

IDŹ DO:

- ▶ Spis treści
- ▶ Przykładowy rozdział

KATALOG KSIĄŻEK:

- ▶ Katalog online
- ▶ Bestsellery
- ▶ Nowe książki
- ▶ Zapowiedzi

CENNIK I INFORMACJE:

- ▶ Zamów informacje o nowościach
- ▶ Zamów cennik

CZYTELNIA:

- ▶ Fragmenty książek online

NLP w szkole. Skrzynka narzędziowa dla nauczyciela

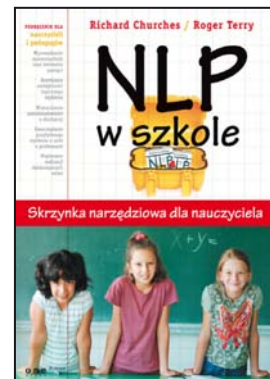
Autorzy: [Roger Terry](#), [Richard Churches](#)

Tłumaczenie: Bogusław Solecki, Wojciech Sztukowski

ISBN: 978-83-246-3141-4

Tytuł oryginału: [The NLP Toolkit: Activities and Strategies for Teachers, Trainers and School Leaders](#)

Format: 170 × 230, stron: 376

**Uczyć radośnie i efektywnie:**

- Wprowadzanie mnemotechnik oraz ćwiczenie pamięci.
- Rozwijanie umiejętności logicznego myślenia.
- Wzmacnianie samoświadomości u słuchaczy.
- Zaszczepianie pozytywnego myślenia u osób z problemami.
- Wspieranie realizacji dalekosiężnych celów.

Podręcznik dla trenerów, nauczycieli, wykładowców i pedagogów**Wytrenowani w NLP**

Odpowiednio dobrany sposób szkolenia oraz nauczania może zapewnić rezultaty, o których nawet Ci się nie śniło. Słuchacze odkrywają drzemący w nich potencjał, uczniowie stają się bardziej zmotywowani, a pracownicy osiągają dużo wyższe wyniki. Przekazywanie wiedzy to jednak coś więcej niż pedagogika. Treningi i nauczanie to także zwiększanie samoświadomości osób, które przyszło Ci szkolić, i wywoływanie w nich stanów emocjonalnych, w których nauka przychodzi im łatwiej.

Czy zdajesz sobie sprawę z tego, że nie trzymasz w ręku książki? Oto zamknięty w okładkach zestaw narzędziowy zawierający olbrzymi i uporządkowany zbiór prostych w użyciu metod, ćwiczeń oraz technik z zakresu wykorzystywania NLP, który jest niezbędny podczas przekazywania wiedzy. Obszerny pakiet technik NLP pozwoli Ci usprawnić poszczególne aspekty uczenia się i nauczania: od prostych sposobów na opanowanie ortografii, po rozwijanie umiejętności przywódczych i szkoleniowych.

Programowanie neurolingwistyczne (NLP) nazywane jest często „technologią inteligencji emocjonalnej”. Ten podręcznik opisuje zarówno praktyczne sposoby rozwijania odporności emocjonalnej u młodzieży, jak i techniki pracy z liderami, którzy pragną doskonalić swoje umiejętności społeczne. Wiedza podana jest w sposób przystępny i w całości opiera się na doświadczeniu oraz praktyce.

- Rozwijaj umiejętności emocjonalne i społeczne.
- Poznaj techniki przygotowania i wygłaszania prezentacji.
- Wspieraj rozwój osobisty i produktywność.
- Odkryj sztukę inspirowania innych za pomocą NLP.
- Stosuj ćwiczenia rozszerzające skalę Twojego głosu.

Skrzynka narzędziowa NLP to idealny dodatek do cenionej książki NLP dla nauczycieli. Szkoła efektywnego nauczania, niezwykle przydatny zarówno dla trenerów i nauczycieli doświadczonych już w stosowaniu technik NLP, jak i dla początkujących użytkowników tych metod pracy.

Do koszyka



Do przechowalni

Nowość

Promocja

**PODRĘCZNIK DLA
nauczycieli
i pedagogów**

Wprowadzanie
mnemotechnik
oraz ćwiczenie
pamięci

Rozwijanie
umiejętności
logicznego
myślenia

Wzmacnianie
samoświadomości
u słuchaczy

Zaszczepianie
pozytywnego
myślenia u osób
z problemami

Wspieranie
realizacji
dalekosiężnych
celów

Richard Churches / Roger Terry

NLP w szkole



Skrzynka narzędziowa dla nauczyciela

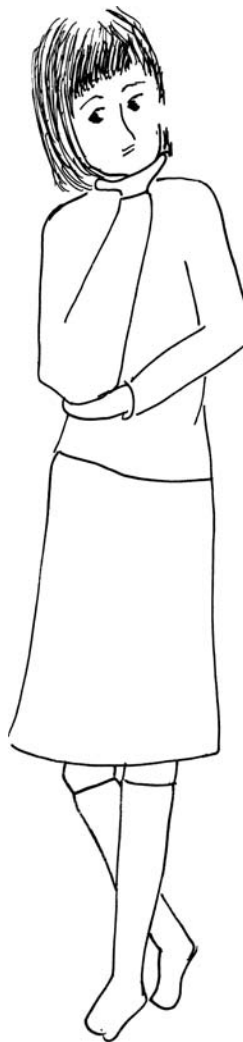


Spis treści

<i>Spis rozdziałów</i>	8
<i>Wstęp</i>	15
<i>Jak najefektywniej wykorzystać tę książkę</i>	20
<i>Część I Podczas lekcji</i>	23
<i>Część II Emocjonalny i społeczny rozwój dzieci</i>	83
<i>Część III Umiejętność prezentacji i występowania przed publicznością</i>	129
<i>Część IV Rozwój osobisty i skuteczność w pracy nauczyciela</i>	219
<i>Część V Przywództwo z wykorzystaniem NLP</i>	267
<i>Słownik najczęściej używanych terminów NLP</i>	339
<i>Alfabetyczny spis rozdziałów</i>	347
<i>Chronologiczny spis najistotniejszych publikacji w rozwoju NLP</i>	351
<i>Wybrane artykuły i publikacje Rogera Terry'ego i Richarda Churchesa na temat NLP, pomocne w pracy nauczyciela lub lidera szkolnego</i>	355
<i>Bibliografia z zakresu edukacji</i>	359

Część IV

Rozwój osobisty i skuteczność w pracy nauczyciela



Rozwój osobisty i skuteczność w pracy nauczyciela			
Samowiedomość	Samodyscyplina i wytrzymałość	Świadomość pozostawania w związku, narzędzia wywierania wpływu na innych	Funkcjonowanie w związkach, wywieranie wpływu na innych
***	***	***	***

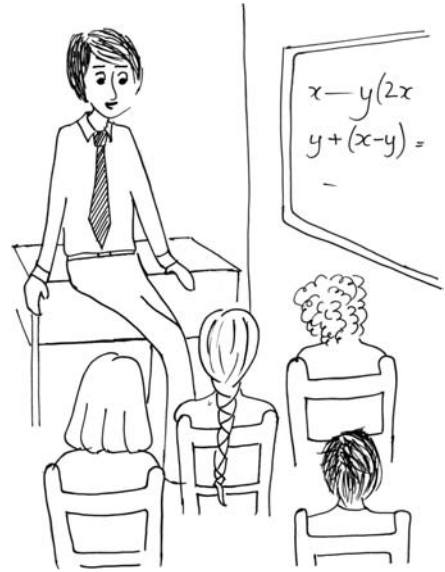
45. Słowo daję, to działa

Jak wywierać wpływ na innych za pomocą słów

W NLP często mówimy: „Nie da się nie komunikować”. Innymi słowy, wszystko, co mówimy, jest formą komunikatu. Zrozumienie, jaki ma to wpływ na język, którym posługujesz się w klasie i w innych miejscach, może znacząco poprawić Twoją skuteczność.

Jak to zrobić?

Język hipnozy czy też język łagodny jest bardzo pomocny w klasie. Znajomość powyższych wzorców językowych może pomóc Ci znacznie w pracy z tzw. trudnymi uczniami. Chętniej będą wykonywali Twoje polecenia, łatwiej Ci będzie także zachęcić ich do nauki i pozytywnego myślenia.



Struktura powierzchniowa

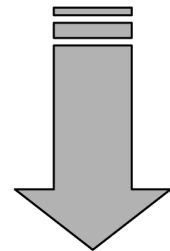
1. Zrozumienie presupozycji

Zrozumienie koncepcji presupozycji jest niezwykle istotne. Presupozycje to głębsze znaczenia języka ukryte pod jego powierzchnią. Jeśli powiemy:

Po przeczytaniu tego fragmentu przypomnij sobie, kiedy ostatni raz musiałeś wpłynąć na ucznia czy rodzica na zebraniu

możesz z powodzeniem zrobić to, co przed chwilą zasugerowaliśmy.

Postępujesz tak, ponieważ zdanie zakłada, że zaczniesz robić właśnie to, co zasugerowaliśmy. Kolejnym przydatnym pojęciem jest *podwójne wiązanie*. Podwójne wiązanie polega na umożliwieniu wyboru jednej z dwóch możliwości, przy czym obie dają pożądane rezultaty. W klasie mógłbyś powiedzieć:



Struktura głęboka

Chcecie najpierw narysować wykres czy odpowiedzieć na pytania?

Założenie jest takie, że każdy uczeń zacznie coś robić, niezależnie od tego, którą opcję wybrał. Presupozycje są obecne również w języku codziennym, nie wspominając już o celowych sugestiach; przykładowo wypowiadając zdanie: „Profesor uniwersytetu jest w ciąży”, automatycznie przekazujemy informację, że mowa jest o kobiecie, choć nie jest to wypowiedziane wprost.

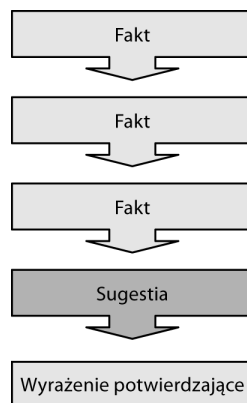
2. Stosowanie wyrażen potwierdzających i wykrzykników w oczekiwaniu aprobaty

Technika ta jest często wykorzystywana przez handlowców i liderów (czyli generalnie tam, gdzie najpierw trzeba zwrócić uwagę rozmówcy na jego obecną sytuację, a dopiero potem podejmuje się próbę wywarcia wpływu). Słyszac coś, co jest niepodważalnym faktem, umysł ma naturalną tendencję do potwierdzania, aprobowania tego. Zjawisko to wykorzystuje się poprzez podanie trzech niekwestionowanych faktów, poprzedzających przedstawienie propozycji lub sugestii.

Przeczytałeś już o presupozycjach (fakt), zdobyłeś pewną wiedzę dotyczącą wykrzykników aprobaty (fakt) i czytasz ten przykład (fakt), więc to chyba dobry powód, żebyś dokończył cały rozdział, prawda?

W kontekście pracy nauczyciela można powiedzieć na przykład:

Uczyliście się już o starożytnym Rzymie, poznaliście jego najważniejszych władców i dowiedzieliście się, w jaki sposób prowadzili wojny. Możemy się więc zastanowić, jak wiedzę płynącą z nauki historii odnieść do dzisiejszych czasów, nieprawdaż?



W obu przypadkach zwróć uwagę na zwrot kończący zdanie (*prawda?*, *nieprawdaż?*). Ten element wypowiedzi to właśnie wykrzyknik, który stosujemy w oczekiwaniu aprobaty czy potwierdzenia; stanowi on bardzo skuteczne narzędzie, ponieważ rozmówcy na ogół dość trudno jest zaprzeczyć czemuś oczywistemu, czyli odrzucić Twoją sugestię. Efektywność tej sztuczki można zwiększyć poprzez kiwanie głową w momencie mówienia. Inne słowa tego typu to na przykład *zgoda?* albo po prostu *tak?*

Cenna wskazówka – Uważaj na słowa

Niektóre sformułowania niejako zawierają w sobie określone założenia lub sugerują reakcję. Pamiętaj, żeby używać ich z rozwagą.

- ✓ **Jeśli** oznacza możliwość wyboru, więc – dopóki nie jest to wyraźnie Twoim celem – unikaj tego słowa (np. sformułowanie: „Jeśli znowu to zrobisz” implikuje istnienie możliwości ponownego zachowania się w niewłaściwy sposób).
- ✓ **Ale** neguje wcześniejszą wypowiedź. Jeśli nie chcesz, by to, co do tej pory powiedziałeś, zostało zignorowane czy zapomniane, użyj innego spójnika czy zwrotu.
- ✓ **Spróbuj** zakłada możliwość niepowodzenia. Jeśli celem jest wykonanie danego zadania z powodzeniem (a nie tylko podjęcie próby), użyj innego zwrotu.
- ✓ Należy również rozważyć używać **zakazów i negacji**.

Tylko nie myśl teraz o niebieskim słońcu!

