



**Realizácia práce so žiakom na praktickom vyučovaní
v systéme duálneho vzdelávania
„SPREVÁDZANIE ŽIAKA V SDV“**

študijný materiál

2022



OBSAH

Téma č.1: AKO POROZUMIEŤ DNEŠNÉMU MLADÉMU ČLOVEKU

- 1.1. Ako pochopiť žiaka a vedieť s ním spolupracovať?
- 1.2. Ako porozumieť vplyvu prostredia, výchovy na žiaka?
- 1.3. Čo je typické u žiaka v jeho vývinovom období?
- 1.4. Ako porozumieť prežívaniu zmeny u žiaka?
- 1.5. Ako porozumieť tomu, čo sa deje v hlave žiaka?

Téma č.2: AKO KOMUNIKOVAŤ NA RÔZNYCH ÚROVNIACH A V RÔZNYCH SITUÁCIÁCH

- 2.1. Transakčná analýza ako základ pochopenia rôznych úrovní a situácií
- 2.2. Aktívne počúvanie – podmienka porozumenia v komunikácii
- 2.3. Riadenie rozhovoru prostredníctvom otázok
- 2.4. Ako účinne upozorniť žiaka prostredníctvom Ja správa

Téma č.3: AKO SPOLUPRACOVAŤ NA SPOLOČNEJ CESTE

- 3.1. Motivácia inštruktora a žiaka
- 3.2. Čo znamená sprevádzať žiaka

Téma č.4: AKO POSTUPOVAŤ PRI DOSAHOVANÍ ÚSPECHU ŽIAKA

- 4.1. Motivácia žiaka pre učenie
- 4.2. Štýly učenia
- 4.3. Postup pri zaúčaní žiaka
 - 4.3.1 Formulácia cieľov učenia orientovaných na výkon
 - 4.3.2 Štruktúrovanie obsahu učenia
 - 4.3.3 Ukážka postupu činnosti – oporné body
 - 4.3.4 Vyhodnotenie učenia /výkonu žiaka
 - 4.3.5 Zhrnutie jednotlivých krokov pri zaúčaní žiaka

Téma č.1: AKO POROZUMIEŤ DNEŠNÉMU MLADÉMU ČLOVEKU

1.1. Ako pochopiť žiaka a vedieť s ním spolupracovať?

Uvedomovať si generačné rozdiely pri sprevádzaní žiaka na praktickom vyučovaní je veľmi dôležité. Každá generácia má svoje vlastné charakteristiky týkajúce sa napríklad ľudovej reči, technologických vplyvov, postojov, spôsobu života...

Generačné rozdiely tu boli vždy, no v súčasnosti sú možno vypuklejšie, lebo súčasné generácie sú vystavené úplne iným vplyvom ako to bolo doteraz. Hlavne najmladšia generácia vníma a využíva technické prostriedky v každodennom živote tak, že sa stali úplnou súčasťou ich života. Nedávne výskumy slovenskej mládeže poukázali na to, že virtuálny svet vnímajú ako realitu a miesto reálnych vzťahov si budujú virtuálne vzťahy, čo má veľký vplyv na to, ako reagujú a ako vnímajú okolitý svet.

Stratení v komunikácii

Ako spojiť „náštročných“, „mileniálov“ a seniorov, aby si vzájomne porozumeli a preklenuli generačné rozdiely?

Definícia generácií sa stala v posledných rokoch populárnou témou, ktorej sa v médiách po celom svete venujú nielen psychológovia, ale aj marketingoví konzultanti a novinári. Len pri zadaní pojmu „generačná priepasť“ do vyhľadávania prostredníctvom internetu sa objaví cez milióny odkazov. Niektoré prieskumy na túto tému sa venujú hľadaniu generačných rozdielov, zatiaľ čo iné poukazujú na podobné spôsoby uvažovania u ľudí rôzneho veku alebo sa zameriavajú na geografické a rodové faktory.

Generačné rozdiely hrajú pri sprevádzaní žiakov na praktickom vyučovaní u zamestnávateľov významnú rolu, vzhľadom na to, že inštruktori patria k rôznym generáciám. K tomu, aby mohli inštruktori sprevádzať žiakov tak, aby žiaci boli v živote úspešní, je potrebné nájsť spôsoby, ako vyvážiť potreby a pohľady jednotlivcov z rôznych vekových skupín.

Generačné rozdiely – generácie X, Y, Z, Alfa

V závislosti od všeobecných vplyvov a trendov prostredia, ktoré vplývajú na ľudí v danom časovom období, rozlišujeme štyri generácie:

- Generácia X (Husákové deti) – ľudia narodení v r. 1968 – 1982
- Generácia Y (Mileniáli) – ľudia narodení po r. 1983– 1995
- Generácia Z (po – Mileniáli) – ľudia narodení po r. 1996 – 2009
- Generácia Alfa (Gen skla) – ľudia narodení po r. 2010 – súčasnosť



Generácia X - Stabilní, pracovití, s ideálmi, zarábajúci pre rodinu, mnohí sú veľkí podnikatelia, s veľkým vplyvom na súčasnú globálnu ekonomiku.

Vypracovali sa vlastnou usilovnou a neúnavnou prácou. Práca pre túto generáciu sa stáva prioritou a povinnosťou často na úkor rodiny a vzťahov. Hodnotou je stabilita a rast. Vážia si a usilujú o materiálne hodnoty, pracujú pod stresom, dlhé hodiny až po seba-obetu, čo často spôsobuje rozpad alebo menej kvalitné vzťahy. Ľudia z generácie X sa sami často označujú za digitálnych imigrantov, pretože vyrastali s technológiami, ktoré predchádzali mobilným telefónom, takže si museli vystačiť s rádiom, televíziou a pevnou telefónnou linkou. Nedávne prieskumy však preukázali, že staršie generácie bez ohľadu na tento fakt veľmi nadšene prijímajú nové technológie.

