

Anna Gburek

Nauczanie języków obcych na miarę XXI wieku : treningi asertywnego samokształcenia językowego

Przegląd Naukowo-Metodyczny. Edukacja dla Bezpieczeństwa nr 3, 25-32

2010

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.

Anna GBUREK

**NAUCZANIE J ZYKÓW OBCYCH NA MIAR XXI WIEKU:
TRENINGI ASERTYWNEGO SAMOKSZTAŹCENIA J ZYKOWEGO.
LANGUAGE TEACHING TAILOR-MADE FOR THE 21ST CENTURY:
TRAININGS IN AN ASSERTIVE APPROACH TO SELF-DIRECTED LANGUAGE
EDUCATION**

Misja naszego o rodka zawiera si w nast puj cym sformuowaniu:

Ujawniamy ludziom porozumiewanie si . Chcemy, eby jak najwi cej ludzi wjadaj j zykami obcymi. Rewolucjonizujemy nauk j zyków obcych tak, eby nauka j zyka przyczyniaj si do wszechstronnego rozwoju osobowo ci i charakteru studentów. ý czymy biznes z promowaniem nauki j zyków obcych.

Nasz O rodek specjalizuje si w nauczaniu symultanicznym j zyków obcych. Metod t odkryli my jeszcze na studiach, gdy my . studenci romanistyki razem ze studentami anglistyki wymieniali my si lekcjami. Przejemem w my leniu o zawodowej przyszj ci byj niew tpliwie sowa Konfucjusza: „Znajd prac , któr lubisz, a nie b dziesz musiaj pracowa do ko ca ycia+ I tak rozpocz li my dziaaln w 1999. Na podstawie badania konkurencji doszli my do wniosku, e istnieje nisza na rynku o rodków nauczania j zyków obcych: chodzi o osoby wiadome tego, e sama znajomo j zyka angielskiego nie jest dla nich wystarczaj ca i z jednej strony chc one szlifowa dalej zdobyte umiejno ci, ale z drugiej strony widz potrzeb szybkiego opanowania innego j zyka obcego, przy czym nie chc lub nie s w stanie ucz szcza na dwa kursy j zykowe równolegle.

Historia powstania treningów asertywnego samoksztaźcenia j zykowego/ History of the trainings In an assertive approach to self-directed Language education

Treningi porównujemy do krzesj o trzech nogach.

Pierwsza snoga+to ugruntowane w czasie 11 lat prowadzenia O rodka Nauczania J zyków Obcych przekonanie, e nawet najlepiej przygotowane zaj cia s prac , która idzie na marne, je eli student np. nie ma motywacji albo jest przekonany o tym, e ma „drewniane” ucho.

Druga snoga+to post p w rozwoju Internetu. Dlaczego ten czynnik jest a tak wa ny? Otó , najwi ksze sukcesy na polu nauki j zyka odnosimy jako dzieci,¹ kiedy zanurzeni w rodowisku j zyka ojczystego, chjoniemy go na wszelkie mo liwe sposoby. Gdy w pó niejszym wieku uczymy si kolejnego j zyka, naszym zadaniem jest stworzenie sobie podobnego zanurzenia. eby coraz sprawniej posjgiwa si j zykiem obcym, potrzeba go u ywa . Jeszcze kilkana cie lat temu, aby rozmawia z obcokrajowcami w ich j zyku jechali my do ich kraju, albo oni przyje d ali do Polski, albo rozmawiali my przez telefon. Obecnie Internet pozwala na szlifowanie j zyka w towarzystwie native speakerów nawet bez wychodzenia z domu.

¹ V.F. Birkenbihl: *Sprachenlernen leichtgemacht*. 1999

Trzecia snoga+krzesja to wieloletnie zainteresowanie Chinami i nauka mandaryńskiego, która stała się naturalnym bodźcem do uporządkowania metod nauczania języków obcych.