Miej świadomość, że stosując zaprzeczenie, bardzo łatwo jest zasugerować komuś zachowanie zupełnie odwrotne od pożądanego (np. „Nie patrz w dół!”, „Nie biegnij!” itd.).

3. Wyrażenia łączące

Z pewnością zauważyłeś już, że skutecznym sposobem wywierania wpływu za pomocą języka jest wiązanie faktów (lub — bardziej ogólnie — kwestii, co do których rozmówca się zgadza) z sugestiami i propozycjami. Przykładowo: *Czytając ten rozdział* (fakt), *powinieneś wymyślić jak najwięcej sposobów praktycznego wykorzystania powyższych wskazówek* (sugestia). Przydatne w tym kontekście konstrukcje językowe to przede wszystkim czasowniki modalne i tryb przypuszczający, na przykład: *możesz*, *mógłbyś*, *powinieneś* czy *chciałbyś* (bardziej szczegółowo będziemy się nimi zajmować w dalszej części poradnika). Zwróć także uwagę na zwrot *jak najwięcej* w podanym przykładzie. Oznacza on możliwie najszersze ujęcie tematu i zmusza rozmówcę do samodzielnego poszukiwania zastosowań technik z tego rozdziału, zwłaszcza dotyczących jego samego. Znacznie zwiększa to prawdopodobieństwo przyjęcia przez niego propozycji.

W celu stworzenia subtelniejszych wersji zagnieżdżonych poleceń można używać takich jak słów, jak: *i*, *jak*, *podczas gdy*, *w czasie*, *kiedy*, oraz stosować technikę *jeśli/skoro (...), wówczas/to (...)*, na przykład:

Skoro już usiedliście i utworzyliście książki, możecie się uspokoić; jeśli to zrobicie, wówczas skończymy wcześniej.

Tutaj mamy na celu uspokojenie uczniów, więc poprzedzamy polecenie opisem tego, jak znaleźli się w klasie i co robią. Następnie wydajemy polecenie według wzoru „jeśli (...), wówczas (...)” i wiążemy to z jakąś nagrodą. Sprytne, *prawda?*

Powinniśmy używać łagodnego języka, jak na przykład: *może, być może, możliwe, zastanawiam się, ciekawi mnie, czy..., chciałbym was zaprosić do..., moglibyście...*, które to słowa powinny poprzedzać nasze polecenia. To pomaga zmniejszyć opór oraz liczbę zaprzeczeń (postępowanie na przekór Twoim poleceniom — niektórzy mają niejako wbudowany program, żeby tak właśnie się zachowywać!). Przykład:



Może wstałbyś, przeszedł się kawałek i zamknął drzwi.

4. Przeformułowanie negacji i korzyści z tego płynące

„Nie mogę”, „Nie potrafię” to bardzo często największe z barier umysłowych utrudniających i uniemożliwiających naukę. Kiedy mówimy: „Nie mogę tego zrobić”, do głosu dochodzi wewnętrzny system reprezentacji i wyobrażeń (obrazy, dźwięki i uczucia) związany z daną czynnością. Na przykład kiedy dziecko mówi: „Nie potrafię pływać”, prawdopodobnie wewnętrzny system reprezentacji stworzy wyobrażenia jego samego, jak tonie bądź stoi nad brzegiem rwącej rzeki, czując przerażenie, lub też miota się w głębokiej wodzie, usiłując wydostać się na brzeg. Aby zareagować na to w pozytywny sposób, pomocne jest używanie takiego języka, który zmieni wewnętrzne wyobrażenia na jakiś bardziej pozytywny obraz. Powtarzanie: „Oczywiście, że potrafisz” albo „Nie ma czegoś takiego, jak »nie potrafię«” nie pomaga wcale w usunięciu danych obrazów, dźwięków czy uczuć z umysłu dziecka. Pierwszym krokiem jest przyznanie racji („Masz rację” czy „Zgadza się”), a następnie dodanie słowa „jeszcze” — bez względu na to, o jakim działaniu mówimy. Można powiedzieć przykładowo: „Racja, nie potrafisz jeszcze pływać”. Taka wypowiedź pomaga stworzyć w umyśle odbiorcy wewnętrzne wyobrażenie siebie pływającego kiedyś w przyszłości — daje to o wiele lepszy efekt.

Możemy być nawet bardziej wyrafinowani i radząc sobie z „nie potrafię”, użyć techniki zwanej „łańcuchem operatorów modalnych”. Brzmi to bardzo wymyślnie, jednak w gruncie rzeczy jest niezwykle proste. „Nie mogę” jest „modalnym operatorem niemożności” —

po rozluźnieniu wewnętrznych wyobrażeń przez użycie słowa „jeszcze” możemy znowu poruszyć wyobraźnię danej osoby poprzez połączenie ze sobą kilku operatorów. Poniżej przykład:

- ✓ Modalny operator niemożności — *nie mogę*.
- ✓ Modalny operator możliwości — *może, mógłbyś, możliwe*.
- ✓ Modalny operator prawdopodobieństwa — *prawdopodobnie, być może*.
- ✓ Modalny operator potrzeby — *muszę, zrobić, powinienem*.

Oto łańcuch, w którym wykorzystamy powyższy przykład z pływaniem:

Masz rację. Na razie nie umiesz pływać, ale wkrótce nauczysz się pływać kilkoma stylami i kiedy przyzwyczaisz się do tego, prawdopodobnie będziesz w stanie przepłynąć cały basen. Wkrótce będziesz mógł tak jak inni pokonać całą długość basenu, a może i więcej.

Dowiedz się więcej na ten temat

John Grinder był profesorem nadzwyczajnym językoznawstwa na Uniwersytecie w Santa Cruz. Prowadząc badania z wykorzystaniem modelowania czy naśladowania dobrych wzorów z pracy hipnoterapeuty Milтона Ericksona (wraz z Richardem Bandlerem), wykorzystywał koncepcję ukrytych znaczeń w wypowiedzeniach (presupozycjach). Związane to było z kolei z koncepcją głębokiej i powierzchniowej struktury — jednym z wiodących badaczy był tutaj Lauri Karttunen. Karttunen przeprowadził dogłębne badania nad presupozycjami w codziennym języku. Użycie ich w hipnozie ujawniło strukturę sugestii i wzorce językowe mające duży wpływ na innych. Bandler i Grinder nazwali to później „modelem Milтона”.

Przeczytaj więcej o języku hipnozy

- ✓ Przeczytaj rozdział 5., „Nie myśl o ciastku czekoladowym” w książce *NLP dla nauczycieli. Szkoła efektywnego nauczania* (strona 77).
- ✓ Jeśli chcesz dowiedzieć się więcej na temat hipnozy z punktu widzenia badaczy NLP, przeczytaj *TRANSformacja. Hipnoza dla każdego* Johna Grindera i Richarda Bandlera.

Kiedy jeszcze możesz wykorzystać nowo zdobytą wiedzę?

Istnieje wiele sytuacji, w których należy starannie przemyśleć wzorce językowe, jakich masz zamiar użyć (np. pracując z wymagającymi rodzicami). Możesz także użyć tych narzędzi w następujący sposób:

- ✓ Zaproponuj zabawę w odgrywanie ról jako część dnia szkoleniowego dla pracowników i zapytaj, jak wypadł Twój język wypowiedzi.
- ✓ Pełniąc funkcję lidera, wysyłaj jasne komunikaty dotyczące tego, czego oczekujesz i jaki jest cel Twoich działań. Zadbaj o to, by Twój język zakładał osiągnięcie wyniku, jaki chcesz uzyskać. Staraj się kontrolować dialog, który prowadzisz; czy zakłada on osiągnięcie sukcesu?

Jak Ty zamierzasz wykorzystać tę wiedzę?

(Zapisz swoje pomysły i przemyślenia).



Rozwój osobisty i skuteczność w pracy nauczyciela			
Samowiedomość	Samodyscyplina i wytrzymałość	Świadomość pozostawania w związku, narzędzia wywierania wpływu na innych	Funkcjonowanie w związkach, wywieranie wpływu na innych
***	***	**	**

46. A jeśli...

*Jak rozwijać swoje umiejętności
i zwiększać efektywność pracy
za pomocą pozytywnych presupozycji*

Wewnętrzny dialog oraz nasze wyobrażenia o życiu, a w szczególności nasze przekonania, pełnią kluczową rolę w kształtowaniu naszego zachowania — zwłaszcza pod wpływem stresu lub gdy działamy automatycznie. W takich przypadkach nasz nieświadomy umysł przejmuje kontrolę i wracamy do dawnych zachowań, nawet jeśli tego nie chcemy. Już samo zdawanie sobie sprawy ze swoich przekonań i analiza własnego rozumowania mogą uwolnić nas od pewnych automatycznych odruchów, które nam nie służą.

A JEŚLI

Jak to zrobić?

Richard Bandler i John Grinder w badaniach poświęconych niezwykle efektywnym mówcom i ogólnie niezwykle efektywnym ludziom zidentyfikowali pewną liczbę kluczowych przekonań, które takie osoby zwykle wyznają. W ciągu wielu lat badań nad modelem zachowań, prowadzonych przez badaczy NLP, lista tych przekonań została zmodyfikowana i w końcu przyjęta. Dziś jest ona znana pod nazwą „presupozycje NLP”. Innymi słowy, są to przekonania zakładające pozytywne i efektywne zachowania oraz sposoby myślenia. Potrafisz sobie przypomnieć jakieś przeświadczenie, które miałeś jako dziecko, lecz już go nie masz? Jakie były Twoje odczucia z nim związane? Czemu to się zmieniło? Jakie są zalety Twojego nowego przekonania? Widzisz więc, że przekonania są jak ubrania — określają naszą tożsamość. Ale tak samo jak w przypadku ubrań, mamy możliwość, aby je zmienić — wystarczy tylko się na to zdecydować. Poniżej znajdziesz kartę

ćwiczeń dotyczących presupozycji. Zawiera ona opracowanie i adaptację klasycznych presupozycji NLP, które wypracowaliśmy w wyniku naszych prac i badań prowadzonych z nauczycielami.

1. Zapoznaj się z założeniami z pierwszej kolumny, a następnie przejdź do pytań.
2. Czytając listę pierwszy raz, warto przemyśleć także wnioski, które płyną z proponowanych założeń. Chodzi o to, żeby zdać sobie sprawę, jak organizujesz naukę, tzn. jakimi metodami radzisz sobie z uczniami oraz w jaki sposób współpracujesz z innymi nauczycielami.
3. Wyznacz priorytety — najważniejsze kierunki swojego rozwoju. Zapisz na kartce nową myśl, która ma Ci przyświecać, i noś ją przy sobie. Postaraj się mieć ją także w głowie, a sytuacje, w których się znajdujesz, oceniać przez pryzmat nowej zasady. Pod koniec dnia przeanalizuj korzyści, jakie Ci ona przyniosła, i wyobraź sobie zastosowanie jej w przyszłości.

Dowiedz się więcej na ten temat

Definiowanie i rozwijanie swoich przekonań jest korzystne nie tylko z punktu widzenia samorozwoju; może mieć bardzo pozytywny wpływ również na uczniów. Badania dowodzą, że nauczyciele — często nieświadomie — mogą mieć niewłaściwe nastawienie do świata i pogarszać w ten sposób skuteczność uczenia. Rozwijanie świadomości własnego podejścia i poglądów sprawi, że będziesz o wiele łatwiej mógł dostosować swoje zachowanie do najbardziej nawet wymagających sytuacji zawodowych.

Przeczytaj więcej na temat presupozycji

- ✓ Przeczytaj rozdział 1., „Co oznacza NLP” w książce *NLP dla nauczycieli. Szkoła efektywnego nauczania* (strona 17).

Kiedy jeszcze możesz wykorzystać nowo zdobytą wiedzę?

W jakikolwiek sposób nie nawiązywalibyśmy interakcji z otoczeniem, zawsze robimy to przez pryzmat naszych przekonań i poglądów — szczególnie w kontekście pracy nauczyciela. Fundamentalne założenia proponowane przez NLP mogą bardzo często okazać się pomocne.

Założenia	Jak brzmi moje obecne przekonanie?	Jakie korzyści przyniesie przyjęcie nowego założenia?	Jaki będzie miało to wpływ na moją pracę?	Jaki będzie pierwszy i drugi krok?
Komunikujemy się zawsze (wypowiadane słowa, mimika, postawa, aranżacja sali, miejsce, w którym stoimy – to wszystko ma znaczenie).				
Celem komunikacji jest otrzymanie odpowiedzi rozmówcy.				
Opór to wynik braku porozumienia.				
Wyobrażenie tworzone w naszej głowie to nie rzeczywistość, która nas otacza.				
Ten, kto narzuca schemat myślowy, ma kontrolę nad rozmową i wynikającymi z niej skutkami.				
Każdy ma wystarczające zasoby, by się komunikować.				
Każda reakcja rozmówcy jest formą informacji zwrotnej; wobec tego nie można mówić o jako takim niepowodzeniu w komunikacji.				
Im bardziej jesteś elastyczny, tym większy możesz wywrzeć wpływ na interlokutora.				