Generácia Y - Všeobecne sú známi ako „mileniáli“, pretože najstarší z nich sa stali dospelými na prelome tisícročia. Niekedy sa však tejto generácii tiež hovorí „generácia útlmu“, pretože napríklad 75 % „mileniálov“ sa vyhýba telefonickým hovorom, pretože sú príliš časovo náročné. Išlo o prvú generáciu, ktorá sa „narodila s klávesnicou v ruke“ a rýchlo prijala nástup sociálnych médií, ide tiež o prvú generáciu, ktorá zažila digitálnu intoxikáciu.

Veľa „mileniálov“ musí byť po väčšinu dňa prístupných ďalším ľuďom, pretože aktuálne je táto generácia považovaná za najsilnejší segment medzi pracujúcimi a 61 % z nich pracuje na plný alebo čiastočný úväzok z domova. To je tiež dôvod, prečo sa môže zdať, že sú niektorí „mileniáli“ vzdorovitejší, pokiaľ ide o ochranu osobného priestoru - časté telefonáty sa im môžu zdať nepríjemné a invazívne, pretože vyžadujú okamžitú reakciu.

Žiadna iná generácia nevyrastala v období takého ekonomického blahobytu a množstva voľného času. Vďaka zaneprázdneným a finančne „zdatným“ rodičom je to najviac zabávaná generácia (počas svojho detstva a adolescencie). Avšak tiež je to generácia, ktorá už doplatila na úspech svojich rodičov (rozvody, chýbajúci rodič v rodine, choroby spojené so stresom). Toto u nich zanechalo stopu v podobe dezilúzie, čo sa týka materializmu.

Neradi pracujú nadčas, majú radi zábavu, cestovanie, inšpirujú sa na cestách, dobre a radi fungujú v komunite vrstovníkov, materiálne hodnoty sú dôležité, no nie najpodstatnejšie, hodnota je voľný čas. V zamestnaní sú prelietaví a generácia X ich považuje za „nadutých“. Ľudia z generácie Y preferujú zmysluplné projekty, pýtajú sa veľa otázok a neradi robia to, čo ich nebaví. Odídu za poznáním, pretože peniaze pre nich nie sú prvoradou motiváciou. Ak si uvedomia, že to, čo vedia im nikto z hlavy nezoberie, ich existencia vo svete plnom ekonomických a iných turbulencií, je jednoduchšia. Ich meno a reputácia sú nálepka, s ktorou budú spáť celý život. Typické pre túto generáciu je to, že chcú na sebe pracovať. Vo firmách očakávajú, že firmy budú venovať čas ich seba-rozvoju. Chcú rozvojové tréningy, cestovať, získavať nové skúsenosti. Vytvárajú sieť kontaktov, dobre sa orientujú v medzinárodnom prostredí globálnych firiem.

Podnikatelia a lídri z generácie Y majú v sebe stále dosť elánu a emócií charakterizujúcich mladých ľudí, ale už aj dosť skúseností charakterizujúcich starších ľudí. Táto prítomnosť emócií aj skúseností je príčinou, prečo sú ľudia z generácie Y úspešní. Vedia vydať silnú emóciu podporenú už dostatočnými skúsenosťami. Preto sú akceptovaní a tým dokážu meniť aj svet biznisu. Veľké korporácie so zabehanými a starými pravidlami činnosti ich obmedzujú. Vedia vytvoriť v malom a s menším vynaložením zdrojov to, čo predtým vytvárali drahé a nepružné firmy.

Generácia Z - Rýchli, citliví, nekonfliktní ľudia zameraní na svoj vnútorný svet ovplyvnený do nevidanej miery životom vo virtuálnom svete, ľudia, ktorí nikdy nespoznali svet bez internetu. Charakterizuje ich rýchlosť myslenia a tvorivosť. Viac sa vedia prispôbiť pravidlám ako generácia Y, no keď systémy, technika alebo ľudia nefungujú, strácajú sa vo svojom svete internetu, sociálnych sietí. Podľa prieskumu prostredníctvom aplikácie Snapchat strávi každý príslušník Generácie Z v priemere 4 hodiny a 15 minút denne na mobilných zariadeniach, pričom 64 % ich je pripojených neustále. Používajú rôzne filtre pre obrázky na Instagrame alebo využívajú rôzne video platformy kvôli sledovaniu obsahu.



Nezriedka už ako šestnásť - sedemnásťroční dokážu zarábať peniaze, ktoré si ich rodičia či prarodičia z generácie X museli vydrieť tvrdou prácou. Uvedomujú si, že viac ako tvrdá práca sa cení nápad a myšlienka, ktorá prinesie peniaze. Viac ako generácia Y si uvedomujú, že globálne problémy možno riešiť iba novými, veľmi tvorivými prístupmi. Často veľmi skoro podnikajú prostredníctvom virtuálneho sveta a predstavujú si svet robotov, ktorý nahradí manuálnu prácu. Často im, vďaka životu žitým vo virtuálnom svete, chýba emočná inteligencia - v reálnom svete si neuvedomujú čo „sa patrí“ alebo je všeobecne prijímané staršími generáciami.