Asertywno / Assertiveness

Treningi Samokształcenia Językowego nieprzypadkowo dookreślone zostają jako asertywne. Asertywność najkrócej można zdefiniować jako posiadanie i wyrażanie własnego zdania oraz bezpośrednio wyrażanie emocji i potrzeb w granicach nie naruszających praw i psychicznego terytorium innych osób oraz własnych, bez zachowań agresywnych, a także obrona własnych praw.² Z naszego doświadczenia wynika, że bardzo trudno jest szkolić umiejących językowe, a potem komunikować się w języku obcym na różnych płaszczyznach bez opowiadania w swoim imieniu. Chodzi głównie o to, by student potrafił wyrazić opinię, krytykę, swoje potrzeby i uczucia bez poczucia winy, by umiał odmawiać, a przy tym nie ranił innych, by był wiadoły siebie, elastyczny, a przy tym stanowczy. Osoba asertywna ma jasno określony cel i potrafi kontrolować własne emocje, nie poddaje się zbyt łatwo naciskom emocjonalnym innych osób, co w naszej działalności jest szczególnie ważne w przypadku kursu intensywnego, którego cel ma bardzo duże znaczenie dla danej osoby. Asertywność nie oznacza ignorowania emocji i dążeń innych ludzi, lecz raczej zdolność do realizacji założonych celów mimo negatywnych nacisków otoczenia, racjonalnie dbając o własne interesy z uwzględnieniem interesów innych. Na Treningach kładziemy szczególny nacisk na dwa filary asertywności:

- mówienie siebie: jeżeli uznaję, iż nauka języka obcego jest dla mnie priorytetem, mówię siebie+sprawom mniej ważnym;
- dawanie sobie praw: mam prawo uczyć się w swoim tempie, mam prawo popełniać błędy, mam prawo nie rozumieć, mam prawo odpocząć od nauki.

Zgodnie z zasadami pracy mózgu/ Brain-friendly

Powszechna idea została rozpropagowana przez Verę F. Birkenbihl,³ która studiowała w USA psychologię i dziennikarstwo. Począwszy od 1969 roku zajmuje się rozwijaniem technik uczenia się, opierając się na badaniach dotyczących pracy mózgu. Swoje pierwsze wykłady i seminaria w USA prowadziła w 1970 roku, natomiast od chwili powrotu do Europy w roku 1972 pracuje jako niezależna trenerka i autorka książek, propagując nietypowy sposób myślenia. Uznawana jest za wynalazcę „infortainmentu”, na długo przed powstaniem określenia dla tego zjawiska. Nadała mu najpierw w USA nazwę „brain-friendly”, a następnie w Niemczech „Gehirn-gerecht”.

W połowie lat 80-tych idea Very Birkenbihl stała się bardziej popularna dzięki rozwinięciu tej przez nią samej metody nauki języków obcych, której założeniem jest maksymalne wykorzystanie potencjału lingwistycznego studenta. Duży nacisk kładziony jest na zaangażowanie samego uczącego się w proces nauczania. Birkenbihl wychodzi bowiem z założenia, że najważniejszych rzeczy w życiu człowiek uczy się sam; nawet jeżeli tym samym do czasów, gdy jako dzieci, sami,

² R. Alberti, M. Emmons: Asertywność. 2006

³ V.F. Birkenbihl: Sprachenlernen ö, op. cit.; V.F. Birkenbihl: *Stroh im Kopf*. 2000

bez lektora, uczyli my się języka ojczystego. Metoda ta jest typowym przykładem uczenia się zgodnego z zasadami pracy mózgu.

Obecnie jednym z jej najważniejszych zastosowań jest zgrybianie zagadnienia dotyczącego przekazywania wiedzy za pomocą gier i zabaw oraz odpowiednich strategii uczenia się (tzw. NLLS, tj. Non-Learning Learning Strategies – strategie uczenia się nie wymagające uczenia się), które stawia sobie za cel ułatwienie pracy zarówno uczycym, jak i uczącym się.

Metoda Birkenbihl to cztery kroki:

1) Dekodowanie, np.:

欢迎你去呀! 要是你想去的话, 我陪你一起去。但是, 你得给我买机票。

Przetłumaczone zdanie brzmi: Zapraszam! Jeśli chcesz jechać, bądź ci towarzyszy, ale musisz mi kupić bilet.

Zdekodowanie jest tłumaczeniem słowa po słowie:

Zapraszam ty i wykrzyknik! Jeśli ty myślisz i jeśli ja towarzyszę ty razem i. Ale, ty musisz dla ja kupić samolot bilet.

2) Suchanie aktywne – słuchanie oryginalnego tekstu i ledzenie wersji zdekodowanej.