- ✓ Założenia NLP można wykorzystać jako kolejne punkty dyskusji na szkoleniach nowych nauczycieli.
- ✓ Ćwiczenia z presupozycjami mogą stać się elementem szkolenia nauczycieli praktykantów.
- ✓ Poproś kilku współpracowników, żeby opisali Cię w kontekście wymienionych założeń. Następnie porównaj to, co napisali, z tym, co sam o sobie myślisz. Możesz dzięki temu ocenić, w jakim stopniu Twoje przekonania przekładają się na rzeczywiste zachowania i postawy.
- ✓ Zastosuj omawiane założenia w odniesieniu do uczniów. Pomaga to rozwijać społeczne oraz emocjonalne aspekty nauczania.
- ✓ Traktuj presupozycje poznane w tym rozdziale jako fundamentalne zasady w dyskusji dotyczącej rozwoju szkoły.

Jak Ty zamierzasz wykorzystać tę wiedzę?

(Zapisz swoje pomysły i przemyślenia).



Rozwój osobisty i skuteczność w pracy nauczyciela			
Samowiedomość	Samodyscyplina i wytrzymałość	Świadomość pozostawania w związku, narzędzia wywierania wpływu na innych	Funkcjonowanie w związkach, wywieranie wpływu na innych
*		**	***

47. Puść to w niepamięć

Jak uwolnić się od ograniczających doświadczeń z przeszłości

Znasz to uczucie, kiedy nieoczekiwanie wracają do Ciebie rzeczy z przeszłości i wywierają wpływ na Twoje teraźniejsze zachowanie? Nauczanie to ciężka praca i wszyscy mieliśmy doświadczenia z dziećmi, rodzicami, całymi klasami, a nawet innymi członkami personelu, które chętnie zamknęlibyśmy gdzieś w umyśle i odsunęli na daleki plan. Poniżej znajdziesz strategię radzenia sobie z niektórymi z tych codziennych problemów, które nie chcą odejść tak po prostu, żebyś mógł odpuścić sobie i skupić się na tym, co jest naprawdę ważne. To narzędzie wykorzystuje dwie techniki NLP: kotwiczenie (asocjacja uczuć i bodźca) oraz zmianę submodalności (wizualizacja dotycząca zmiany szczegółów Twoich wewnętrznych obrazów, dźwięków i uczuć).



Jak to zrobić?

W przypadku tego narzędzia mamy do czynienia z autocoachingiem i wizualizacją. Przede wszystkim znajdź sobie jakieś komfortowe miejsce, gdzie w całkowitym spokoju przeprowadzisz ten proces w swoim umyśle. Możesz również znaleźć kolegę lub przyjaciela, który przeprowadzi Cię przez opisany proces. Jako że mierzymy się z rzeczami, które mogą być trochę nieprzyjemne, zacznij od rzucenia pozytywnej kotwicy.

Rzucanie pozytywnej kotwicy

1. Zdecyduj, gdzie w pokoju rzucisz swoją kotwicę. Podejdź do tego miejsca, ale jeszcze w nim nie stawaj. Wyobraź sobie czas, w którym czułeś, że jesteś szczęśliwy i masz kontrolę nad swoim życiem, lub doświadczałeś podobnych uczuć; staraj się je wzmocnić.

Kiedy to wspomnienie (wyobrażenie) stanie się naprawdę intensywne, stań w tym punkcie na podłodze, żeby związać stan Twojego umysłu z przebywaniem w tym właśnie miejscu. Zwróć uwagę na to, co widzisz, słyszysz i czujesz.

2. Wyjdź z tego miejsca i zwróć uwagę, jak to jest być z powrotem w pokoju bez tych uczuć, a następnie wróć do wyznaczonego punktu na podłodze, żeby przetestować kotwicę. Jeśli zajdzie taka potrzeba, powtórz te czynności kilka razy, aby się upewnić, że wszystko działa, zanim zaczniesz ćwiczenie. Teraz, kiedy tylko poczujesz, że potrzebujesz tych zasobów dobrego samopoczucia w którymś momencie poniższego procesu, po prostu wróć do tego miejsca na podłodze i znowu poczuć się komfortowo.

Teraz w Twoim umyśle

1. Pomyśl o jakiejś sprawie, która nie daje Ci od jakiegoś czasu spokoju i wywołuje w Tobie emocje lub prowadzi Cię do zachowań, których naprawdę nie masz ochoty więcej doświadczać, pomyśl o czymś, co chciałbyś puścić w niepamięć. Wyobraź to sobie jako linę oplatającą Twoje ręce. Zadań sobie pytanie, czy jesteś w stanie ją rozwiązać. Gdybyś był, zrobiłbyś to? Co byś zyskał, rozwiązując ją? Jakie miałbyś z tego korzyści?
2. Teraz wyobraź sobie, że rysujesz swoją postać albo robisz zdjęcie samemu sobie, kiedy właśnie w przeszłości przeżywasz takie doświadczenie, że puszczasz coś nieprzyjemnego w niepamięć, dajesz za wygraną. Zwróć uwagę, jaki zadowolony byłeś, kiedy wreszcie sobie z tym poradziłeś. Gdzie w swoim pokoju chciałbyś umieścić ten obraz? Weź go i połóż go tam. Kiedy tak patrzysz na samego siebie na tym wyimaginowanym obrazie z przeszłości, pomyśl o tym, co pozwoliło Ci efektywnie pozbyć się niepotrzebnych wspomnień. Pomyśl o symbolu lub obrazku, który niejako zawrze w sobie wszystkie te możliwości.
3. Teraz stań w tym miejscu pokoju i wyobraź sobie to, czego nie musisz się już kurczowo trzymać, od czego chcesz się uwolnić. Zwróć uwagę na linę na Twoich rękach, która ciągnie Cię do tych starych uczuć i zachowań. Zwróć też uwagę na to, co czujesz, kiedy wypuszczasz linę z rąk i widzisz, jak wszystko odchodzi w przeszłość... coraz dalej i dalej, aż znika zupełnie za horyzontem. I wreszcie pomyśl o przyszłości, z którą będziesz mógł się zmagać bez tego starego bagażu. Co widzisz, słyszysz i czujesz? Jakie odnieśiesz korzyści?

Dowiedz się więcej na ten temat

Nasze uprzedzenia w pracy nauczyciela, które często wynikają z przeszłych doświadczeń i negatywnych skojarzeń, mają wpływ na nasz styl pracy. Badania wykazały, że nasze przekonania i uprzedzenia mają nie tylko znaczący wpływ na nas samych, ale również zagnieżdżają się w naszej podświadomości. Czasami dobrze jest oczyścić umysł i wyrzucić to, co jest już nieprzydatne.

Przeczytaj więcej o submodalnościach

- ✓ Przeczytaj rozdział 8., „Z czego składają się wspomnienia” w książce *NLP dla nauczycieli. Szkoła efektywnego nauczania* (strona 129) – dowiesz się więcej o strategiach radzenia sobie z negatywnymi wspomnieniami i doświadczeniami z przeszłości oraz o tym, jak prawidłowo korzystać z submodalności.

Kiedy jeszcze możesz wykorzystać nowo zdobytą wiedzę?

- ✓ Zastosuj to ćwiczenie pod koniec semestru. Wtedy będziesz mógł zacząć wakacje od tego, od czego powinieneś trzymać się z daleka.
- ✓ Stosuj tę metodę, kiedy zaczynasz pracę na nowym stanowisku. Wtedy naprawdę zaczniesz od nowa.
- ✓ Wykonuj to ćwiczenie po każdej trudnej lekcji. Kiedy już będziesz potrafił wykonać je szybko w swojej głowie, wyobrażaj sobie, że wyrzucasz wszystkie negatywne emocje, i obserwuj, jak znikają w oddali.

Jak Ty zamierzasz wykorzystać tę wiedzę?

(Zapisz swoje pomysły i przemyślenia).

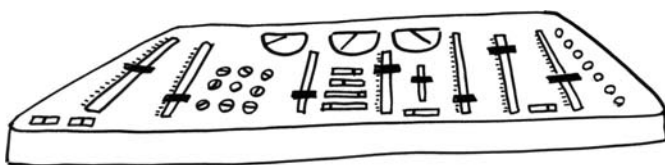


Rozwój osobisty i skuteczność w pracy nauczyciela			
Samoświadomość	Samodyscyplina i wytrzymałość	Świadomość pozostawania w związku, narzędzia wywierania wpływu na innych	Funkcjonowanie w związkach, wywieranie wpływu na innych
***	**	**	***

48. Mikser

Jak być bardziej elastycznym i zmienić swoje zachowania

W komunikacji najważniejsza jest odpowiedź rozmówcy. Kiedy mówimy, możemy kontrolować tylko siebie, dlatego też jeżeli coś nie idzie po naszej



myśli (i rezultatem nie są pożądane przez nas zachowania), musimy być bardziej elastyczni! „Mikser” to narzędzie do trenowania samego siebie. Możemy je zastosować w sytuacji, w której pewna liczba czynników ma wpływ na nasze położenie i zachowanie. W poniższym przykładzie połączyliśmy metodę NLP z podstawowymi psychologicznymi teoriami na temat osobistych potrzeb.

Jak to zrobić?

Jeżeli nie miałeś do tej pory do czynienia z intrapersonalnymi narzędziami NLP — a nawet jeżeli miałeś — zastanów się przez chwilę nad swoim obecnym stanem emocjonalnym. Zamknij oczy i pomyśl, jak bardzo jesteś teraz szczęśliwy? Wyobraź sobie, że możesz zwiększyć poziom szczęścia za pomocą pokrętła, nawet jeśli obecnie jest on dosyć niski. Przekręć teraz w myślach gałkę i zacznij świadomie zarządzać swoimi emocjami. Możesz wyobrażać sobie konkretne uczucie szczęścia z przeszłości i co jakiś czas lekko zwiększać jego dozę, używając pokrętła. A teraz...

1. Pomyśl o sytuacji, w której nie możesz się odnaleźć, lub o osobie, z którą nie możesz znaleźć wspólnego języka, a której lepsze zrozumienie przyniosłoby Ci korzyści.
2. Jak ocenilibyś w skali od 1 do 10 swój obecny stan?
3. Teraz pomyśl o korzyściach, jakie płyną z lepszego zrozumienia. Co chcesz otrzymać w zamian? Zastanów się, co zobaczysz, usłyszysz (zewnętrznie — słowa innych osób; i wewnętrznie — Twoje własne słowa) oraz pocujesz (fizycznie i emocjonalnie)?

4. Teraz wyobraź sobie, że przed Tobą znajduje się mikser. Taki, jakiego używa się w profesjonalnych studiach nagraniowych. Spójrz na trzy suwaki podpisane: otwartość, kontrola, uczucia.
5. Przesuń suwaki na ich teraźniejszy poziom, biorąc pod uwagę Twoje obecne zachowanie. Jak bardzo jesteś otwarty na innych? Jaką sprawujesz kontrolę nad sytuacją? Jak wiele uczuć okazujesz?
6. Kiedy będziesz się zastanawiał nad tymi aspektami, pamiętaj, że *w komunikacji najważniejsza jest odpowiedź, jaką otrzymasz*. Dotyczy to także „pętli komunikacyjnej”, jakiej doświadczamy w kontakcie z ludźmi — nasi rozmówcy często zakładają, że oczekujemy od nich tego samego, co im dajemy.
7. Teraz zajmij się każdym suwakiem z osobna i pomyśl, co chcesz osiągnąć w każdym z tych obszarów. Porównaj swoje zamierzenia z tym, co komunikujesz innym. Czy cechuje Cię taka sama otwartość na rozmówcę, jakiej wymagasz od innych? A może Twoi rozmówcy są bardziej otwarci, niż byś tego oczekiwał, bo w taki sposób odpowiadają na Twoje zachowanie?
8. Dostosuj poziom każdego suwaka, biorąc pod uwagę swoje oczekiwania wobec innych. Teraz postaw się w konkretnej sytuacji w przyszłości i wyobraź sobie, że korzystasz z nowego zestawu zachowań. Co zobaczysz, usłyszysz, poczujesz? Jakie korzyści przyniesie Ci nowa umiejętność dopasowania się?

Cenna wskazówka

Niektórzy szybko nabywają umiejętności wizualizowania, inni potrzebują na to więcej czasu, a jeszcze inni muszą nad tym sporo popracować. Nie ma na to żadnego idealnego sposobu, ale pomóc Ci może rysunek miksera na kartce papieru, na którym zaznaczysz konkretne poziomy przy suwakach. Jeżeli poziom, na którym zatrzymałeś któryś suwak, sprawia Ci problem, przesuń go trochę i dopasuj do niego pozostałe obszary swojego życia.