Svoje sociálne kontakty riešia prostredníctvom sociálnych sietí. Zábavou je pre nich virtuálny svet rôznych počítačových hier. Majú pocit, že veci vedia vyriešiť rýchlejšie a tvorivejšie a v školách sú v technike oveľa lepší ako ich učitelia, stáva sa, že pomáhajú pri tvorbe technických učebných pomôcok alebo ich priamo pre učiteľov tvoria.

Sú *realisti*, *idealizmus je pre nich čosi vzdialené*. Intímne vzťahy sú skôr potrebou ako vzájomným prejavom vzťahu. Sú citliví a uzavretí v sebe. Pod povrchom sú často nahromadené vnútorné problémy súvisiace s dozrievaním. Oveľa viac ako predchádzajúce generácie potrebujú iný prístup – moralizovaniu nerozumejú, skôr reagujú na dôsledky správania a potrebujú, aby im bol vytvorený priestor a stanovené pravidlá, ktoré rešpektujú ak vidia ich zmysel. Radšej sa však pravidlám potichu prispôbia, ako by mali o nich vyjednávať. Na sociálny kontakt potrebujú dlhší čas a skôr im vyhovuje tiché porozumenie alebo uchopiteľný príklad správania. Neznášajú predstieranie a hranie sa na niečo alebo niekoho, vedia zareagovať ironicky, a/alebo sa siahnu do svojho virtuálneho sveta.

Zaujímavé je, že zatiaľ čo predchádzajúce generácie v ich veku vykazovali väčšiu samostatnosť, títo mladí ľudia chcú byť viac v spojení so svojimi rodinami a prezentovať to online. Tento trend sa stal obzvlášť významným počas opatrení proti šíreniu Covid-19, kedy deti počas karantény začali učiť svojich rodičov komunikovať prostredníctvom sociálnych sietí.

Pri ich sprevádzaní je potrebný otvorený nehodnotiaci postoj, trpezlivosť, dobrý príklad a záujem, aby sa vytvoril priestor na postupné dozrievanie.

Generácia Alfa - začína v rovnakom čase, keď svetlo sveta uzrel prvý iPad, odštartoval Instagram a „aplikácia“ sa stala slovom roka. A aj keď je ťažké predvídať, ako sa dnešní školáci budú správať v čase svojho dospievania, už teraz je jasné, že vzhľadom na to, že sú od útleho veku masívne vystavení rôznym digitálnym platformám, budú ich formovať najmä technológie.

Čo sa dá očakávať u generácie alfa?

S označením „generácia alfa“ prišiel prvýkrát Mark McCrindle, podľa ktorého je potrebné sa na nastupujúcu generáciu patrične pripraviť. Každý týždeň sa totiž narodí 2,5 milióna alfa detí a do roku 2025, kedy by mala nastúpiť ďalšia „marketingová“ generácia, by ich tak malo byť až dve miliardy. Podľa McCrindleho to bude formálne najvzdelanejšia, technologicky najvybavenejšia a z globálneho hľadiska najbohatšia generácia v ľudskej histórii.

Na alfa deti jedine interakciu. Efektívna komunikácia k alfa deťom sa nezaobíde bez interakcie a podľa rôznych odborníkov, to bude interakcia nových rozmerov. Už teraz je jasné, že značky budú musieť pracovať so všadeprítomnou konektivitou aj nastupujúcim trendom virtuálnej či rozšírenej reality.

Multiscreening je pre nich normou a aj z tohto dôvodu je tiež spolu so svojimi staršími rovesníkmi nazývaná „screenagermi“, ktorí tak nahrádzajú teenagerov 90. rokov minulého storočia. S ohľadom na súčasné trendy sa dá predpokladať, že budú viac využívať mobilné telefóny ako laptopy. Mobilný web je preto pre firmy absolútnou nevyhnutnosťou, aplikácia musí byť užívateľsky jednoduché, vizuálne prehľadné a prispôbené užívateľským potrebám.

Sociálne médiá budú pre alfa deti druhou prirodzenosťou, nakupovať budú primárne online a v živote budú mať oveľa menej ľudského kontaktu ako predchádzajúce generácie. Podľa psychologického výskumu Michinganskej univerzity to prinesie so sebou, paradoxne, aj veľmi silný pocit sociálnej izolácie. To však predstavuje príležitosť pre služby a produkty ponúkajúce vylepšovanie komunikačných „soft skills“.

1.2. Ako porozumieť vplyvu prostredia, výchovy na žiaka?

Či chceme alebo nechceme má na nás vplyv model výchovy, prostredia v ktorom každý z nás žije. Pani Virginia Satirová popísala na 2 základné modely – hierarchický model, ktorý je veľmi blízky nášmu spôsobu vnímania vzťahov, ľudí, udalostí a zmien a organický, rastový model, ktorý umožňuje porozumieť iným ľuďom, vzťahom a ich správaniu.

Virginia Satirová	HIERARCHICKÝ MODEL	ORGANICKÝ (rastový) MODEL
DEFINÍCIA VZŤAHU	<p>○ šéf / dominancia</p> <p>⇓</p> <p>○ podriadený / submisivita</p>	<p>○ ↔ ○</p> <p>rola + identita človeka</p>
DEFINÍCIA ČLOVEKA	<p>Človek</p> <p>↙ ↘</p> <p>Málo Veľa (vzdelaný)</p> <p>Stereotypy – kategórie</p> <p>Stereotypy správania <input type="checkbox"/></p>	<p>Kombinácia</p> <p>Rovnakého + odlišného</p> <p>JEDINEČNOSŤ</p>
DEFINÍCIA UDALOSTI	<p>A → B</p> <p>Príčina Účinok</p> <p>1 správny spôsob → správny účinok</p>	<p>B + C + D + ... → A</p> <p>Rôzne premenné → správny účinok</p>
DEFINÍCIA ZMENY	<ul style="list-style-type: none"> • Takto to bolo vždy • Udržať ten stav, ktorý je status quo • Musím vydržať • Strata istoty 	<ul style="list-style-type: none"> • Univerzálny proces • Prebieha stále • Zmena = nové možnosti rastu, príležitosti, hrozba/stres/ bezpečie/ mám vždy možnosť ísť ďalej

1.3. Čo je typické pre žiaka v jeho vývinovom období?