3) Słuchanie bierne – na zasadzie: nie ucz się, lecz pozwalam się uczyć + jak dziecko, które uczestniczy w rozmowie dorosłych, choć pochłonięte jest swoimi zabawkami, a zatem obecne ciałem, nie duchem, również przyswaja nowe sposoby wyrażania się.

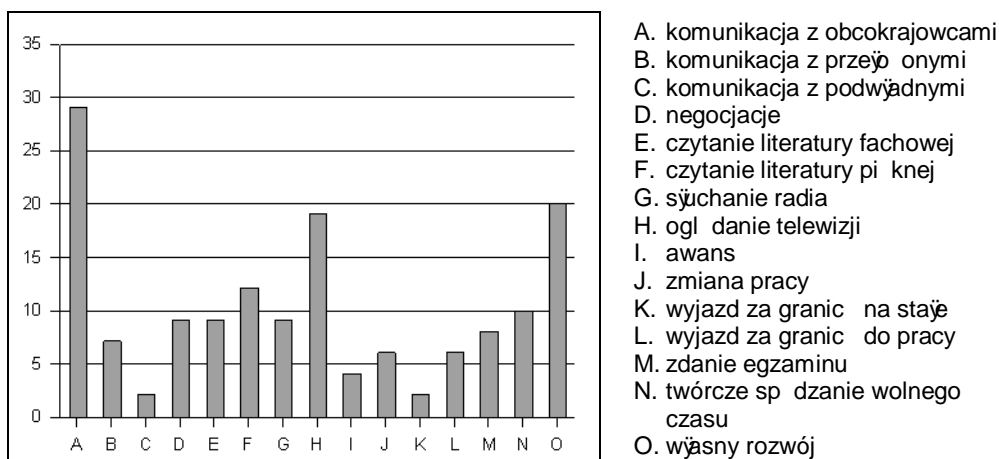
4) Wiczenia własne.

Pozostałe metody/ Other methods

Treningi dostarczają wielu narzędzi do nauki języka obcego, m.in.: metoda Zygmunta Broniarki, wiczenia na skojarzenia, praca z tekstami w dwóch językach, tworzenie i uzupełnianie tekstów z lukami, piosenki, rysunki, pattern-drills, dyktando, literatura, film.

Motywacja/ Motivation

E.M. Gray powiedziała: *Ludzie sukcesu mają nawyk robienia rzeczy, których ci, co w życiu osiągnęli niewiele, robić nie lubi. To nie znaczy, że oni na pewno lubią je robić, jednak ich chęć i niechęć podporządkowane są sile ich celu.* Dlatego uważamy motywację za kluczowe zagadnienie poruszane w trakcie Treningów. W czasie pisania pracy dyplomowej na studiach MBA – Czynniki bariery w opanowywaniu języka obcego+, zbadaliśmy, do jakich celów studenci potrzebują znajomości języków obcych. Wyniki przedstawia rysunek nr 1.

Rysunek nr 1. Cel nauki j. zyków obcych

ródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

Jako inne niż w/w. cele studenci podali:

- dla zaspokojenia własnej potrzeby szlifowania umiejętności, traktowanej przez siebie na równi z umiejętnościami czytania czy pisania;
- wymóg szkolny;
- rozwijanie kontaktów zagranicznych;
- własne zadowolenie;
- uaktywnienie pracy mózgu;
- doskonalenie narzędzia pracy.

Czynnikami motywującym lub demotywującym mogły być przeżycia, które sprawiają, że postrzegamy porozumiewanie się w językach obcych w taki czy inny sposób. Oto wykaz najciekawszych spostrzeżeń studentów na temat wydarzeń, które sprawiają, że zaczęli oni odbierać dany aspekt komunikacji jako satysfakcjonujący lub trudny:

- od pierwszego wyjazdu za granicę;
- gdy po raz pierwszy zrozumiałem piosenkę w języku obcym;
- od czasu gdy zgubili my się na autostradzie;
- gdy przeczytałem Alicję w krainie czarów w oryginale;
- gdy rozwiązałem swój problem na lotnisku w USA;
- gdy nie mogłem wydusić z siebie słowa przy kontrahentach ze Szwecji i Izraela;
- gdy mogłem się sprawdzić w negocjacjach;
- gdy poznałem inne środowisko i ciekawych ludzi;
- gdy mogłem lepiej zarobić;
- gdy uczyłem się czegoś nowego;
- gdy moim zadaniem jest tłumaczenie;
- gdy rozmawiam przez telefon z obcokrajowcem;
- gdy mamy kilkudniowe audyty z zagranicy;
- gdy oglądam niemiecki odpowiednik sFamiliady+;
- gdy poszedłem na rozmowę o pracę;
- gdy mogłem wybrać: sRzeczpospolita+vs sThe Economist+;