Dowiedz się więcej na ten temat

Will Schutz, słynny amerykański psycholog, w latach 60. XX w. wiele uwagi poświęcił ludzkim potrzebom i pragnieniom wewnętrznym. Jego badania pokazały, że to, czego chcą ludzie (i co okazują swoim zachowaniem), nie zawsze jest tym, czego oczekują w zamian od innych. Ludzie reagują na to, co widzą i słyszą, czyli na Twoje zachowania

i język, a nie na to, o czym właściwie myślisz. Teorie Schutza znalazły później zastosowanie wśród załóg łodzi podwodnych. Rezultatem było stworzenie ankiety do badania osobowości, a także narzędzia FIRO-B, które świetnie służy grupom i liderom w rozwoju osobistym.

Przeczytaj więcej o stosowaniu wewnętrznych reprezentacji

- ✓ Kup sobie książkę *The Truth Option* Willa Schutza, w której opisanych jest wiele świetnych narzędzi pomagających w rozwoju osobistym.
- ✓ Zagłęb się w temat submodalności z książką *Insider's Guide to Sub-Modalities* autorstwa Richarda Bandlera i Willa MacDonalda.
- ✓ Zastosuj narzędzie FIRO-B i dowiedz się więcej o sobie albo o swoim zespole.

Kiedy jeszcze możesz wykorzystać nowo zdobytą wiedzę?

W szkole nierzadko będziesz musiał wykazać się umiejętnością dostosowania się do sytuacji. Przydaje się ona nie tylko w klasie i pokoju nauczycielskim, ale także kiedy pracujesz z grupami zainteresowanych, na przykład z rodzicami.

- ✓ Dostosuj narzędzie tak, aby poszczególne dziedziny życia były reprezentowane przez różne suwaki. Działa to dobrze z metaprogramami (aby znaleźć rozdziały, w których są one używane, zajrzyj do indeksu).
- ✓ Naucz dzieci używania narzędzia, aby mogły pokonywać problemy w relacjach z innymi ludźmi lub radzić sobie w sytuacjach, kiedy będą dręczone przez starszych kolegów.
- ✓ Używaj pomysłu z suwakami na mikserze w czasie spotkań poświęconych budowaniu zespołów, w dyskusjach na temat problemów dotyczących rozwoju szkoły i przy poszukiwaniu ich rozwiązań. Każdy suwak może zostać użyty do przedstawienia innej kategorii rozwoju szkoły. Gdzie jesteśmy w tej chwili? Gdzie chcemy być? Jak tam dotrzemy?
- ✓ Zaplanuj swoją karierę, używając miksera z suwakiem dla każdego ze swoich celów. Kontroluj ten mikser regularnie, aby być świadomym, do jakiego stopnia to, co w tej chwili robisz, przybliży Cię do określonego celu albo w ogóle do sukcesu w karierze jako takiej.



- ✓ Używaj go, instruując współpracowników, jak znaleźć równowagę między pracą a życiem osobistym. Narysuj mikser z suwakami i poproś ich, aby przypisali każdemu wskaźnikowi inny aspekt swojego życia (praca, dom, odpoczynek — według własnego wyboru). I znów: gdzie są w tej chwili, a gdzie chcieliby być? Co zamierzają zrobić w tej sprawie?

Jak Ty zamierzasz wykorzystać tę wiedzę?

(Zapisz swoje pomysły i przemyślenia).



Rozwój osobisty i skuteczność w pracy nauczyciela			
Samowiedomość	Samodyscyplina i wytrzymałość	Świadomość pozostawania w związku, narzędzia wywierania wpływu na innych	Funkcjonowanie w związkach, wywieranie wpływu na innych
***	*	*	***

49. Dopasuj, dopasuj, prowadź

Jak rozwinąć umiejętność wywierania wpływu na innych

Czy kiedykolwiek próbowałeś wpłynąć na kogoś i ponieś porażkę? Być może Twój naprawdę dobry pomysł, o którym byłeś przekonany, że spodoba się też drugiej osobie, został natychmiast odrzucony? Koniec końców ciągle próby wpływania na innych (dzieci, rodziców, kolegów z pracy, etc.) są wpisane w zawód nauczyciela. Ludzie mają bardzo zróżnicowane charaktery i dopasowanie do nich naszego sposobu tłumaczenia może być bardzo istotne. Są trzy kluczowe sposoby na dopasowanie się i prowadzenie:



- ✓ Sprawdź, czy jesteś w dobrym kontakcie z drugą osobą. Jeśli nie, dopasuj się, spróbuj odzwierciedlić mowę ciała albo rodzaj słów czy metaforykę, jakiej dana osoba lubi używać (np. wzrokowo, słuchowo lub ruchowo).
- ✓ Ustal, jakie są metaprogramowe preferencje tej osoby (świadczy o tym sposób, w jaki widzi świat, oraz słowa, których używa), i staraj się wyjaśnić, co masz na myśli, patrząc z tej właśnie perspektywy (np. jeśli ma tendencję do unikania czy też ucieczki od niepożądanych sytuacji, opisz problemy, których można uniknąć, podejmując określone działanie). Narzędzi opisujących więcej metaprogramów szukaj w indeksie.
- ✓ Użyj języka, który odnosi się do obecnego doświadczenia danej osoby, i wykorzystaj go, nawiązując do koncepcji, które przedstawiasz, albo sposobów myślenia, które chcesz, aby przyjęła. To jest obszar, na którym skupimy się w dalszej części omawiania tego narzędzia.

Jak to zrobić?

Bandler i Grinder spędzili większość swojego czasu na obserwacji, usiłując uschematyzować pracę wiodących terapeutów, w szczególności Milтона Ericksona (światowej sławy hipnoterapeuty, szanowanego w kręgach akademickich). W wyniku tych badań powstał model komunikacji Milтона (*Milton Model of Communication*). Kluczową częścią procesów, które obserwowali, były fazy inicjalne, czasami znane pod nazwą „kroczenie ścieżką aktualnych doświadczeń”, polegające na dopasowywaniu się do bieżącej sytuacji drugiej osoby.

Dopasowanie się i prowadzenie za pomocą słów

Wskazówki do ćwiczeń:

- ✓ Zanim zasugerujesz bądź zaproponujesz jakieś działania, wspomnij o czymś, co jest obecnie niezaprzeczalnym faktem (wszyscy się z tym zgodzą) albo częścią czyichś bieżących doświadczeń.
- ✓ Po wykonaniu powyższego zadania niejako dołącz do tego swoją koncepcję, propozycję lub sugerowane działanie, które powinno zostać zaakceptowane.

Przykładowo:

Czytając to zdanie (dopasowanie dotychczasowego doświadczenia), możesz zacząć się zastanawiać, kiedy po raz ostatni musiałeś wydawać uczniom polecenia... (prowadzenie).

Dopasowanie językowe niejako generuje wewnętrzną zgodę słuchacza. Hipnotyzerzy z reguły mówią coś takiego:

Siedząc tutaj, słuchając mojego głosu, wszystkich dźwięków dochodzących do tego pomieszczenia (dopasowanie), możesz się zrelaksować (prowadzenie); czując, jak odprężasz się coraz bardziej (dopasowanie), możesz zacząć robić notatki... (prowadzenie).

Zwróć uwagę, jak w powyższym przykładzie można dopasować sugestię, która została zaakceptowana jako fakt (tzn. jako część obecnego doświadczenia).

W klasie mógłbyś powiedzieć:

Kiedy patrzycie na mapy i inne pomoce, które macie przed sobą (dopasowanie), możecie wyobrazić sobie różne sposoby wykorzystania tychże pomocy (prowadzenie). Kiedy już to zrobicie (dopasowanie), druga część ćwiczenia okaże się dość łatwa (prowadzenie).

lub

Teraz, kiedy zrobiliście już pierwszy krok (dopasowanie), druga część ćwiczenia będzie znacznie łatwiejsza (prowadzenie).

Łączenie słów

Prawdopodobnie zacząłeś już zauważać określone słowa ułatwiające ten proces (przykładowo w podanych zdaniach użyliśmy wyrazu „kiedy”). Istnieje duża grupa wyrazów, które mogą być naprawdę pomocne w tworzeniu tego typu połączeń (np. „i”, „jak”, „podczas gdy”).

Możemy wykorzystywać takie części mowy, jak przyimki, zaimki czy spójniki (np. „przed”, „podczas”, „kiedy”), które organizują zdania, by wyrazić mocniejsze sugestie.

Cztery kroki skutecznego dopasowania się i kierowania z wykorzystaniem języka to:

1. Bądź świadom tego, co chcesz przekazać.
2. Wyraż to w pozytywny sposób.
3. Zwróć uwagę, czego aktualnie doświadcza osoba, na którą chcesz wpłynąć.
4. Użyj kamuflażu — najpierw dopasuj się do obecnego doświadczenia, a dopiero później sugeruj.

Cenna wskazówka

Kiedy mówimy ogólnie o dopasowaniu się i prowadzeniu, szczególnie w kontekście przywództwa bądź w kontaktach z osobami dorosłymi, zawsze dobrze jest starać się prowadzić w proporcjach 2:1 lub 3:1 (przykładowo: dopasuj, dopasuj, prowadź lub dopasuj, dopasuj, dopasuj, prowadź). Czasami niełatwo to zrealizować ze względu na język, ale warto pamiętać, że jest dużo możliwości dopasowania się i kierowania. Choćby po prostu dłuższe, uważne słuchanie innej osoby czy też zadawanie otwartych pytań przed wypowiedzeniem jakichkolwiek sugestii. Nawiązując lepszy kontakt, zwiększasz efektywność prowadzenia. Pytania są dobre (tak długo, dopóki nie są kierująco-sterujące), ponieważ umożliwiają danej osobie wypowiedzenie się na temat jej obecnego doświadczenia (jest to forma doświadczenia sama w sobie).

Dowiedz się więcej na ten temat

Co pewien czas — ostatnio coraz rzadziej — słyszymy zastrzeżenia dotyczące kształcenia u nauczycieli technik oddziaływania i wywierania wpływu, gdyż określa się to jako rodzaj manipulacji. Nie jest to jednak, jak w przypadku wszystkich innych narzędzi, naszą

intencją. Wydaje nam się, że jest bardzo niewielu nauczycieli, którzy podjęli tę pracę, aby krzywdzić dzieci. Wierzmy, że przewidywane korzyści z używania lepszego języka i umiejętności wywierania wpływu na innych przeważają nad ewentualną stratą wynikającą z charakteru wywieranego wpływu. Przedstawione narzędzia dają nauczycielom jeszcze więcej możliwości pozwalających zagwarantować wszystkim podopiecznym osiągnięcie możliwie największych korzyści.

Przeczytaj więcej o dopasowaniu

- ✓ Przeczytaj rozdział 5., „Nie myśl o ciastku czekoladowym” w książce *NLP dla nauczycieli. Szkoła efektywnego nauczania* (strona 77) o języku podświadomości.
- ✓ Jeśli chcesz dowiedzieć się znacznie więcej, zdobądź książkę *TRANSformacja. Hipnoza dla każdego* Richarda Bandlera i Johna Grindera.

Kiedy jeszcze możesz wykorzystać nowo zdobytą wiedzę?

Decydujemy się wykonywać zawód nauczyciela, aby odnieść sukces i dokonać pożądanych zmian, a to wymaga skutecznych technik perswazji.

- ✓ Wykorzystaj przedstawione techniki w celu stworzenia i utrzymania pozytywnej atmosfery w klasie.
- ✓ Bądź skuteczniejszy, udzielając wskazówek dotyczących zachowania.
- ✓ Bądź bardziej przekonujący, kiedy musisz wpłynąć na rodziców.

Jak Ty zamierzasz wykorzystać tę wiedzę?

(Zapisz swoje pomysły i przemyślenia).



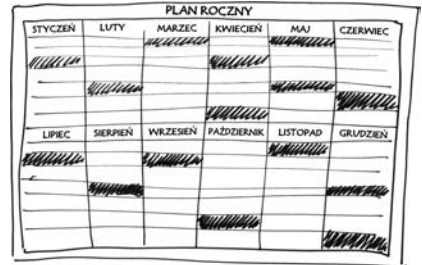
Rozwój osobisty i skuteczność w pracy nauczyciela			
Samowiedomość	Samodyscyplina i wytrzymałość	Świadomość pozostawania w związku, narzędzia wywierania wpływu na innych	Funkcjonowanie w związkach, wywieranie wpływu na innych
***	***	*	*

50. Stan obecny, stan zamierzony – planowanie

Jak dostrzec do ukrytego centrum rozwoju osobistego

Czy zauważyłeś kiedykolwiek, że Twoje emocje i uczucia stają Ci na drodze do zrealizowania wyznaczonego celu? Jedną z koncepcji leżących u podstaw NLP polega na dodawaniu własnych środków, aby osiągnąć postawiony sobie cel. Tego typu proces nie tylko stanowi znakomitą motywację, ale wykorzystany właściwie pomaga również dostrzec, czego tak naprawdę potrzebujesz, aby być efektywnym.

