

PYTANIA cz.1 – Z jakich powodów zadawanie dobrych pytań jest ważne?

Temat umiejętności zadawania pytań przez nauczyciela gry prezentowałam podczas Międzynarodowej Konferencji Psychologii Muzyki *Psychomuzy2018* w Katowicach w ramach sesji plakatowej <http://www.psychomuzy.us.edu.pl/program/>

Wówczas zasięg tego przekazu był ograniczony, a ponieważ temat uważany jest przez nauczycieli – praktyków za bardzo ważny i przydatny, co wiem z informacji zwrotnych z zajęć psychologii prowadzonych w trakcie studiów podyplomowych dla nauczycieli, zdecydowałam się na jego szersze opracowanie i opublikowanie w niniejszej formie.

Broszura zamieszczona w części 3 „Pytań” zawiera różne rodzaje pytań, które mogą ułatwić porozumienie się i budowanie dobrej relacji z uczniem. Choć skutecznego zadawania pytań można nauczyć się tylko podczas praktycznych warsztatów, to być może ten mały zbiór zainspiruje nauczycieli do poszukiwania dalszych informacji i doskonalenia umiejętności zadawania pytań.

Dobra komunikacja stanowi punkt wyjścia do realizacji wyznaczonych celów, budowaniu pozytywnej samooceny ucznia, wzmacniania jego motywacji, wytrwałości i odporności psychicznej. W sytuacji kiedy dotychczas stosowane sposoby wpływu zawodzą, szukamy takich możliwości wspierania ucznia, które pozwalają uniknąć zakłóceń w komunikacji, konfliktów i oporu. W procesie doskonalenia kompetencji komunikacyjnych nauczycieli warto skorzystać z dobrych praktyk, sprawdzonych w szeroko rozumianym obszarze usług psychologicznych.

Na kompetencje komunikacyjne składają się m.in.: umiejętność aktywnego słuchania, zadawania pytań i udzielania informacji zwrotnej. Kompetencje te są wspólne dla skutecznego Nauczyciela i dobrego Coacha. Dobrze sformułowane pytania są podstawowym narzędziem w coachingu.

Coaching jest procesem wspierania ludzi w dokonywaniu przez nich zamierzonej zmiany i osiągnięciu celów. Ze względu na uniwersalne metody działania coaching znajduje w ostatnich latach coraz szersze zastosowanie w różnych dziedzinach życia, w tym w edukacji i wychowaniu. Coaching wychowawczy wpisuje się w nurt niedyrektywnej pedagogiki i stanowi cenne dopełnienie dydaktycznych i metodycznych umiejętności nauczyciela. Z wartościowych książek na temat pytań jako narzędzia warto wymienić *Myślenie pytaniami* Marilee Adams. Krótki cytat z tej książki: *Myślenie pytaniami to system narzędzi pozwalający przeobrazić myślenie, działanie oraz osiągnięte rezultaty dzięki umiejętnemu zadawaniu pytań – pytań, które stawiamy sami sobie, jak również tych, które stawiamy innym.* -

źródło: Adams, M. (2007) *Myślenie pytaniami* Warszawa: Wyd. Studio EMKA s.41

Zadając dobre pytanie:

- stwarzamy szansę na prawdziwe porozumienie
- dajemy uczniowi możliwość autorefleksji i pogłębienia samoświadomości
- poznajemy jego potrzeby, wartości i motywacje
- ułatwiamy zrozumienie problemu i znalezienie najlepszego rozwiązania
- ułatwiamy osiągnięcie celów
- mobilizujemy do działania
- obdarzamy ucznia szacunkiem i zaufaniem

Zadawanie dobrych pytań przez nauczyciela świadczy o jego:

- skupieniu na uczniu
- uważności na komunikaty werbalne i niewerbalne od niego płynące
- zaangażowaniu w jego rozwój i rozwiązanie problemu ucznia.

Nauczyciel zna pytania, uczeń zna odpowiedzi - warto poznać jedno i drugie.

PYTANIA cz.2 – Czym różni się pytanie efektywne od nieefektywnego?

Aby zadawać dobre pytania potrzebna jest:

- umiejętność aktywnego słuchania ucznia
- gotowość do podążania za uczniem
- wiedza na temat pytań
- codzienna praktyka – ćwiczenia w zadawaniu efektywnych pytań

Dobrze sformułowane pytanie jest:

- dostosowane do wieku ucznia
- jest pojedyncze – zadajemy tylko 1 pytanie naraz
- jest krótkie
- otwarte
- nie sugeruje żadnych treści, nie sugeruje odpowiedzi
- nie zawiera słowa „ja” - unikamy sformułowań typu „powiedz mi”
- jest zorientowane na przyszłość i na działanie

Efektywne pytanie:

pada w odpowiednim kontekście – miejscu i czasie

jest zadane przez właściwą osobę

w odpowiedni sposób (ton, barwa głosu, tempo mówienia)

wtedy, kiedy uczeń go potrzebuje i jest na nie gotowy.