Psychológ Erik Erikson (1902 – 1994) prvý prišiel na to, že **podobne ako sa postupne vyvíjajú a rastú jednotlivé časti nášho tela, rovnako sa rozvíjajú, vychádzajú z určitého „základného plánu“, aj naše duševné vlastnosti a psychické charakteristiky.** Definoval osem rôznych vývinových štádií v živote človeka od narodenia až do neskorého veku.

Štádium a približný vek	Základný konflikt	Základná psychická charakteristika
I. nemluvňa 0 – 1	dôvera <i>verzus</i> nedôvera	nádej
II. ranné detstvo 1 – 3	autonómia <i>verzus</i> hanba a pochybnosti	vôľa
III. hrový vek 3 – 6	iniciatíva <i>verzus</i> vina	rozhodnosť
IV. školský vek 6 – 12	usilovnosť <i>verzus</i> menejcennosť	kompetentnosť
V. adolescencia 12 - 20	identita <i>verzus</i> konfúzia rolí	vernosť (rozhodnutiam)
VI. mladá dospelosť 20 - 30	intimita <i>verzus</i> izolácia	láska
VII. vek dospelosti 30 - 65	generativita <i>verzus</i> stagnácia	starostlivosť
VIII. zrelý vek 65 +	integrita <i>verzus</i> zúfalstvo	múdroosť

Piate vývinové štádium – adolescencia: hľadanie identity

V piatom štádiu končí s príchodom puberty vlastné detstvo a začína mladosť. Mladý človek znovu viac, či menej spochybnuje akúkoľvek nemennosť a akékoľvek kontinuity, na ktoré sa predtým spoliehal. Deje sa tak v dôsledku rýchlosti fyzického rastu a v dôsledku nového faktora – jeho pohlavnej zrelosti. V procese hľadania nového pocitu kontinuity a nemennosti musia adolescenti znova vybojovať mnohé z bitiek predchádzajúcich rokov. **V snahe udržať svoju integritu sa niekedy nadmerne identifikujú s hrdinami rôznych partíí a skupín, a to do tej miery, že úplne strácajú svoju identitu.** Adolescenti chcú zaujať svoje miesto v spoločnosti či už vo viac-menej konvenčných rolách, alebo aj v rolách, ktoré predstavujú výzvu pre doteraz zaužívané spôsoby v spoločnosti. Je to zároveň obdobie, v ktorom si vytvárajú plány. Objavuje sa intimita s druhým pohlavím, ktorá sa pre mladého človeka často stáva zdrojom problémov. Navyše jeho bezprostredná budúcnosť pred neho stavia značné množstvo nových možností a nevyhnutných rozhodnutí. Najťažším rozhodovaním býva **výber povolania.** Niet sa preto čo čudovať, že adolescenti často prežívajú krízu identity. Veľmi **chcú urobiť dôležité rozhodnutia,** ale často sa necítia byť na ne dostatočne pripravení. **Chcú sa zúčastňovať na živote spoločnosti,** ale súčasne sa boja, že spravia chybu alebo sa dopustia omylu. Sú sebavedomí, ale často aj rozpačití, takže ich správanie býva nekonzistentné.

1.4. Ako porozumieť prežívaniu zmeny u žiaka?

Vždy keď jednotlivec čelí zmene vo svojom živote, pričom je prakticky jedno, či ide o zmenu súvisiacu s jeho osobným alebo pracovným životom, budú reakcie jednotlivcov značne rozdielne, nielen čo sa týka jednotlivých osôb, ale v priebehu zmeny z hľadiska plynutia času. Týmto máme na mysli, že osoba bude reagovať na zmenu negatívne v prvom bode, ale možno bude mať odlišný názor na zmenu s odstupom času, resp. v jej neskoršom štádiu.