Poniższe narzędzie spisuje się świetnie w samodzielnej pracy, ale możesz je także wykorzystywać, pracując z innymi ludźmi, lub znaleźć kogoś, kto pomoże Ci wykonać ćwiczenia.



Jak to zrobić?

1. Spójrz na plan na następnej stronie. Jest on podzielony na trzy pionowe kolumny: stan obecny, zasoby, stan pożądany. W poszczególnych wierszach znajdują się „poziome” myślenia do przeanalizowania w odniesieniu do każdego z tych aspektów:

- ✓ środowisko wokół Ciebie;
- ✓ Twoje zachowania;
- ✓ Twoje umiejętności;
- ✓ Twoje przekonania (co według Ciebie jest prawdziwe w tej sytuacji);
- ✓ Twoje wartości (co jest dla Ciebie ważne);
- ✓ Twoja tożsamość (kim jesteś);
- ✓ Twój cel.

2. Zaczynij od kroku 1.: pomyśl o bieżących problemach i kwestiach oraz o tym, co się dzieje na poszczególnych poziomach myślenia.
3. Zadaj sobie pytanie z kroku 2. po prawej stronie planu. Zanotuj, jak widzisz swoją przyszłość na każdym z poziomów.
4. Teraz (krok 3.) dalej wyobrażaj sobie siebie w przyszłości, gdy osiągnąłeś już wymagany cel; zastanów się, jak to uzyskałeś oraz jakie środki przedsięwziąłeś na każdym z poziomów myślenia.

Cenna wskazówka

Po zakończeniu planowania wyobraź sobie siebie w następujących sytuacjach: osiągasz obrany cel oraz – druga sytuacja – robisz pierwszy krok na drodze do celu (skorzystaj z uprzednio zebranych informacji). Jak w większości życiowych wypraw, zrobienie pierwszego kroku bywa najtrudniejsze.

Dowiedz się więcej na ten temat

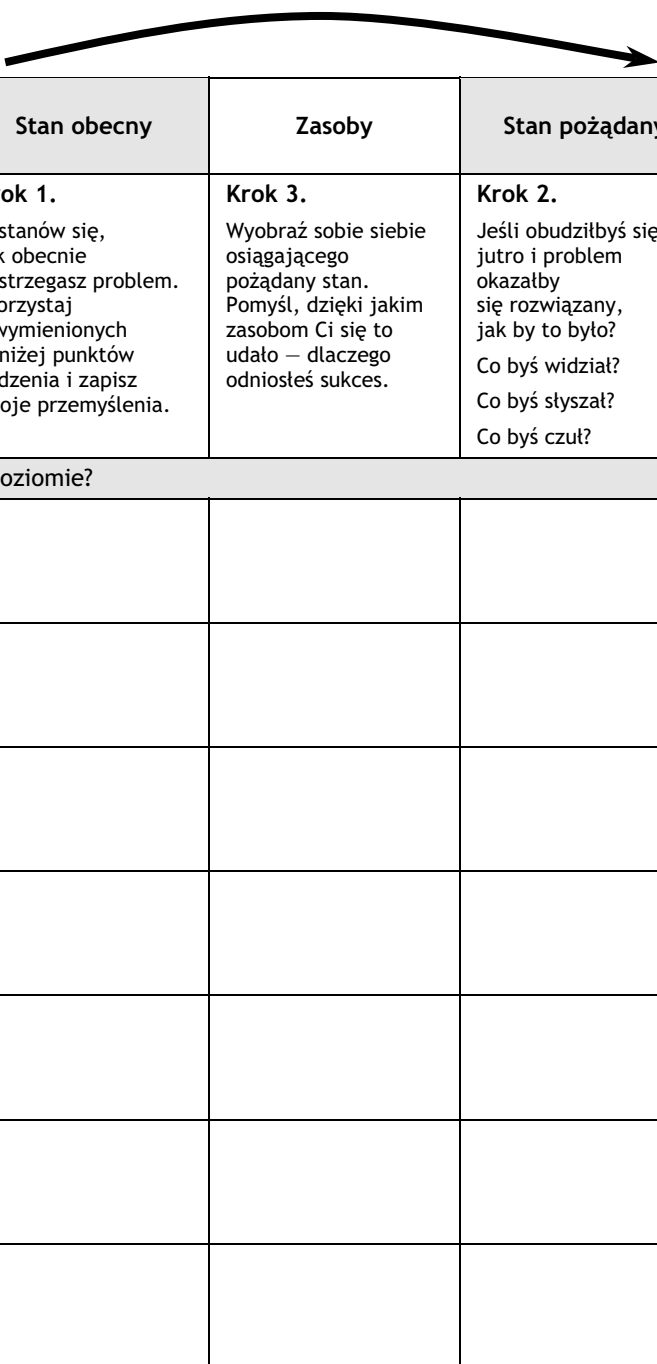
Nasza świadomość i pamięć robocza są dość ograniczone i mogą przyjąć jedynie od pięciu do dziewięciu pojedynczych porcji informacji naraz. Z tego powodu bywa, że jesteśmy skupieni na problemie tak bardzo, iż nie udaje nam się dostrzec rozwiązań i znaleźć odpowiedzi, które w wielu przypadkach niemalże śmieją nam się w twarz. Przywołując zarys oczekiwanego rozwiązania, możemy oderwać się od problemu (tzn. nie skupiać się na nim nadmiernie) i łatwiej znaleźć właściwą drogę, czyli określić, jak zamierzamy osiągnąć cel i jakie zasoby (wewnętrzne i zewnętrzne) będą do tego potrzebne.

Przeczytaj więcej o wartościach i NLP

Przeczytaj rozdział 15., „Dzień ćwiczeń” w książce *NLP dla nauczycieli. Szkoła efektywnego nauczania* (strona 233), aby dowiedzieć się, jak uwzględnić stan obecny i stan pożądany podczas szkolenia pracowników.

Kiedy jeszcze możesz wykorzystać nowo zdobytą wiedzę?

Ten schemat świetnie sprawdza się w każdej problematycznej sytuacji, kiedy trzeba spojrzeć na dany problem „świeżym okiem”.



Stan obecny, stan pożądaný, planowanie	Stan obecny	Zasoby	Stan pożądaný
<div>sumowanie zasobów</div> <div>poziomy myślenia</div>	Krok 1. Zastanów się, jak obecnie postrzegasz problem. Skorzystaj z wymienionych poniżej punktów widzenia i zapisz swoje przemyślenia.	Krok 3. Wyobraź sobie siebie osiągnącego pożądaný stan. Pomyśl, dzięki jakim zasobom Ci się to udało – dlaczego odniosłeś sukces.	Krok 2. Jeśli obudziłbyś się jutro i problem okazałby się rozwiązany, jak by to było? Co byś widział? Co byś słyszał? Co byś czuł?
Jaki jest stan na danym poziomie?			
Twoje otoczenie			
Twoje zachowania			
Twoje umiejętności			
Twoje przekonania (to, co uważasz za prawdziwe w danej sytuacji)			
Wartości (to, co jest dla Ciebie ważne)			
Twoja tożsamość (to, kim jesteś)			
Twój cel			

- ✓ Możesz używać go podczas wzajemnego *coachingu* ze współpracownikiem.
- ✓ Dobrze sprawdza się jako narzędzie do oceny wydajności współpracowników i podwładnych.
- ✓ Przydaje się podczas szkolenia dzieci i młodzieży, szczególnie w odniesieniu do planowania rozwoju kariery i przygotowania do egzaminów.

Jak Ty zamierzasz wykorzystać tę wiedzę?

(Zapisz swoje pomysły i przemyślenia).



Rozwój osobisty i skuteczność w pracy nauczyciela			
Samowiedomość	Samodyscyplina i wytrzymałość	Świadomość pozostawania w związku, narzędzia wywierania wpływu na innych	Funkcjonowanie w związkach, wywieranie wpływu na innych
***	***	*	*

51. Miałem na myśli coś zupełnie innego

Jak zbadać własne zachowania i ich przyczyny oraz jak zmienić swoje postępowanie

Czy jest coś, co robisz i czym nie chciałbyś się już więcej zajmować? Nie służy Ci, a jednak wciąż jesteś w to zaangażowany — w klasie, pokoju nauczycielskim, jako lider lub w życiu osobistym? W NLP mówimy, że każde zachowanie ma jakiś cel. Nasze myślenie i działania zmierzają do czegoś, jakiegoś celu lub obiektu, w jakimś kierunku, chociaż możemy nie być świadomi, co to właściwie jest. Pomyśl chwilę i przypomnij sobie, kiedy ostatni raz widziałeś coś, co Ci się nie spodobało (zarówno w swoim zachowaniu, jak i u innych). Teraz zastanów się, co było tego przyczyną?



Jak to zrobić?

Pytanie o intencje może uwolnić nas od wielu problemów, jak również może pomóc Ci bardziej dopasować się do własnych potrzeb i zyskać poczucie celowości czy sensu życia. Może też stanowić klucz do zmiany zachowań, których wcześniej nie udało nam się zmodyfikować. Naucz się doceniać pozytywną intencję, nie tylko samo zachowanie.

1. Spójrz na arkusz działań na kolejnej stronie. Znajdziesz tam szereg pytań i miejsce na swoje odpowiedzi.
2. Arkusz jest zorganizowany od dołu do góry, żeby można było przeprowadzić proces ogół-szczegół i odnaleźć prawdziwą intencję stojącą za danym działaniem.
3. W celu naprawdę efektywnej zmiany naszego zachowania, tak żeby nasz nieświadomy umysł zaakceptował jakiegokolwiek nowe zachowanie, będziemy musieli zadbać

Arkusz działań – zmiana intencji i zachowania (Zacznij od dołu i idź do góry)		
Kontynuuj, póki nie zdefiniujesz swojej podstawowej intencji. Zapisz ją tutaj. Moja podstawowa intencja:	Alternatywne działanie, które będziesz wykonywał w zamian za stare zachowanie (musi mieć tę samą intencję).	Zapisz tutaj swoje nowe zachowanie.
Zapisz tutaj odpowiedzi na pytania z punktu C i zadaj pytania z punktu D, dotyczące tego, co właśnie napisałeś.	D. Pytania: Jakie znaczenie ma dla Ciebie robienie ...? Co Ci to daje? Co z tego masz?	
Napisz tutaj odpowiedzi na pytania z punktu B i zadaj pytania z punktu C, dotyczące tego, co właśnie napisałeś.	C. Pytania: Co jest ważne, jeśli chodzi o robienie ...? Co Ci to daje? Co z tego masz?	
Napisz tutaj odpowiedzi na pytania z punktu A i zadaj pytania z punktu B, dotyczące tego, co właśnie napisałeś.	B. Pytania: Jakie znaczenie ma dla Ciebie robienie ...? Co Ci to daje? Co z tego masz?	
	A. Pytania: Jaka jest Twoja pozytywna intencja związana z tym, co robisz? Co Ci to daje? Co z tego masz?	Zapisz tutaj swoje zachowanie, które chcesz zmienić.

o to, aby (a) zastąpić stare zachowanie naprawdę nowym i (b) niezależnie od tego, jakie będzie to nowe zachowanie, u jego podstaw muszą leżeć pierwotne intencje, tzn. te, którym służyło stare zachowanie.

4. Po wypełnieniu arkusza działań zamknij oczy i wyobraź sobie siebie wykonującego daną rzecz — jako obserwator. Zastanów się, jakie korzyści będą płynęły z tego działania. Teraz zobacz na własne oczy, z mnóstwem szczegółów, jak będziesz to robił w przyszłości (co widzisz, co słyszysz, co czujesz?).

Cenna wskazówka

Niektóre zachowania mogą ulegać zmianie za pierwszym podejściem, niektóre potrzebują kilku, nad innymi trzeba popracować dłużej. W trakcie badań nad uzależnieniami stwierdzono, że w procesie odzwyczajania się od starych zachowań często do nich na krótko powracamy, by następnie podjąć poprzednie postanowienia. Jeżeli uważasz, że powróciłeś do starych zachowań, spójrz na to jak na etap w podróż i przemyśl ponownie swoje intencje (które mogły się same w sobie nieco zmienić i mogą wymagać dalszych wyjaśnień).

Dowiedz się więcej na ten temat

Nabierając świadomości niepożądanego zachowania, przybliżamy się do jego zmiany. Bez takiej świadomości ponownie włączy się nam autopilot (tzn. będziemy wykonywali określone działania bezwiednie). Taki stan rzeczy jest dobry w przypadku pożądanych zachowań, jednak bardzo niedobry w przypadku tych, które pragniemy zmienić.

Przeczytaj więcej o osiągnięciu celów w NLP

- ✓ Przeczytaj rozdział 2., „Kręcimy kasowy film” w książce *NLP dla nauczycieli. Szkoła efektywnego nauczania* (strona 27).