Nieefektywne pytania to: pytania zamknięte, sugerujące rozwiązanie, zawile, interpretujące, retoryczne, naprowadzające i pytanie „dlaczego?” które często wymusza tłumaczenie się. Nie ma jednego polecanego „zestawu pytań”. Za każdym razem inteligentnie dostosowujemy pytanie do ucznia. Są jednak pewne reguły formułowania pytań i ich rodzaje.

Tam, gdzie to możliwe zamień pytania zamknięte na pytania otwarte, rozpoczynające się od:

Co? Kto? Jak? Gdzie? Kiedy?

Pytania zamknięte:

Czy chcesz zagrać tę etiudę na konkursie?

Czy wolisz się tym zająć teraz czy później?

Zamień na pytania otwarte:

Jaką etiudę chcesz zagrać na konkursie?

Kiedy konkretnie chcesz się tym zająć?

Pytania zawierające sugestię (nieefektywne):

Podoba Ci się ta etiuda?

Boisz się egzaminu?

Dobrze Ci się ćwiczy w szkole?

Zamień na pytania bez sugestii, w taki sposób, aby zadawać je tzw. „czystym językiem”.

Co myślisz o tej etiudzie?

Jak się czujesz przed egzaminem?

Gdzie/Kiedy Ci się najlepiej ćwiczy?

Czysty język (clean language) to metoda zadawania prostych pytań dotyczących metafor klienta (np. ucznia), które ich nie zniekształcają, ani nie wypaczają.

Na stronie cleanlanguage.co.uk znajduje się bardzo dobry artykuł na temat dwunastu podstawowych pytań „czystego języka”. Opisane są tam pytania służące do rozwinięcia metafory, pytania „do poruszania się w czasie” np. *I co się dzieje tuż przedtem [np. przed wejściem na scenę]?* oraz pytania o wyjawienie intencji. Bardzo polecam dla zainteresowanych pogłębieniem znajomości tematu i rozwijaniem swoich umiejętności w zakresie zadawania pytań.

PYTANIA cz. 3 – Przykłady różnych rodzajów pytań.

W książkach na temat coachingu, na stronach internetowych i blogach coachingowych jest bardzo dużo przykładów dobrze sformułowanych pytań, które mogą być przydatne nauczycielowi – instrumentalistcie w codziennej praktyce zawodowej.

Mają one charakter uniwersalny, mogą być pomocne również samemu nauczycielowi w jego rozwoju osobistym, w rozwiązywaniu problemów i realizacji celów w sferze zawodowej i prywatnej. Poniższe zestawienie pytań pochodzi z bardzo wielu źródeł, z którymi zapoznawałam się przez ostatnich 10 lat. Treść pytań starałam się zaadaptować dla potrzeb instrumentalisty.

1. Pytania diagnozujące problem:

Co już umiesz? Co już masz zrobione?
Co poprawiłeś na dzisiejszą lekcję?
Na czym polega problem?
Kiedy najsilniej odczuwasz ten problem?
Co sprawia, że to jest trudne?
Co jest w tym (utworze, zadaniu) dla Ciebie najtrudniejsze?

2. Pytania formułujące cel:

Co chcesz poprawić do następnej lekcji?
Jaki efekt chcesz osiągnąć? Jak chcesz, żeby odebrali to słuchacze?
Jakie by było idealne wykonanie?
W jakim tempie chcesz to zagrać na koncercie?
Po czym poznasz, że jesteś przygotowany do egzaminu?
Jak chcesz, żeby było?

3. Pytania ułatwiające realizację celu:

Czego możesz ćwiczyć więcej, aby osiągnąć swój cel?
Czym chcesz się zająć najpierw?
Czego możesz ćwiczyć mniej?
Co jeszcze możesz zacząć robić, żeby poprawić ... (tempo, artykulację itp.)?
Co możesz przestać robić?
Co Ci przeszkadza w osiągnięciu celu?
Jak możesz ćwiczyć to inaczej?
Kto może Ci pomóc?
Co może Ci pomóc w nauczaniu się tego utworu?

4. Pytania motywujące:

Czego potrzebujesz, żeby poprawić ten utwór?
Co możesz zrobić, żeby potem (np. po koncercie) być z siebie dumnym?
Od czego zaczniesz?
Kiedy zaczniesz?
Co możesz poćwiczyć jeszcze dzisiaj?
Co poprawisz do następnej lekcji?
Kiedy nauczysz się tego utworu (tej techniki itp.), co jeszcze stanie się wtedy możliwe?
Gdzie możesz poszukać inspiracji?
Co będzie nagrodą? Z kim podzielisz się radością?

5. Pytania budujące zaufanie do siebie:

Za co chcesz sobie podziękować po tej lekcji?

Z czego jesteś dumny?

Na co masz wpływ?

Za co weźmiesz odpowiedzialność?

Z jakich doświadczeń możesz skorzystać?

Jakich zdolności użyjesz?

Które Twoje cechy Ci w tym pomogą?