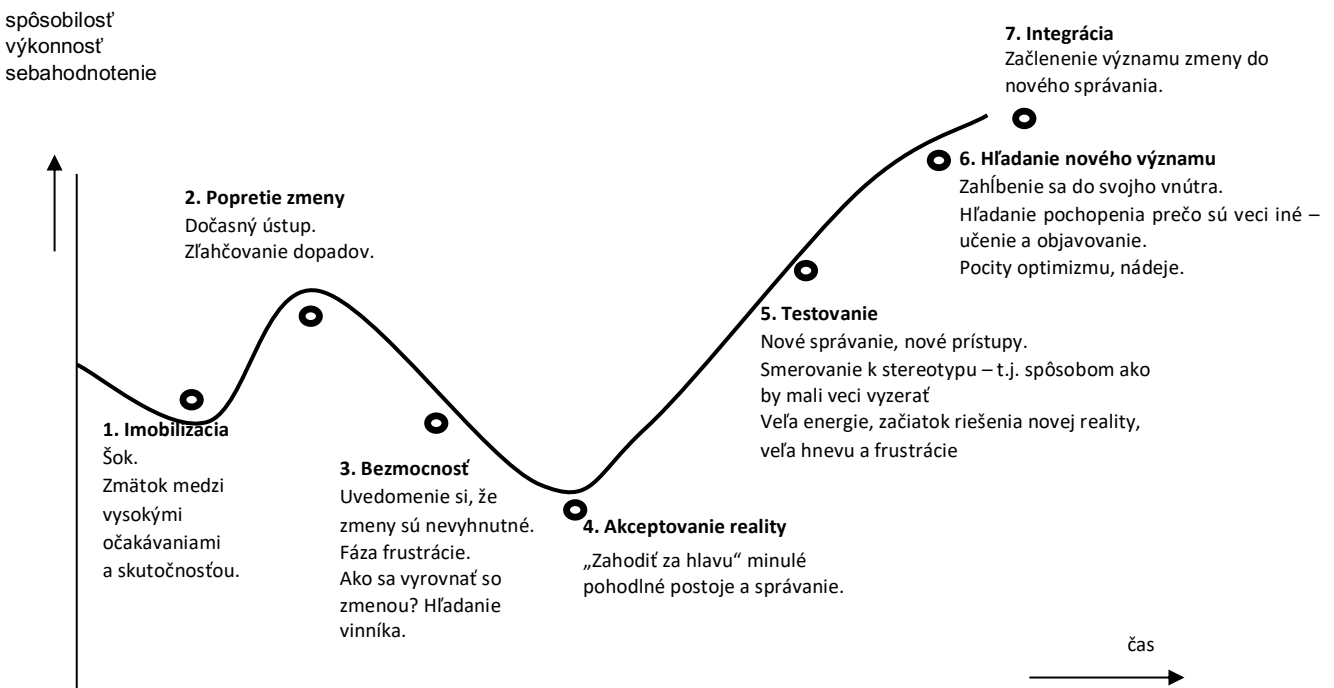
Na grafe môžeme znázorniť reakciu jednotlivca na zmenu v priebehu jednotlivých časových období. Zvyčajne platí, že čím je zmena viac traumatická, tým viac proklamovaný bude jej efekt.

V knihe „Transitions“ autori Adams, Hayes a Hopson vyslovujú názor, že významne pracovné zmeny (zmeny v pracovnom živote človeka) môžu, čo sa týka ich vplyvu na jednotlivcov, byť podobné ako iné významné zmeny, ako sú strata blízkej osoby, alebo manželstvo, ktoré vôbec nesúvisia s prácou.

Veria, že ľudia, ktorí prežívajú takéto zmeny prechádzajú siedmymi štádiami:

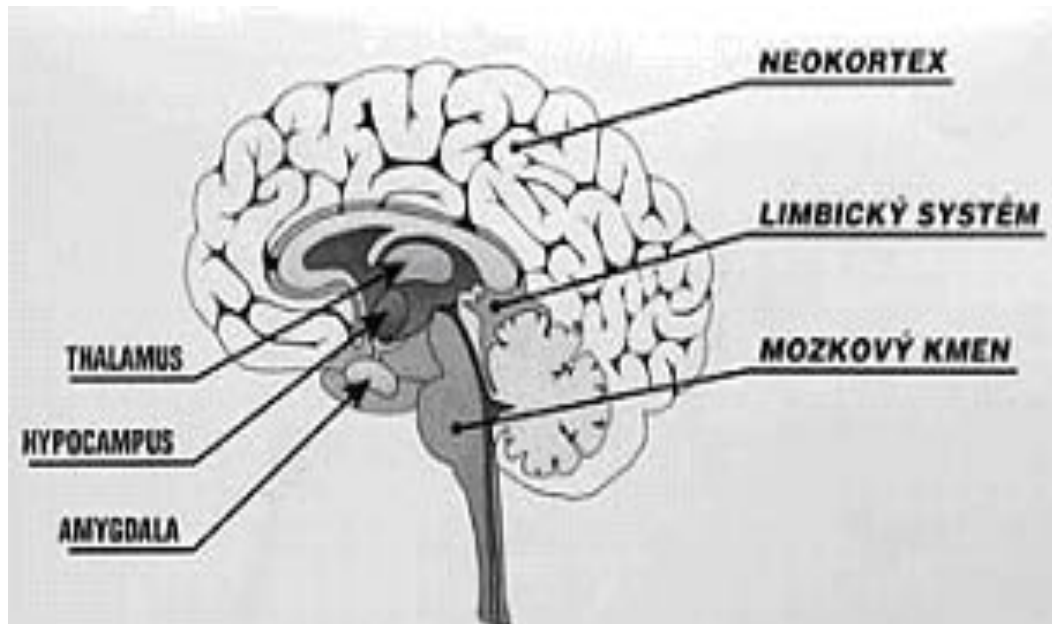
- Imobilizácia – šok, strata zamerania
- Popretie zmeny
- Bezmocnosť
- Akceptovanie reality
- Testovanie možností
- Hľadanie nového významu
- Integrácia

Čas potrebný na prijatie väčších zmien môže byť až 18 mesiacov, alebo ešte dlhšie. Avšak, pochopenie toho, čo sa deje, môže často znížiť čas potrebný na realizáciu zmeny a na plné prijatie nových spôsobov správania. Podpora a záujem o žiaka počas týchto štádií môže byť pre žiaka kľúčové, prechádza veľkou zmenou. Pochopenie tohto procesu bude tiež pomáhať pracovať so žiakom spôsobom zodpovedajúcim štádiu, v ktorom sa nachádza. Tento proces je možné najlepšie pochopiť na grafe, ktorý je známy ako **krivka prežívania zmeny**. Táto krivka ukazuje ako je odlišná spôsobilosť, resp. výkonnosť jednotlivca v príslušnom čase zmeny a ako sa to odráža v pravdepodobných zmenách nálady a morálky (ako i vo vývoji jeho spôsobilosti) v priebehu prekonávania zmeny.



