnościach zastępczych (oglądanie telewizji, objadanie się) lub po prostu myśleniu o sprawach przyjemnych.

Podsumowując wyniki przeprowadzonych badań należy stwierdzić, iż grupy I-SW i II-SD różnią się od siebie w obrębie każdej z sześciu analizowanych płaszczyzn. Ujawnione różnice są bardziej lub mniej dostrzegalne. Metoda analizy międzygrupowej umożliwiła wyodrębnienie czynników, które zdecydowanie sprzyjają studiowaniu języka obcego, a także pozwoliła wskazać te, które sukces mogą utrudnić.

Poniżej przypominamy charakterystyki przesądzające o sukcesie:

1. Inteligencja i zdolności językowe:

- inteligencja językowa, inteligencja logiczno-matematyczna;
- pamięć mechaniczna słuchowa, pamięć mechaniczna wzrokowa, pamięć logiczna;
- zdolność artykulacyjna, słuch fonematyczny.

2. Typ osobowości, typ temperamentu:

- wyłącznie ekstrawertywne charakterystyki osobowości, odzwierciedlające takie relacje z otoczeniem, które polegają na łatwości i chęci komunikowania się oraz kontaktowania z ludźmi, z uwzględnieniem szybkich, zdecydowa-

¹⁶ P. Szczepaniak, J. Strelau, K. Wrześniewski: *Diagnoza stylów radzenia sobie ze stresem za pomocą polskiej wersji kwestionariusza CISS Endlera i Parkera*. „Przegląd Psychologiczny” 1996, nr 33.

- nych reakcji na bodźce płynące z otoczenia (wysoki poziom energetyczny, ukierunkowanie energii osobowości na zewnątrz);
- cechy temperamentów silnych w układzie S-CH-F (sangwinik-choleryk-flegmatyk), sprzyjające funkcjonowaniu na zasadzie równowagi.
3. Style myślenia, sposoby porządkowania doświadczenia językowego:
- preferencje dla zadań szczegółowych, w których ważne są detale i ceniona jest precyzja w działaniu (styl lokalny), uwzględniane są priorytety (styl hierarchiczny), doceniane zadania podejmowane bez udziału innych osób (styl wewnętrzny);
 - logiczny styl ujmowania zjawisk językowych (skłonność do narzucania na rzeczywistość szkieletu logicznego);
4. Produktywne strategie komunikacyjne:
- niekooperacyjne strategie osiągnięć oparte na języku docelowym (parafraza, substytucja).
5. Motywy studiowania języka obcego:
- motywy ze sfery instrumentalno-integrującej (wewnętrznej), odzwierciedlające satysfakcję i przyjemność, jaką daje uczenie się języka, przywiązywanie wagi do walorów poznawczych studiowania i korzyści płynących ze znajomości języka w przyszłości.
6. Zachowania związane z przewycięzaniem trudności:
- zachowywanie w trudnych sytuacjach tzw. zimnej krwi,
 - wyzwalanie pozytywnych stanów emocjonalnych,
 - podejmowanie natychmiastowych wysiłków zmierzających do szybkiego rozwiązania problemu i zmiany sytuacji niesprzyjającej na korzystną (styl radzenia sobie ze stresem skoncentrowany na zadaniu).
- Wyodrębniono również grupę czynników, które mogą utrudnić osiągnięcie sukcesu w studiowaniu języka obcego. Oto najważniejsze z nich:
1. Typ osobowości:
- cechy introwertywne (umiejętność cieszenia się prywatną samotnością, skupianie się na własnych przemyśleniach, pomysłach),
 - cecha ekstrawertywna: łatwość rozpraszania się.
2. Typ temperamentu (cechy temperamentalne):
- beztroski sangwinik,
 - zmienny, optymistyczny, agresywny choleryk,
 - spokojny melancholik.

3. Style myślenia, sposoby porządkowania doświadczenia językowego:
 - preferencje dla zadań o dużym stopniu ogólności (styl globalny) oraz tendencja do zbyt szerokich generalizacji (styl generalizacji i porządkowania zjawisk językowych).
4. Strategie komunikacyjne:
 - stosowanie strategii redukcji formalnej (dążenie do porozumienia się za pomocą uproszczonego języka, aby unikać wypowiedzi błędnych lub mało płynnych) oraz strategii redukcji funkcjonalnej (zmiana tematu rozmowy, udawanie nieporozumienia, rezygnacja z wypowiedzi).
5. Motywy studiowania języka:
 - motywy instrumentalne (zewnętrzne) – motyw strachu, przymusu, sankcji.
6. Zachowania związane z przewycięzeniem trudności:
 - negatywne stany emocjonalne towarzyszące sytuacjom trudnym na zajęciach,
 - pojawienie się tzw. blokady psychicznej w warunkach stresu,
 - zwalczanie stresu za pomocą stylu skoncentrowanego na emocjach i unikaniu (złóżczenie się, oglądanie telewizji, objadanie się, myślenie o sprawach przyjemnych).

Keywords: *individual factors, success and failure, foreign language study.*

**LINGUISTIC ABILITIES FACILITATING
AND HAMPERING ACHIEVEMENT OF SUCCESS
IN THE PROCESS OF STUDYING A FOREIGN LANGUAGE**

Summary

In the paper a problem of individual factors which can hamper or facilitate the studying of foreign language has been brought up. Individual abilities were examined within six areas. These are as follows: 1. intelligence and linguistic abilities, 2. personality type, temperament type, 3. thinking styles and cognitive styles, 4. communication strategies, 5. foreign language studying motives, and 6. behaviours related to overcoming difficulties during foreign language classes. The results of examinations carried out

among modern philology [modern languages] students showed a dependence of language education on particular personal-individual features.

Translated by Sylwester Jaworski

WŁAŚCIWOŚCI INDYWIDUALNE UŁATWIAJĄCE I UTRUDNIAJĄCE OSIĄGANIE SUKCESU W PROCESIE STUDIOWANIA JĘZYKA OBCEGO

Streszczenie

W artykule omówiono właściwości indywidualne utrudniające i ułatwiające osiągnięcie sukcesu glottodydaktycznego. Zastosowanie metody analizy międzygrupowej umożliwiło charakterystykę czynników uwypuklających różnice indywidualne pomiędzy studentami wyróżniającymi się i dostatecznymi. Sygnalizowanych różnic doszukiwano się w określonych predyspozycjach: umysłowych, poznawczych, osobowościowych, motywacyjnych, a także w zachowaniach związanych z przewyciężaniem trudności na zajęciach. Przeprowadzone badania dowiodły, iż różnice między wskazanymi grupami studentów odnoszą się do predyspozycji w zakresie: 1) inteligencji i zdolności językowych, 2) typu temperamentu i typu osobowości, 3) stylów myślenia, stylów poznawczych i strategii użycia języka, 4) sfery motywacyjnej, 5) sposobów radzenia sobie ze stresem.