- gdy syn jest ze mnie dumny;
- gdy nagle przestawiam się z jednego języka obcego na inny;
- gdy się uczę i widzę efekty;
- gdy jestem w stanie sprostać zadaniom;
- gdy podróżuję samotnie;
- gdy podjęm nową pracę ;
- gdy poczuwam, że rozmówca mnie rozumie;
- gdy mogę sama sobie poradzić, choć do dyspozycji jest tłumacz;
- gdy wyjeżdżam za granicę nie w celach wypoczynkowych;
- gdy zrobię pierwszą prezentację .

W czasie zajęć dotyczących motywacji mówimy m.in. o analizie transakcyjnej. Twórcą analizy transakcyjnej jest Eric Berne,⁴ psychiatra i psycholog spojeźny. Według jego teorii, w naszym umyśle istnieje pewien plan. Jest on nazywany skrypcem, planem życia, bądź scenariuszem. Ukształtowany zostaje we wczesnym dzieciństwie pod wpływem rodziców. Rodzice mogą programować swoje dzieci poprzez przekazywanie im tego, czego sami nauczyli się, lub się nauczyli. Skrypt definiowany jest jako stale aktualny program rozwinięty we wczesnym dzieciństwie przez rodziców, który kieruje zachowaniem człowieka w najbardziej istotnych dziedzinach życia. Zawiera on niewiadomiony przez jednostkę plan życiowy oraz wskazania, jak go realizować - z określeniem ról, rodzaju zdarzeń i sposobów reagowania na nie. Scenariusz życia danej osoby ma swój początek w naszych narodzinach, następnie kształtowany przez rodziców, rozwija się i trwa do końca naszych dni. Scenariusz sprawia, że możemy zajmować w życiu pozycję przegranego, wygranego lub niewygranej. Analiza transakcyjna zajmuje się różnymi aspektami porozumiewania się ludzi: znaczeniem komunikatów rodziców kierowanych do dziecka dla kształtowania podstawowego nastawienia wobec siebie i innych, powstawania trzech stanów ego (rodzicielskiego, dorosłego, dziecięcego) oraz generalnego planu życiowego. Zajmuje się także sposobem komunikowania się ludzi dorosłych w zależności od specyfiki ich stanów ego: Ja - Rodzic (R), Ja - Dziecko (Dz), Ja - Dorosły (D). W procesie nauki języka obcego bardzo istotne jest zdać sobie sprawę z tego, czy ewentualne bariery powstają na poziomie R (świsty mi za ciebie, czego ty oczekujesz, skoro nie znasz nawet angielskiego?) czy Dz (ja nie cierpię niemieckiego, w dodatku wkurza mnie nauczycielka?) i zareagować na to z poziomu D (sopjąca mi się nauczy chińskiego, warto znać kolejny język obcy?). Wątkwesti, którą porusza analiza transakcyjna są postawy życiowe, które człowiek przyjmuje w ciągu życia. Postawy te przyjmuje się w grupach i w ich duchu realizuje się swój skrypt. Analiza transakcyjna podaje następującą klasyfikację postaw: Ja jestem OK - Ty jesteś OK., Ja nie jestem OK - Ty jesteś OK., Ja jestem OK - Ty nie jesteś OK., Ja nie jestem OK - Ty nie jesteś OK. W trakcie nauki języków obcych najbardziej konstruktywna jest postawa: ja jestem OK . Ty jesteś OK, a postawa Ty jesteś OK, ja nie jestem OK tworzy najwięcej barier w nauce i w komunikacji w języku obcym.