1.5. Ako porozumieť tomu, čo sa deje v hlave žiaka?

AKO FUNGUJE NÁŠ MOZOG?



Všetky informácie, vnemy prechádzajú najskôr cez emočný filter (limbický systém), ten rozhoduje, či informácia je ohrozujúca alebo neohrozujúca, zaujímavá alebo nezaujímavá. Pri poskytovaní informácií žiakovi je rola inštruktora brať ohľad na tento emočný filter a poskytovať žiakovi informácie tak, aby boli čo najmenej ohrozujúce a čo najviac zaujímavé.

1. delenie:

Ohrozuje ma to	Neohrozuje ma to
----------------	------------------

2. delenie:

Zaujímavá informácia	Nezaujímavá informácia
----------------------	------------------------

Ďalšie dôležité fakty:

Rozhodujeme sa vždy na základe emócií.

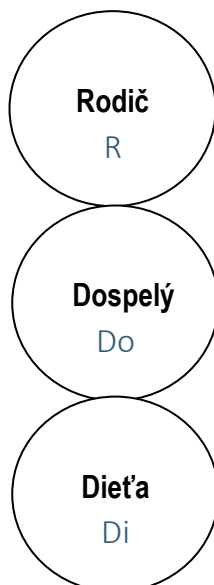
Priťahujú nás prirodzene negatívne situácie, veci a na ľuďoch si najskôr všímame negatívne javy. Na to, aby sme vedeli vnímať pozitívne, potrebujeme vynaložiť úsilie.

Téma č.2: AKO KOMUNIKOVAŤ NA RÔZNYCH ÚROVNIACH A V RÔZNYCH SITUÁCIÁCH

2.1. Transakčná analýza ako základ pochopenia rôznych úrovní a situácií

Stavy ega 1

V každom človeku možno nájsť pod-osoby. Rodiča, Dospelého a Dieťa. Tieto role sú odborne známe ako stavy ega a znázorňujú sa nasledovne:



Každý stav ega znamená zvyčajné spôsoby rozmýšľania, cítenia a správania sa, ktoré sa vyskytujú spolu. Rozdelenie osobnosti človeka do troch stavov ega preberá nasledujúcu formu:

Rodič

Ide o náš naučený koncept života. Rodič vo vás sa správa a cíti takým istým spôsobom, ako ste vnímali pocity a správanie vašej matky, otca a / alebo ostatných, ktorí vás vychovali, spolu s autoritami, ktorých ste v svojom živote stretli (napr. učiteľmi v škole).

Rodič:

- stanovuje obmedzenia
- vedie
- zavádza poriadok
- ochraňuje
- dáva rady, poučuje
- opatruje
- udržiava tradície
- stará sa
- posudzuje, hodnotí
- chváli, povzbudzuje
- kritizuje, trestá

Kritický rodič

Starostlivý / Ochraňujúci rodič

- vytvára pravidlá a normy o tom, aký by mal život byť čo robiť a čo nie, čo nerobiť nikdy a čo vždy, čo by sa malo a nemalo, čo sa musí a nesmie, čo je dobré a čo zlé.

Dospelý

ide o náš mysleny koncept života. Dospelý je tou vašou časťou, ktorá rieši veci tým, že hodnotí fakty a potom prijíma rozhodnutia. Je bez emócií a stará sa o to, „čo sedí“ a čo je najužitočnejšie. „Dospelý“ neznamená zrelý.

Dospelý:

- zbiera údaje z vonkajšieho i vnútorného sveta, napr. ako sa Dieťa cíti a čo chce; čo Rodič hovorí; ktoré v sebe uchovávané spomienky na minulé rozhodnutia by mal Dospelý vyjadriť.
- vyberá z týchto údajov najlepšie alternatívy a odhaduje pravdepodobnosti
- plánuje kroky v rozhodovacom procese

Dieťa

ide o náš cítený koncept života. Dieťa vo vás je to, čím ste boli, keď ste boli veľmi mladí, so všetkými pocitmi a spôsobmi správania, ktoré ste mali, keď ste boli takýto.

Dieťa:

- rebeluje
- odvráva, protestuje
- neposlúcha
- vymýšľa
- manipuluje
- bojí sa,
- plače
- vyžaduje ochranu
- sťažuje sa
- ľutuje sa

Prirodzené / Bezstarostné dieťa

Adaptované / prispôsobivé dieťa

Ste všetkými tromi osobami. Všetky tri sú dôležité - žiadny zo stavov ega nie je lepší, ako ostatné. Možno by bolo vhodnejšie povedať, že rozdielne stavy ega sú vhodné v rozličnom čase a v rozličných situáciách. To, čo vo vzťahoch pomáha, je schopnosť použiť akýkoľvek z týchto stavov tak, aby sme využili maximálne množstvo volieb pri jednaní s rozličnými ľuďmi, ktorých v svojom živote stretávame.