6. Pytania po porażce: źle zagrany egzaminie, nieudanym występie i w innych sytuacjach, które uczeń interpretuje jako porażkę. Czasami jest to drugie, a nie pierwsze miejsce na konkursie, czyli obiektywnie sukces, a w subiektywnym odbiorze ucznia może to być porażka.

Co konkretnie się nie udało?

Z jakich fragmentów występu jesteś zadowolony, a z jakich nie?

Czego Cię uczy to doświadczenie?

Za co jesteś odpowiedzialny?

Co następnym razem zrobisz inaczej?

7. Pytania pomagające podjąć decyzję, tzw. pytania kartezjańskie, przydatne w sytuacjach kiedy podejmujemy decyzje, które mają poważne konsekwencje, np. zmiana instrumentu głównego w szkole muzycznej na inny, zmiana szkoły, zmiana nauczyciela itp.

Co zyskasz, kiedy to zrobisz? - np. Co zyskasz, kiedy przepiszesz się na inny instrument?

Co stracisz, kiedy to zrobisz? - Co stracisz, kiedy przepiszesz się na inny instrument?

Co zyskasz kiedy tego nie zrobisz? - Co zyskasz, kiedy zostaniesz na fortepianie?

Co stracisz, kiedy tego nie zrobisz? - Co stracisz, kiedy zostaniesz na fortepianie?

A co by było jeszcze lepsze?

8. Pytania prowokacyjne – konfrontujące „pytania paradoksy”, kiedy chcemy uzmysłowić uczniowi rozdzźwięk pomiędzy jego deklaracjami a faktycznymi działaniami. Pytania tego typu stosowane są w tzw. coachingu prowokatywnym, bardzo skutecznym, ale wymagającym od zadającego pytanie dużych umiejętności w tym zakresie:

Mówisz, że chciałbyś mieć 5 z egzaminu. Jak to się ma do tego, że trzeci raz przychodzisz na lekcję nieprzygotowany?

Jak długo jeszcze chcesz zaniedbywać ćwiczenie, aby przygotować się do koncertu?

Kiedy ostatnio grałeś i czułeś się szczęśliwy?

9. Pytania „poprzedzające właściwe pytanie”, przydatne w sytuacjach kiedy chcemy poruszyć delikatny, trudny, wymagający taktu i empatii temat:

Czy mogę Ci zadać pytanie?

Potrzebuję nieco więcej szczegółów, aby Ci pomóc - czy możesz opowiedzieć o tym więcej?

Chcę Ci powtórzyć, co słyszę od Ciebie, ilekroć poruszamy ten temat - czy nie masz nic przeciwko?

PYTANIA cz.4 – Kto zadaje pytanie?

Według M.Adams w zależności od pytań, jakie sobie zadajemy, sami ustawiamy siebie na pozycji uczącego się albo wyrokującego.

Najbardziej efektywni jesteśmy zachowując postawę uczącego się.

„Uczący się”, otwarty sposób myślenia daje większą szansę skutecznego rozwiązania problemu. Naturalne predyspozycje muzyków do kreatywnego, wychodzącego poza schematy, niezależnego myślenia ułatwiają posługiwanie się pytaniami charakterystycznymi dla postawy nauczyciela „uczącego się”.

Pytania „uczącego się”:

- Co działa?
- Za co jestem odpowiedzialny?
- Jakie są fakty?
- Jaki jest ogólny obraz sytuacji?
- Jaki mam wybór?
- Co jest w tym użytecznego?
- Czego sięmogę nauczyć?
- Co ten ktoś czuje, czego potrzebuje i chce?
- Co jest możliwe? - Źródło: Adams, M. (2007) Myślenie pytaniami Warszawa: Wyd. Studio EMKA s.62

Pytania „wyrokującego”:

Co jest nie tak?

Kto jest winien?

Jak mogę dowieść, że mam rację?

Jak mogłem przegrać?

Dlaczego ten ktoś jest taki tępy i irytujący?

Wszyscy zadajemy oba rodzaje pytań i to od nas zależy, które z nich wybierzemy w danym momencie. - Źródło: Adams, M. (2007) Myślenie pytaniami Warszawa: Wyd. Studio EMKA s. 69

Uwaga 1: Zadając pytanie bądź gotowy usłyszeć odpowiedź.

Uwaga 2: Zadawaj pytania pojedynczo, jedno pytanie naraz. Unikaj serii pytań.

Po pierwszym pytaniu poczekaj na odpowiedź. Daj uczniowi czas.

Cisza, brak odpowiedzi to też ważny komunikat.

Uwaga 3: Dwie różne osoby zadając uczniowi to samo pytanie mogą usłyszeć całkiem inną odpowiedź, ze względu na różnice we wzajemnej relacji pytającego i pytanego.

*Czasem to nie odpowiedź na pytanie jest kluczem do rozwiązania
a reakcja na zadane pytanie.*

*To samo pytanie zadane przez dwie różne osoby
skłania często do zupełnie innych refleksji.*

- Ani Kerth

Na koniec pytanie do nauczyciela:

Jakich umiejętności potrzebujesz, aby porozumieć się z uczniem?