Kiedy jeszcze możesz wykorzystać nowo zdobytą wiedzę?

Ile razy ktoś mówił Ci o przejściu od nieświadomej niekompetencji do świadomej kompetencji, nie udzielając jednocześnie żadnych wskazówek, jak to zrobić? To narzędzie znakomicie nadaje się do rozpoczęcia takiego procesu.

- ✓ Zastosuj te same procedury, aby przeanalizować intencje i zachowania dzieci, które uczysz.
- ✓ Użyj arkusza do ćwiczeń w przypadku indywidualnego kontaktu z dzieckiem z problemami wychowawczymi.
- ✓ Narzędzie można również wykorzystać w przypadku coachingu — do wspierania kolegów — lub jako proces grupowy mający prowadzić do poprawy funkcjonowania szkoły, aby przeanalizować i zrozumieć procesy zachodzące w placówce.

Jak Ty zamierzasz wykorzystać tę wiedzę?

(Zapisz swoje pomysły i przemyślenia).

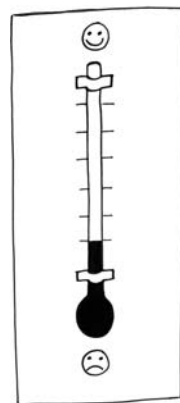


Rozwój osobisty i skuteczność w pracy nauczyciela			
Samowiedomość	Samodyscyplina i wytrzymałość	Świadomość pozostawania w związku, narzędzia wywierania wpływu na innych	Funkcjonowanie w związkach, wywieranie wpływu na innych
***	***	**	**

52. „Zadowolomierz”

Jak podchodzić na wesoło do poważnych problemów w procesie samodoskonalenia

Jak często poświęcamy czas na przemyślenie naszych emocji i uczuć w stosunku do określonej osoby czy wydarzenia? Jak często zadajemy sobie proste pytanie: „Co ja właściwie o tym myślę?”. „Zadowolomierz” jest zabawnym sposobem na autorefleksję. Będziemy mogli spojrzeć na swoje życie z perspektywy różnych doświadczeń. Jest to również świetne narzędzie do wykorzystania podczas szkolenia innych lub indywidualnej pracy z dzieckiem.

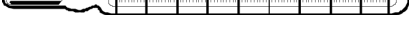
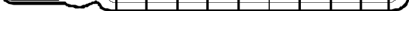


Jak to zrobić?

NLP czerpie z tzw. modelu TEA, według którego wszystkie nasze subiektywne doświadczenia można ukazać z trzech podstawowych perspektyw: myśli, emocji i działań. Zmiana w jednym obszarze ma wpływ na pozostałe. Mimo to często zaniedbujemy niektóre obszary, w szczególności nasze uczucia.

Zadowolomierz przedstawiony na następnej stronie jest połączeniem Twoich wewnętrznych odczuć oraz poziomów myślenia Roberta Diltsa. Rzecz w tym, że nasze subiektywne doświadczenia mogą być zdefiniowane jako seria poziomów myślenia, z których tylko wybrane mają na nas większy wpływ (np. cel i tożsamość). Dilts uważa, że kiedy los nam mniej sprzyja lub kiedy czujemy się niekomfortowo w danej sytuacji, mamy szansę znalezienia jednego z tych poziomów, który jest w danej chwili niespójny z innymi. Związane jest to z kolei z tym, że nie byliśmy dość uważni lub podchodzimy do naszego problemu nieekologicznie, jeśli wziąć pod uwagę całość systemu.

1. Na początek przejrzyj poziomy po lewej stronie zadowolomierza, żeby uzyskać obraz całości.

Poziom myślenia	Jaki jest Twój poziom zadowolenia w danym obszarze życia w odniesieniu do konkretnej sytuacji?	Czego Ci brakuje na tym poziomie?	Co powinieneś zrobić?
Twoje środowisko (Twoje fizyczne otoczenie)	<p>Zupełnie niezadowolony Bardzo zadowolony</p> 		
Twoje zachowania (jak Twoje działania są postrzegane przez innych)	<p>Zupełnie niezadowolony Bardzo zadowolony</p> 		
Twoje możliwości (umiejętności i wiedza, które mają związek z Twoim zachowaniem)	<p>Zupełnie niezadowolony Bardzo zadowolony</p> 		
Wartości i przekonania (co jest dla Ciebie ważne i jaki jest Twój światopogląd)	<p>Zupełnie niezadowolony Bardzo zadowolony</p> 		
Twoja tożsamość (kim jesteś w głębi serca)	<p>Zupełnie niezadowolony Bardzo zadowolony</p> 		
Twój cel (jaki jest Twój życiowy cel)	<p>Zupełnie niezadowolony Bardzo zadowolony</p> 		
Twoja duchowość (jaki jest Twoje poczucie bytowania we wszechświecie)	<p>Zupełnie niezadowolony Bardzo zadowolony</p> 		

2. Teraz zapoznaj się z konkretnym kontekstem, do którego chcesz się odnieść. Wyobraź sobie, jak w danej sytuacji robisz to, co zwykle. Co widzisz? Co słyszysz (dźwięki wokół Ciebie i Twój dialog wewnętrzny)? Co czujesz (fizycznie i emocjonalnie)?
3. Kiedy masz już silne poczucie uczestniczenia w danej sytuacji, tak jakbyś naprawdę był tam i to robił, zacznij zaznaczać na zadowolomierzu swój stopień zadowolenia na każdym z poziomów. Odpowiedz na pytania, zapisz swoje refleksje i przemyślenia na temat planowanych działań.

Dowiedz się więcej na ten temat

Choć dotychczas zakładaliśmy, że logika i rozumowanie są oddzielone od emocji i uczuć, to dzięki postępom w neurobiologii rola emocji jest dziś postrzegana inaczej. Zwłaszcza Antonio Damasio wskazał na fakt, że uczucia są częścią świadomości, i z tego powodu należałoby nazywać ludzką jaźń świadomością uczuć. Dlatego też nie można oddzielić uczuć, emocji i ciała od procesów myślowych.

Przeczytaj więcej na temat autorefleksji

- ✓ Przeczytaj rozdział 11., „Co się skrywa wewnątrz nauczyciela” w książce *NLP dla nauczycieli. Szkoła efektywnego nauczania* (strona 177). Znajdziesz tam informacje na temat innych sposobów wykorzystania poziomów myślenia Diltsa.
- ✓ Przeczytaj *Jak umysł zyskał jaźń. Konstruowanie świadomego mózgu* Antonio Damasio.

Kiedy jeszcze możesz wykorzystać nowo zdobytą wiedzę?

Staranna refleksja nad wszystkimi poziomami myślenia, podejmowana w szkole, jest właściwym sposobem rozpoczęcia jakichkolwiek działań prowadzących do zmian. Wiedzę tę możesz również wykorzystać:

- ✓ Podczas pracy z dziećmi, aby pomóc im badać swoje uczucia w danej sytuacji i rozwijać ich świadomość emocjonalną.
- ✓ Przeglądając etapy swojej pracy, jak również życia osobistego i planowania kariery.
- ✓ Poziomy Diltsa są również przydatne w badaniu obszarów rozwoju zawodowego w celu zwiększenia efektywności nauczania. Niektórzy nauczyciele uznali je za pomocne podczas planowania nowych lekcji, jako że czasami mamy tendencję do skupiania się

w większym stopniu na wiedzy, którą chcemy przekazać dzieciom, a nie na wartościach i przekonaniach, które chcemy w niej zawrzeć, zdolnościach, które powinny rozwijać, ich tożsamości w procesie uczenia się oraz innym zasadniczym celu nauki.

- ✓ Wykorzystaj tę technikę, gdy właśnie miałeś trudną lekcję i musisz zastanowić się nad tym, którym elementom nauczania powinieneś poświęcić więcej uwagi w odniesieniu do swojego stylu pracy i osiągniętych wyników.

Jak Ty zamierzasz wykorzystać tę wiedzę?

(Zapisz swoje pomysły i przemyślenia).



Rozwój osobisty i skuteczność w pracy nauczyciela			
Samowiedomość	Samodyscyplina i wytrzymałość	Świadomość pozostawania w związku, narzędzia wywierania wpływu na innych	Funkcjonowanie w związkach, wywieranie wpływu na innych
***	*	**	***

53. Dwie perspektywy

Jak skuteczniej rozmawiać z rodzicami o zachowaniu ich dziecka

Czy zdarzyło Ci się nie być pewnym tego, czy powinieneś zadzwonić do rodzica, aby porozmawiać z nim o zachowaniu jego dziecka? A może nie wiedziałeś do końca, co masz powiedzieć, kiedy już to zrobisz? W NLP mówi się o wykorzystaniu podczas pracy z innymi pozycji percepcyjnych w celu uzyskania głębszego wglądu w dany problem. Narzędzie to jest rodzajem takiego właśnie procesu, wykorzystującym wczuwanie się w emocje drugiego człowieka. Tzw. „druga pozycja” pojawia się wówczas, kiedy wyobrażamy sobie świat z perspektywy drugiej osoby.



Jak to zrobić?

1. Przeczytaj fragment „Jak to zrobić?” w rozdziale 21.
2. Zadaaj sobie parę kluczowych pytań:
 - ✓ *Gdyby to było moje dziecko, co chciałbym wiedzieć?*
 - ✓ *W jaki sposób miałbym się zaangażować?*
 - ✓ *Jakich informacji mogę się spodziewać?*
 - ✓ *Jak chciałbym, aby się do mnie zwracano?*
3. Ustaw dwa krzesła i wyobraź sobie, że rozmawiasz z rodzicem, który siedzi naprzeciwko Ciebie. Przećwicz to, co masz zamiar mu powiedzieć. Pamiętaj, aby szczegółowo określić, jakich zachowań chcesz uniknąć, i skup się na tym, do czego dążysz. Jeżeli dotyczyłoby to Twojego dziecka, czego oczekiwałbyś od nauczyciela?

4. Teraz usiądź na drugim krześle i wyobraź sobie, że jesteś rodzicem, do którego właśnie mówiłeś. Postaw się w jego sytuacji — usiądź tak, jak zrobiłby to rodzic, spójrz na świat jego oczami.
5. Teraz oceń to, co powiedziałeś i jak to powiedziałeś. Co należałoby poprawić?

Cenna wskazówka

Jeżeli zadzwonił do Ciebie rodzic, aby porozmawiać o złym zachowaniu dziecka, zawsze (!) oddzwoni, jeżeli zachowanie się poprawiło, i powiedz o tym rodzicowi. Naprawdę warto zadać sobie taki trud — takie postępowanie wzmocni zachowania, na jakich Ci zależy. Szczegółowo opisz bieżącą sytuację. Podczas pierwszej rozmowy telefonicznej dobrze jest również poinformować rodzica, że zadzwonisz ponownie.

Dowiedz się więcej na ten temat

Rozmowa telefoniczna z rodzicem o zachowaniu jego dziecka może być stresująca, jeżeli się do niej nie przygotujesz. Dzieje się tak zwłaszcza wtedy, kiedy jesteś początkującym nauczycielem albo robisz to po raz pierwszy. Poświęć trochę czasu na przećwiczenie tego, co masz zamiar powiedzieć, i zastanów się nad tym, jak Twoje słowa zostaną odebrane — będzie to korzystne zarówno dla Ciebie, dla rodzica, jak i dla ucznia.

Przeczytaj więcej o pozycjach percepcji

- ✓ Przeczytaj rozdział 7., „Poznajemy siebie i innych” w książce *NLP dla nauczycieli. Szkoła efektywnego nauczania* (strona 109).

Kiedy jeszcze możesz wykorzystać nowo zdobytą wiedzę?

Możesz przeprowadzić ćwiczenie z wykorzystaniem dwóch perspektyw w każdej sytuacji, kiedy potrzebujesz zrozumieć inny punkt widzenia.

- ✓ Użyj metody z dwoma krzesłami, kiedy masz do czynienia z sytuacją, w której nie czujesz się pewnie i nie wiesz, czy sobie poradzisz.
- ✓ Dodaj trzecią pozycję percepcyjną w celu zdobycia większej ilości informacji zwrotnych (zobacz sytuację jako bezstronny obserwator i zadaj sobie pytanie: „Co ta osoba by powiedziała?”).

- ✓ Przeprowadź psychodramę wspólnie z kolegami lub wykorzystaj to ćwiczenie jako część większego szkolenia dla pracowników.

Jak Ty zamierzasz wykorzystać tę wiedzę?

(Zapisz swoje pomysły i przemyślenia).