Analýza stavov ega

Uvedené detaily poskytujú kľúč k stavom, v ktorých sa človek nachádza:

Rodič

Typické slová a frázy

- Mal by si, nesmieš, musíš, vždy, nikdy, a teraz čo?, keby som bol tebou, nechaj, nech ti pomôžem, pretože som to povedal, nevyptuj sa, nevyrušuj, buď dobrý, čo len povedia susedia?, tam, zlatičko, miláčik, drahý.
- Ty si: zlý, dobrý, hlúpy, škaredý, pekný, bystrý, zvláštny, neposlušný, talentovaný, zlatý, údel, anjel, absurdný, tupý, šokujúci.
- Skúšaj, neboj sa, do toho a teraz, pozri, to nebolí, nič to, postarám sa o teba, tu je niečo, čo ti pomôže.

Gestá a postoje

- Ukazujúc obviňujúci alebo hroziaci ukazovák, potľapkanie na chrbát, podporujúce gesto, búchanie na stôl, prevracanie očí s výrazom znechutenia, netrpezlivé klopkanie nohami alebo trenie zápästia,

potriasanie hlavou na zdôraznenie "nie -nie" alebo "O.K.". Založené ruky s vystrčenou bradou; tvár, pozerajúca zvrchu, držanie alebo kolísanie niekoho.

Tón hlasu

- Pohľadavý, trestajúci, blahosklonný, povzbudzujúci, podporujúci, súcitný.

Výraz tváre

- Zamietavý, povzbudzujúce prikývnutie, zvráštené čelo, stuhnuté sánky, nahnevaný výraz, súcitné alebo pyšné oči, úsmev, úškrn, milujúci, nepriateľský, nesúhlasiaci.

Dospelý

Typické slová a frázy

- Ako, kedy, kto, čo, kde, prečo, pravdepodobnosť, alternatíva, výsledok, áno, nie, aké sú fakty, toto nie je dokázaný názor, skontroluj to. čo sa doteraz podniklo na opravu, je pol piatej poobede, aké sú dôvody? vyskúšal si toto? zmiešaj dva diely s tretím, takto to pracuje, vezmime to oddelene a pozrime sa na to, hľadajme príčiny, podľa štatistík..., potrebná je zmena. stretnutie je v piatok o druhej.

Gestá a postoje

- Vzpriamený, nie však stuhnutý postoj, očný kontakt na vyrovnanej úrovni, ukazovanie na niečo prstom (napríklad na smer), počúvanie so spätnou väzbou a kontrola porozumenia, záujem.

Tón hlasu

- Jasný, bez nevhodných emócií, pokojný, priamy, dôverný, žiadajúci a dávajúci informácie.

Výraz tváre

- Premýšľavý, pozorne sledujúci, spýtavý, živý, tu a tam odozva, čulé oči, dôverný.

Dieťa

Typické slová a frázy

- Nemôžem, nebudem, daj mi, neviem, chcem, prajem si. (akýkoľvek druh „bábätkovskej“ reči), môj, nie som pekná? pozri sa na mňa, robím to dobre?, bojím sa, pomôž mi, urob to kvôli mne, nikto ma nemá rád, je mi z teba do plaču, to je tvoja chyba, ja som to neurobil, on je zlý, moje je krajšie ako tvoje, poviem to na teba, budeš ľutovať, chcem ísť domov, poďme sa hrať, fuj, viac cukríkov, dúfam, že ma majú všetci radi.

Gestá a postoje

- Opadnutý, sklúčený, náladové záchvaty, mrkajúce mihalnice, radostný alebo vzrušený postoj, grimasy, poskakovanie, krútenie sa, strkanie prstov do nosa, hryzenie nechťov, hlásenie sa o slovo.

Tón hlasu

- Chichútajúci, vlniaci, prosebný, manipulujúci, sladká reč, pýtajúci si povolenie, zaklínajúci sa, škodoradostný, dusivé ticho, vysmievajúc sa, podpichujúci, zvonivý smiech, vzrušený, rýchle a hlasné rozprávanie, hravý.

Výraz tváre

- Uslzené oči, ohrnuté kútiky, oči pozerajúce nahor na druhých, sklopené oči, radosť, vzrušenie, zvedavosť, hlava naklonená nabok, nevinný výzor so široko roztvorenými očami, ustarostenie, bezradnosť, obdiv.

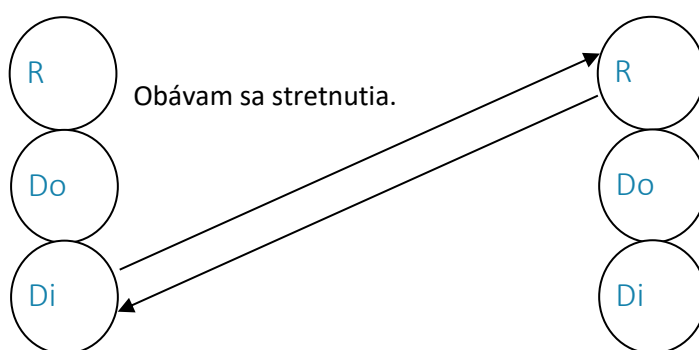
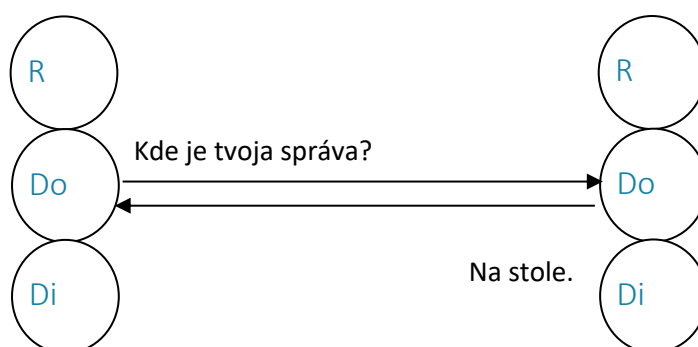
Transakcie

Existujú tri základné typy transakcií, ktoré sa vyskytujú kedykoľvek, keď sú spolu dvaja či viacerí ľudia. Tieto transakcie sú komplementárne (doplňkové), krížové a skryté.