⁴ E. Berne: *Games People Play: the Psychology of Human Relations*. 1964; E. Berne: *What Do You Say After You Say Hello?* 1975

Przekazy/ Transmitted prescriptions

Bez wątpienia przez cały czas prowadzenia naszej działalności przekonywali my się, że sukces jest w nas i nie zależy od czynników zewnętrznych, a odnoszenie sukcesu w znacznej mierze opiera się na uporządkowaniu kwestii, które mogą nas w następujących pytaniach: Czy mam wiadomości, że jedyną pewną rzeczą jest zmiana? Czy mam w życiu szczęście? Czy wiem, że kto chce, szuka sposobu, a kto nie chce, szuka powodu? Jakie są moje przekonania? Czy pamiętam, że nieważne, ile dostaję, czy ile masz, ale ważne, co z tym zrobisz? Czy umiem być tu i teraz? Czy dotarę do mnie, że w 100% odpowiadam za swoje życie? Czy wiem, że rzeczywistość jest taka, jak ją postrzegam? Czy przywiązuję się do rezultatów? Czy jestem zdyscyplinowana/y i zorganizowana/y? Jak będzie wyglądać moje życie za 20 lat? Czy odróżnię rzeczy ważne od pilnych? Czy jestem gotowa/gotów na napięcia w relacjach z ludźmi, którzy są w gorszej sytuacji od mojej? Co mi mówi moja intuicja? Co czuję i czy jestem świadoma/y uczuć? Czy pamiętam, że to ja wybieram, jak się czuję? Muszę, czy chcę? Powinam/Powinienem, czy mogę, wybieram albo decyduję? Nie powinnam/powinienem, czy nie chcę? Spróbuj, czy zrobi to? Nie mogę, czy nie zrobi tego? Czy postrzegam problemy jako wyzwania i okazje, a być może jako lekcje, a porażki jako informacje zwrotne?

Spostrzeżenia Coveya⁵ i Rosenberga⁶ pomogły nam dopracować różnice między sposobem wyrażania się, który są w życiu i wzbogaca je (język proaktywny/język odpowiedzialności) a sposobem wyrażania się, który nie są w życiu, nie wzbogaca go (język reaktywny). Różnice ilustruje Tabela nr 1

Tabela nr 1. Przykłady różnic między językiem reaktywnym a proaktywnym

J ZYK REAKTYWNY	J ZYK PROAKTYWNY/ J ZYK ODPOWIEDZIALNO CI
Nic nie mogę zrobić.	Zobacz, co mogę zrobić.
On mnie doprowadza do szału.	U wiadamiam sobie swoje uczucia i reguluję je.
Nie zgodzi się na to.	Mogę zrobić skuteczną prezentację.
Muszę.	Mogę./Chcę./Wolę./Potrzebuję./Postanawiam.
Nie mogę.	Wybieram./Mam prawo.
Zrobię, gdyby	Zrobi./Nie robi.
Postaram się.	Dam radę./Odmawiam.
To jest trudne.	To jest wyzwanie.
To jest problem.	To jest okazja, aby
Mam z tym problem.	Znaleźć rozwiązanie tej sprawy.
Poniosę porażkę.	To była ważna informacja zwrotna.
Popelniję błąd.	To była pouczająca lekcja / ważny wypadek
Ważny, ale.	To mi dało dużo do myślenia.
Szkoda, że tego nie zrobię.	Nie robię tego i to byłoby wtedy najlepsze rozwiązanie.
To się nie uda.	Wierz w siebie. / Zrobię, co w mojej mocy.

Sposób mówienia o swoim procesie nauki języka obcego i o swoich postępkach w tej dziedzinie ma bardzo duży wpływ na dalsze wyniki uczenia się.

⁵ Covey 1989

⁶ Rosenberg 1998

Zarządzanie czasem/ Time management

Zdecydowali my się włączyć do programu Treningów elementy zajęć związanych z zarządzaniem czasem, jako że większość z nas zgłasza się i deklaruje brak czasu na naukę. Parafrazując Coveya,⁷ mówimy: nie mamy czasu, aby nie uczyć się języka obcego. Najważniejsze pytania, jakie w trakcie zajęć z zarządzania czasem zadajemy, brzmi:

1. Co jest dla mnie:
 - a) ważne i pilne;
 - b) ważne i niepilne;
 - c) nieważne i pilne;
 - d) nieważne i niepilne?
2. Jakie działania ważne i niepilne, które zaniedbujemy, miałyby dobroczynny wpływ na moje życie?
3. Jak mogę podjąć inicjatywę? Jaki jest pierwszy krok?
4. Co mogę delegować?
5. Do której grupy (a, b, c czy d) zaliczam naukę języków obcych? Także w trakcie tych zajęć omawiamy następujące nawyki:⁸
 - 1) Zaczynaj z wizją końca;
 - 2) Podporządkowuj uczucia wartościom.
 - 3) Koncentruj swoje wysiłki na kręgu wpływu.
 - 4) Rób najpierw to, co najważniejsze.
 - 5) Ostrzeż się.