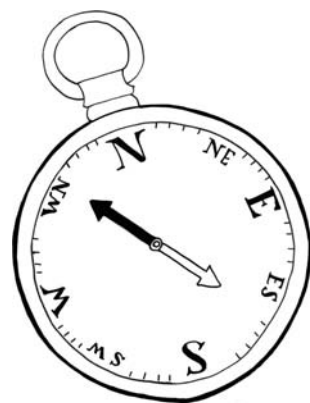


Rozwój osobisty i skuteczność w pracy nauczyciela			
Samowiedomość	Samodyscyplina i wytrzymałość	Świadomość pozostawania w związku, narzędzia wywierania wpływu na innych	Funkcjonowanie w związkach, wywieranie wpływu na innych
***	***	*	***

54. Koło autorefleksji

Jak dostosować swoje postępowanie do własnej osobowości i priorytetów

Czy kiedykolwiek miałeś wrażenie, że coś jest nie tak z Twoją pracą w profesji nauczycielskiej, ale nie wiesz do końca, w czym tkwi problem? Może odniosłeś kiedyś wrażenie, że niektóre aspekty Twojej pracy można poprawić, lecz nie wiesz, od czego należy zacząć, by to zrobić? Łatwo powiedzieć, że nauczyciel powinien być profesjonalistą, lecz jak w praktyce osiągnąć to najprostszą drogą? To już nie jest taka prosta sprawa. Poniższe narzędzie wykorzystujące poziomy myślenia umożliwia przeprowadzenie badania danych obszarów Twojej pracy. Jest to model opracowany przez Roberta Diltsa.



Jak to zrobić?

Możesz to zrobić jedynie w swojej wyobraźni, rozrysowując całą sytuację na kartce papieru. Najlepiej jednak wykonać to ćwiczenie, stojąc w swojej sali szkolnej (zaczynając od jej środka). Poniżej znajduje się opis ćwiczenia do wykonania w sali lekcyjnej (wymaga to przeniesienia części ławek, jednakże wiele osób uważa, że otoczenie klasy bardzo pomaga wczuć się w rzeczywistą sytuację i okoliczności prowadzenia lekcji). Ewentualnie możesz po prostu skopiować kartkę z wypisanymi czynnościami (działaniami) i zrobić na niej notatki, tak jakbyś zadawał sobie pytania.

1. Zajmij miejsce na środku sali, w której uczysz.
2. Spójrz na kartkę z zasobami. Zapisz każde słowo na osobnej kartce papieru i ułóż kartki na podłodze, poczynając od środka. Wyobraź sobie współśrodkowe okręgi ze słowem *ceł* w środku.
3. Stań na kartce papieru ze słowem *ceł* i zastanów się nad zasadnością pytań zapisanych na arkuszu działań.

4. Przejdź przez wszystkie poziomy, analizując każde z pytań i zastanawiając się nad nim.
5. Zwróć uwagę, jeśli któryś z poziomów myślenia nie współgra z Twoim celem. Jak się teraz czujesz? Co musisz zmienić, aby czuć się bardziej komfortowo? Jakich innych zasobów potrzebujesz?
6. Jeśli przeszedłeś przez wszystkie poziomy i skończyłeś na poziomie *otoczenie*, wyjdź z okręgu i usiądź na jednym z miejsc, które zajmują zwykle Twoi uczniowie. Wyobraź sobie, że nie jesteś zadowolony z lekcji, którą przed chwilą poprowadziłeś. Obejrzyj tę sytuację w „kinie swojego umysłu” z perspektywy ucznia. Zadać sobie pytania:
 - ✓ *Co moi uczniowie powiedzieliby na temat swojego otoczenia edukacyjnego i swoich doświadczeń?*
 - ✓ *Czy moi uczniowie dostrzegliby mój cel, tożsamość i wartości w otoczeniu, które tworzę, moje zachowania oraz demonstrowane przeze mnie umiejętności i możliwości?*
7. Na końcu spójrz jeszcze raz na okręgi i zdecyduj, czy powinieneś wrócić do któregośkolwiek obszaru w celu dalszej refleksji.

Dowiedz się więcej na ten temat

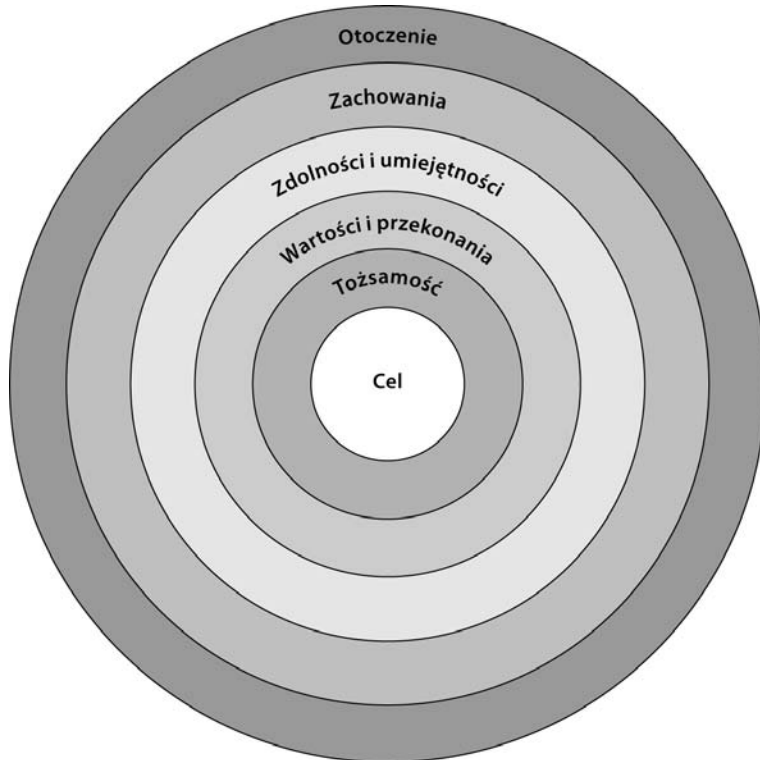
Nauczanie to absorbująca, a czasami wręcz zwariowana profesja. Nie zawsze mamy dość czasu, aby zastanowić się nad naszymi działaniami oraz nad ich celowością i przyczynami. Czasami prezentowanie tematu, procesy i sposoby uczenia się (które musimy przekazać swoim uczniom) tak bardzo nas absorbują, że nie mamy dość czasu, by sprawdzić, czy nasz sposób nauczania i zachowania się współgra z tym, kim jesteśmy i w co wierzymy. Dobre samopoczucie w roli nauczyciela i zaufanie do naszych metod pracy mogą pomóc nam rozwinąć w sobie odporność na wyzwania dnia codziennego. Świadome działania, zgodne z naszymi przekonaniami pomogą nam zmierzać we właściwym kierunku.

Przeczytaj więcej na temat poziomów myślenia

- ✓ Poświęć trochę czasu na zastanowienie się nad kwestiami takimi jak cel moralny (zob. *The Moral Imperative of School Leadership* Michaela Fullana).
- ✓ Jeśli potrzebujesz dodatkowych informacji na temat umiejętności i możliwości, przeczytaj więcej o efektywności nauczania w książce Daniela Muijsa i Davida Reynoldsa *Teacher Effectiveness*.

Koło autorefleksji 360 – arkusz ćwiczeń

Pytania, które powinieneś sobie zadać:



Cel

Jaki jest Twój cel? Dlaczego jesteś tam, gdzie jesteś? Jaki jest Twój cel życiowy?

Tożsamość

Kim jesteś? Gdybyś miał uzupełnić zdanie: *Jestem... dla siebie samego jako nauczyciela*, co byś napisał? Gdyby to była dla Ciebie niewidzialna odznaka, co by się na niej znalazło?

Wartości i przekonania

Co jest dla Ciebie ważne w Twoim sposobie nauczania? Jakie są Twoje wartości? Jakie są Twoje przekonania odnośnie do nauczania, uczenia się i dzieci?

Zdolności i umiejętności

Jakich zdolności i umiejętności potrzebujesz, aby postępować w zgodzie ze swoją tożsamością oraz wartościami i przekonaniami? Czy istnieją jakiekolwiek obszary rozwoju, które zaniedbałeś i na które powinieneś zwrócić uwagę?

Zachowania

Jakie zachowania z Twojej strony powinny być niezmiennie widoczne dla Twoich uczniów w odniesieniu do wartości i przekonań, tożsamości i celu? Czy którekolwiek z nich nie pomaga Ci lub nie służy Twoim celom?

Otoczenie

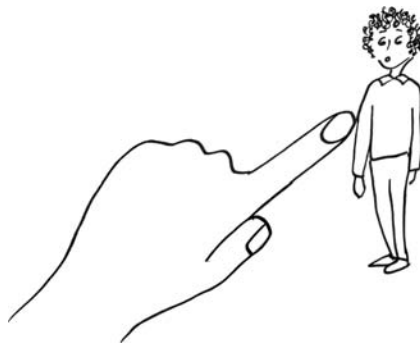
Czego doświadczają Twoi uczniowie, przebywając w Twojej klasie? Czy otoczenie klasowe, jakie tworzysz, odzwierciedla Twoje cele i pozostaje w zgodzie z tym i innymi poziomami? Co musisz zmienić, aby uzyskać większą zgodność?

© 2009. Przedruk z: Roger Terry, Richard Churches, *NLP Toolkit*, Crown House Publishing, Carmarthen, Wales.

Kiedy jeszcze możesz wykorzystać nowo zdobytą wiedzę?

Spokojne przemyślenie podejścia do pracy jest istotne w każdej jej dziedzinie, pozwala bowiem zarówno poprawić własne nastawienie, jak i samą efektywność nauczania. Proponujemy następujące sposoby wykorzystania powyższego schematu:

- ✓ Wytlumacz swoim uczniom, czym się kierujesz jako nauczyciel i dlaczego robisz to, co robisz.
- ✓ Wykorzystaj przedstawiony schemat w szkoleniu młodych nauczycieli i praktykantów. Z pewnością pomoże im to przygotować się do prowadzenia zajęć, z czasem staną się refleksyjnymi praktykami.
- ✓ Tego samego narzędzia możesz używać także wobec uczniów — dzięki niemu będą mogli ocenić, jakimi są uczniami.
- ✓ Poproś innego nauczyciela o pomoc w sprawdzeniu wyników swojego testu.
- ✓ Schemat może być z powodzeniem wykorzystany w innych sektorach zawodowych (np. przez dyrektora czy menedżera) lub w odniesieniu do prowadzonych przez Ciebie szkolnych projektów.



- ✓ Przeanalizuj metody wykorzystywane w Twojej szkole na każdym poziomie nauczania i sprawdź, czy wszystkie skupiają się na osiągnięciu ustalonego wcześniej, głównego celu. Sprawdź także, czy wyznaczając cel, wziąłeś pod uwagę wszystkich uczniów.

Jak Ty zamierzasz wykorzystać tę wiedzę?

(Zapisz swoje pomysły i przemyślenia).

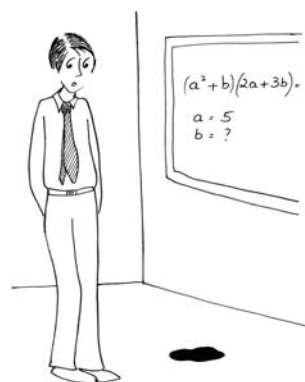


Rozwój osobisty i skuteczność w pracy nauczyciela			
Samoswiadomość	Samodyscyplina i wytrzymałość	Świadomość pozostawania w związku, narzędzia wywierania wpływu na innych	Funkcjonowanie w związkach, wywieranie wpływu na innych
*		**	***

55. Ty też tak potrafisz

Jak poprawić swoją świadomość emocjonalną i zdolność samokontroli

Aby skutecznie wykorzystać wskazówki z tego rozdziału, należy najpierw zapoznać się z takimi zagadnieniami, jak kotwiczenie przestrzenne oraz kotwiczenie ruchowe czy kinestetyczne. Podstawowe informacje na temat tych technik zostały zawarte w rozdziałach 35. i 58. Zanim przejdziesz do dalszej części tego rozdziału, upewnij się, że potrafisz się nimi sprawnie posługiwać. Więcej informacji na ten temat znajduje się w rozdziale 9. („Rzucić kotwicę!”) w książce *NLP dla nauczycieli. Szkoła efektywnego nauczania*.



Jak to zrobić?

Techniki, o których mowa we wstępie, wykorzystuje się przede wszystkim w celu wejścia w określony stan emocjonalny, najczęściej pozytywny. Można ich jednak użyć także do dynamicznego przechodzenia między różnymi stanami, co stanowi niezwykle skuteczne narzędzie w coachingu i w samorozwoju. Technikę tę nazywamy „kotwiczeniem łańcuchowym”.

Kotwiczenie łańcuchowe

W poprzednich rozdziałach nauczyliśmy się tworzyć i wykorzystywać proste kotwice do modelowania swoich (lub czyichś) stanów emocjonalnych. Doprowadzamy wówczas do sytuacji, w której negatywne emocje znajdują się z dala od świadomości, zaś my jesteśmy o wiele lepiej zmotywowani do zaplanowanego działania. W porównaniu do poznanych już technik kotwiczenie łańcuchowe stanowi bardziej efektywny sposób dochodzenia do oczekiwanego stanu. Potraktujmy to jak przeskakiwanie z kamienia na kamień: z „negatywnej” strony rzeki na stronę „pozytywną”.



Strach



Obojętność



OK



Naprzód!

Efekt ten można osiągnąć na przykład za pomocą metody światła jupitera z rozdziału 35. Wystarczy powiązać kilka miejsc na sali z odpowiednimi stanami emocjonalnymi, tak aby odpowiadały kolejnym ogniwom łańcucha. Zarówno zaplanowanie, jak i późniejsze zakodowanie skojarzeń wymaga oczywiście nieco czasu, ale ostatecznie umożliwia przechodzenie przez kolejne stany emocjonalne w sposób przypominający naturalne poruszanie się po sali; uzyskujemy łatwy dostęp do każdego stanu, a co za tym idzie, znaczną kontrolę nad zachowaniem.

Przykłady kotwiczenia łańcuchowego

Postaraj się zastosować powyższy schemat w przykładach podanych poniżej. Twoim zadaniem będzie zaplanowanie i zakodowanie czterech punktów na podłodze, dzięki którym uda Ci się „przejszć” przez określony problem czy dylemat. Celem ćwiczenia jest wykreowanie pozytywnego stanu emocjonalnego, który ułatwi znalezienie właściwego rozwiązania.

Stan negatywny	Stan obojętny		Stan pozytywny
Niepewność	Spokój	Bezpieczeństwo	Pewność
Wahanie	Sprawdzanie	Stop	Naprzód
Niechęć	Obojętność	Zainteresowanie	Motywacja
Zakłopotanie	Wątpliwości	Zainteresowanie	Zrozumienie

Łańcuchowe kotwiczenie kinestetyczne

Kotwice łańcuchowe łatwo tworzy się, wykorzystując także metody ruchowe. Podobnie jak w przypadku poprzedniego ćwiczenia, stosowanie tego narzędzia będzie możliwe jedynie po uprzednim zapoznaniu się ze wskazówkami zawartymi w rozdziale 58. Opisywaliśmy już wcześniej ćwiczenie polegające na wykorzystaniu podczas kotwiczenia kłykci jednej z dłoni. Ten sam sposób doskonale nadaje się także do motywowania samego siebie; jest to jednak technika dość zaawansowana, toteż aby nabrać wprawy, wymaga kilkukrotnego przećwiczenia. Pomogą Ci opis i ilustracje.

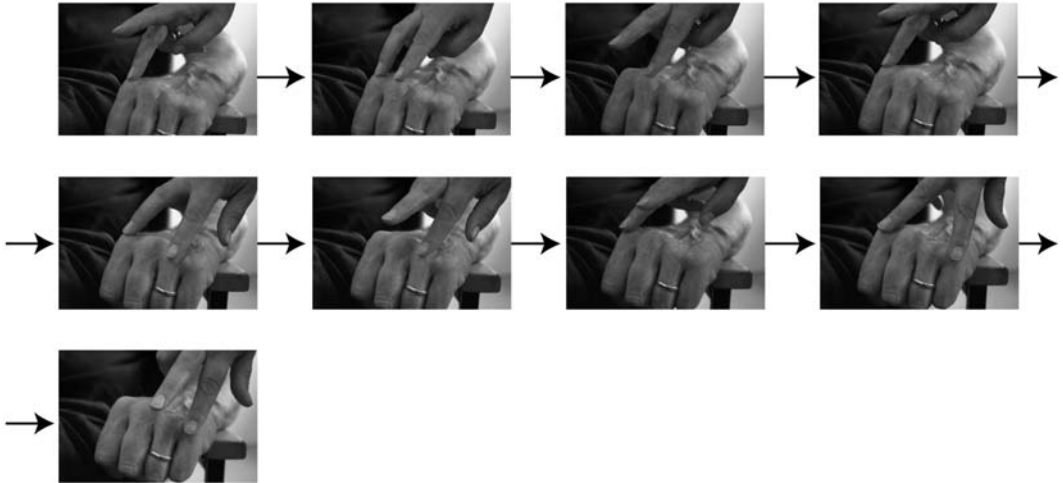
1. Weź głęboki wdech i zrelaksuj się.
2. Ustal ramę: *Za chwilę przeprowadzimy kotwiczenie*. Czy się zgadzasz? Przywołaj wspomnienie jakiegoś przyjemnego wydarzenia z przeszłości. Ustal słowo, które będzie się z nim jednoznacznie kojarzyć. Może się to przydać później, gdy dana osoba będzie miała negatywne nastawienie; nazywa się to na ogół „rzucaniem kotwicy”.
3. Poprzez zadawanie pytań rozpoznaj niepożądany stan emocjonalny.
4. Zapytaj o stan, w jakim dana osoba chciałaby się znaleźć docelowo.
5. Pomóż w ustaleniu stanów pośrednich, które mogłyby prowadzić do pożądanego. Im więcej ich będzie, tym lepiej.
6. Zaplanuj kolejne ogniwa łańcucha.

Stan obecny	Stan pośredni	Stan pośredni	Stan docelowy
stan #1	stan #2	stan #3	stan #4

7. Wywołaj i zakotwicz każdy stan z osobna. Rozpocznij od stanu obecnego i przechodź przez stany pośrednie aż do stanu docelowego. Wykorzystaj do tego metodę przedstawioną w rozdziale 58. Pamiętaj, żeby przed każdym zakotwiczeniem upewnić się, czy dana osoba przeszła do odpowiedniego stanu.
8. Wyrzuć kotwicę #1 (obecny stan). Gdy emocje będą możliwie najsilniejsze, zwolnij i wyrzuć kotwicę #2. Sprawdź ponownie kotwicę #1 i sprawdź, czy emocje są tak samo intensywne jak przy #2. Wyrzuć kotwicę #1 i obserwuj, jak dana osoba przechodzi do obecnego stanu, oraz sprawdź reakcję na kotwicę #2. Gdy emocje będą intensywne, dodaj kotwicę #3. Wyrzuć #1, sprawdź #2, sprawdź #3.
9. Dodawaj do łańcucha wszystkie pośrednie stany w ten sam sposób:
Wyrzuć #1, sprawdź #2, sprawdź #3, dodaj #4.
Wyrzuć #1, sprawdź #2, sprawdź #3, sprawdź #4, dodaj #5.



Itp.

Przypisz kolejne stany
poszczególnym kostkom

10. Ostatecznie wyrzucić #1, pozwól osobie wejść w stan początkowy i przejść przez wszystkie kolejne stadia aż do stanu pożądanego.
11. Przerwij proces, mówiąc danej osobie, żeby pomyślała o czymś zupełnie niezwiązanym z problemem.
12. Ponownie wyrzucić ostatnią kotwicę i spraw, żeby dana osoba wyobraziła sobie, jak w przyszłości korzysta ze zbudowanego łańcucha.

Cenna wskazówka

Jeśli zainteresowało Cię opisanie powyżej narzędzie i nauczyłeś się je stosować, rozważ wykorzystanie bardziej zaawansowanych, terapeutycznych metod NLP. Być może warto rozważyć uczestnictwo w pełnym kursie NLP?

Dowiedz się więcej na ten temat

Z pewnością zdarzało Ci się słyszeć ostatnimi laty o „inteligencji emocjonalnej”. Na ogół jednak mało kto potrafi powiedzieć, jak się nią posługiwać. Tu właśnie pojawia się przestrzeń dla NLP: jedną z najbardziej fascynujących cech tej nauki jest to, że nie tylko

pozwała zrozumieć, czym jest inteligencja emocjonalna, ale także w jaki sposób ją rozwijać i wykorzystywać. W tym kontekście technika kotwiczenia stanowi niezwykle przydatne narzędzie, zwłaszcza w odniesieniu do bardzo silnych emocji, w przypadku których trudno znaleźć skuteczne sposoby radzenia sobie z nimi.

Przeczytaj więcej o kotwicach i kotwiczeniu

- ✓ Przeczytaj rozdział 9., „Rzucić kotwicę!” w książce *NLP dla nauczycieli. Szkoła efektywnego nauczania* (strona 145).

Kiedy jeszcze możesz wykorzystać nowo zdobytą wiedzę?

Z uwagi na to, że ludzie chętnie uczą się, jak kontrolować emocje, opisane powyżej metody można łatwo stosować w odniesieniu do zespołów. Niech każdy kąt sali oznacza inny stan emocjonalny. Rozpocznij dyskusję z grupą, przeanalizujcie poszczególne stadia emocjonalne. Powyższe techniki można wykorzystać na wiele sposobów:

- ✓ Do wykształcenia odpowiednich zachowań u swoich uczniów.
- ✓ W samorozwoju, do samokontroli.

Jak Ty zamierzasz wykorzystać tę wiedzę?

(Zapisz swoje pomysły i przemyślenia).



Uczyć radośnie i efektywnie!

Odpowiednio dobrany sposób nauczania może zapewnić rezultaty, o których nawet Ci się nie śniło. Uczniowie odkrywają drzemiący w nich potencjał, „zdolni, ale leniwi” stają się bardziej zmotywowani, a nieśmiali osiągają dużo lepsze wyniki. Przekazywanie wiedzy to jednak coś więcej niż tylko pedagogika. Nauczanie to także zwiększanie samoświadomości osób, które przyszło Ci edukować, i wywoływanie w nich stanów emocjonalnych, w których przyswajanie wiadomości przychodzi im łatwiej.

Czy zdajesz sobie sprawę z tego, że nie trzymasz w ręku książki? Oto zamknięty w okładkach zestaw narzędziowy zawierający olbrzymi i uporządkowany zbiór prostych w użyciu metod, ćwiczeń oraz technik z zakresu wykorzystywania NLP, niezbędny podczas przekazywania wiedzy. Obszerny pakiet technik NLP pozwoli Ci usprawnić poszczególne aspekty uczenia się i nauczania: od prostych sposobów na opanowanie ortografii po rozwijanie umiejętności przywódczych i społecznych.

Programowanie neurolingwistyczne (NLP) nazywane jest często „technologią inteligencji emocjonalnej”. Ten podręcznik opisuje zarówno praktyczne sposoby rozwijania odporności emocjonalnej u młodzieży, jak i dobre praktyki zaszczepiania dzieciom nawyku uczenia się. Wiedza podana jest w sposób przystępny i w całości opiera się na doświadczeniu oraz praktyce.

- **Rozwijaj umiejętności emocjonalne i społeczne.**
- **Poznaj techniki przygotowywania i wygłaszania prezentacji.**
- **Wspieraj rozwój osobisty i produktywność.**
- **Odkryj sztukę inspirowania innych za pomocą NLP.**
- **Stosuj ćwiczenia rozszerzające skalę Twojego głosu.**

NLP w szkole. Skrzynka narzędziowa NLP to idealny dodatek do cenionej książki **NLP dla nauczycieli. Szkoła efektywnego nauczania**, niezwykle przydatny zarówno dla trenerów i nauczycieli już doświadczonych w stosowaniu technik NLP, jak i dla początkujących użytkowników tych metod pracy.

Richard Churches to główny konsultant w zakresie programów narodowych Fundacji na Rzecz Edukacji CfBT (CfBT Education Trust), jednej z czołowych instytucji konsultingowych na świecie. Jest między innymi specjalistą w zakresie przyspieszania tempa i efektywności uczenia, redaktorem naczelnym materiałów publikowanych w ramach NPQH (kwalifikacje zawodowe dla dyrektorów szkół w Wielkiej Brytanii), a także konsultantem w Londyńskiej Strategii Kierownictwa. Obecnie pełni funkcję dyrektora programu narodowego w zakresie wspierania szkół średnich. Jest doktorantem na Wydziale Zarządzania Uniwersytetu w Surrey oraz członkiem RSA (Królewskie Towarzystwo Sztuk).

Roger Terry — mistrz trenerski NLP oraz prelegent. Jako ekspert w zakresie programowania neurolingwistycznego oraz systemów ludzkich wartości prowadzi seminaria i udziela konsultacji różnym organizacjom na całym świecie. Wspólnie z Richardem Churchesem publikuje artykuły w czasopiśmie „Teaching Expertise”. Przeszkolił ponad 1000 nauczycieli w zakresie organizacji i tempa nauczania. Pracował w sektorze przedsiębiorstw użyteczności publicznej, gdzie był odpowiedzialny za tworzenie nowych placówek oraz innowacyjny rozwój organizacji.

książki **klasy**business

Nr katalogowy: 6792



Księgarnia internetowa:
<http://onepress.pl>



Zamówienia telefoniczne:
0 801 339900



0 601 339900

o n e
p r e s s

Sprawdź najnowsze promocje:

• <http://onepress.pl/promocje>

Książki najchętniej czytane:

• <http://onepress.pl/bestsellery>

Zamów informacje o nowościach:

• <http://onepress.pl/nawosci>

Hellon SA
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
e-mail: onepress@onepress.pl
<http://onepress.pl>

Cena 39,00 zł

ISBN 978-83-246-3141-4