Pokonywanie barier w nauce: koncentracja, wizualizacja, emocje/ Removing barriers In learning: concentration, visualization, emotions

Henry Ford powiedział: *Jeśli s dzisz, e potrafisz to masz rację . Jeśli s dzisz, e nie potrafisz . również masz rację .* Może się zdarzyć, że uczy się języka obcego mając narzędzia do nauki samodzielnej, umiejąc zarządzać czasem, tak że poświęca nawet wiele godzin na naukę, niemniej jednak nie widzi efektów proporcjonalnych swojej pracy. Dlatego w trakcie Treningów podajemy przykłady ćwiczeń, które odpowiednio dostosowane do danej osoby mogą zniwelować powstający dysonans poznawczy.

Po pierwsze, proponujemy ćwiczenia na koncentrację. Jedno z ćwiczeń możemy zastosować, gdy zorientujemy się, że choć siedzimy z książką do nauki języka obcego, to nasze myśli są jeszcze na porannym zebraniu albo na jutrzejszej wywiadówce. Wówczas uświadomiamy sobie, co wyczuwamy w tym momencie poszczególnymi zmysłami, np. czujemy zapach ciasta, widzimy zdjęcie dzieci na biurku, dotykamy kredowego papieru podręcznika, słyszysz wiadomości, czujemy smak gumy do żucia. Zachęcamy też do gry w szachy, stymulując zdolności do koncentracji wolniej, za to trwalej.

Po drugie, uczymy, jak wizualizować efekty nauki. Wizualizacja jest naszym zdaniem bardzo istotnym elementem procesu, ponieważ pozwala wyeliminować potencjalne błędy, jakie studenci mogą sobie zrobić pod nogi, sabotując efekt nauki przekonaniami typu „to niemożliwe”, „jak to się stanie”, „nie wyobrażam sobie tego”. Również w czasie wizualizacji możemy zdać sobie sprawę z tego, czego się

⁷ S.R. Covey: *7 Habits of Highly Effective People*. 1989

⁸ Ibidem

obawiamy w związku z osiągnięciem sukcesu (naucz się angielskiego, bądź mnie wysyła na międzynarodowe targi, bądź musiały się rozstać z rodziną na tydzień) lub coś nas pociąga w obecnej sytuacji, co jest atrakcyjne. Wbrew pozorom. W życiu bez znajomości języków obcych (swój mój wiek) ja już nic nikomu nie muszę udowadniać).

Po trzecie, sugerujemy, żeby w momencie np. zwątpienia w sens nauki czy w chwili, gdy presja egzaminacyjna narasta, zdał sobie sprawę z uczuć (np. poczuj się przegrany, nieutalentowany i zniechęcony) i oddzielił się od nich.

Mihály Csíkszentmihályi opisał zjawisko przepływu. Przepływ jest to stan psychiczny, w którym osoba odczuwa pełne szczęście płynące z całkowitego zaangażowania się w jakąś działalność. Warunkami zaistnienia przepływu są (nie wszystkie muszą być spełnione):

- 1) Jasno określony cel - samodzielnie wyznaczasz sobie zadanie o jasno określonym stanie końcowym.
- 2) Skoncentrowanie się na czynności.
- 3) Połączenie wiadomości z działaniem - utrata samoświadomości (ale nie jaźni, czy świadomości - nie myślisz po prostu kim jesteś i do czego dążysz, bo rzeczy te się wiążą nie w czynności, którą wykonujesz).
- 4) Zaburzone poczucie czasu - czas znika.
- 5) Informacje zwrotne o postępie na drodze do celu - sukcesy i porażki informują Cię o twojej skuteczności.
- 6) Równowaga pomiędzy trudnością zadania i twoimi możliwościami (za łatwe - nuda, za trudne - frustracja).
- 7) Poczucie osobistej kontroli nad sytuacją.
- 8) Pełne zaangażowanie w czynność.
- 9) Czynność jest motywowana i nagradzana wewnętrznie.

W trakcie Treningów naszym zadaniem jest tak ująć uczestnikom proces nauki w jasny język obcy, aby stała się ona częścią ich stylu życia i aby w jej trakcie jak najczęściej doświadczyli przepływu.