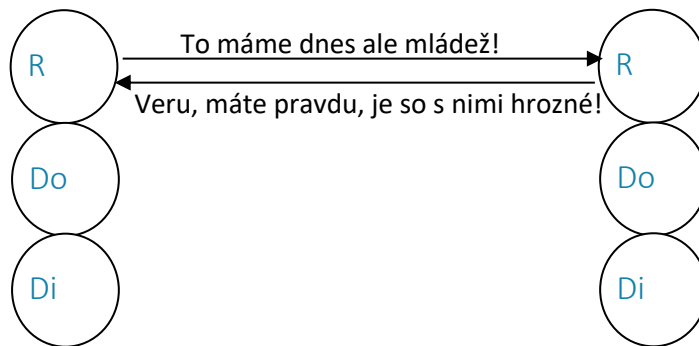
Komplementárne transakcie

Komplementárna transakcia sa vyskytuje vtedy, keď odpovedá ten stav ega, ktorý bol oslovený. Navyše je odozva osloveného stavu ega adresovaná tomu stavu ega, ktorý pôvodnú transakciu inicioval. Dovtedy, kým sú transakcie komplementárne, môže pokračovať komunikácia donekonečna bez konfliktu.

Príklady:



Neboj sa, budem tam, aby som Ti pomohol.



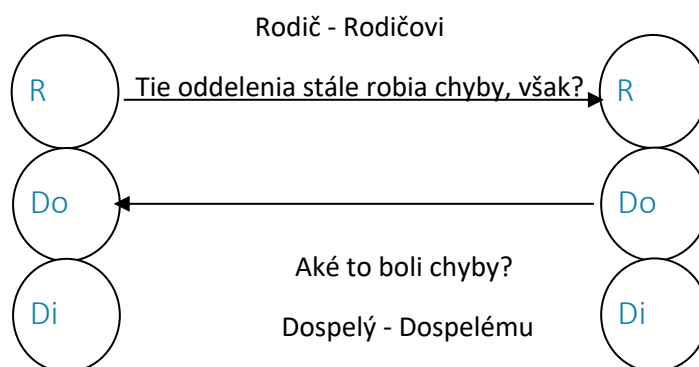
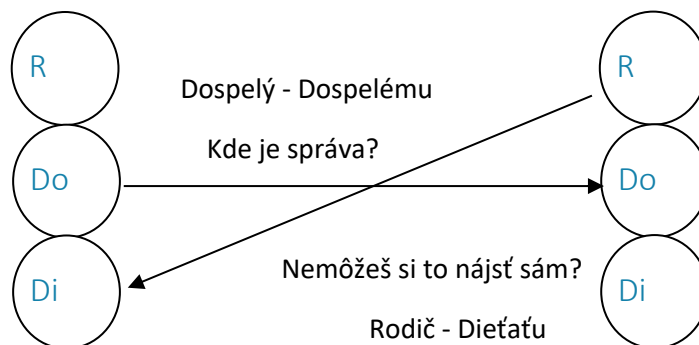
Křížové transakcie

Křížové transakcie sa vyskytujú zakaždým, keď na podnet zaznie neočakávaná odpoveď.

Buď nebol oslovený stav ega, ktoré na odpoveď reaguje, alebo reagujúci stav ega neodpovedá tomu stavu ega, ktorý odozvu inicioval. Ak sa vyskytne křížová transakcia, následkom môže byť prerušenie komunikácie s veľkou pravdepodobnosťou, že aj po nej bude nasledovať niečo nepredvídané.

Křížová transakcia môže vyústiť do zlyhania komunikácie, môže však pomôcť prepnúť neproduktívnu diskusiu na produktívnu.

Príklady:



2.2. Aktívne počúvanie – podmienka porozumenia komunikácie

Naše návyky pri počúvaní sú zriedkakedy výsledkom tréningu, skôr vyplývajú z jeho nedostatku. Zo štyroch základných komunikačných zručností, ktoré sa učíme – počúvanie, rozprávanie, čítanie a písanie – počúvanie najviac používame a najmenej sa ho učíme. Takže, čo je počúvanie ?

Je dôležité pochopiť, že počúvanie je čosi viac ako len počutie slov, ktoré iní ľudia vyslovujú. Počutie je len jedna časť počúvania, a to fyzická, keď vaše uši vnímajú zvukové vlny a váš mozog im pripisuje význam. Počúvanie zahŕňa aj iné zmysly – videnie, myslenie a emócie.

Počúvanie je zručnosť, ktorú je možné rozvíjať podobne, ako akúkoľvek inú. Najlepšie sa rozvíja pomocou praxe a spätnej väzby.

Z mnohých zručností, ktoré sú spojené s tým, aby sa človek stal dobrým poslucháčom, aktívne počúvanie možno rozvíjať tým, že venujeme pozornosť štyrom rôznym zručnostiam:

- **Podnietenie rozprávania**
- **Parafrázovanie**
- **Zdržanie sa posudzovania**
- **Fyzická pozornosť**

➤ **Podnietenie rozprávania**

Aby ste mohli aktívne počúvať, potrebujete hovoriaceho povzbudiť, aby komunikoval. Ľudia nehovoria vždy to, čo si myslia a niekedy nie je jasné, čo vlastne chceli povedať. Dôvody môžu byť rôzne a často nezámerné. Aktívny poslucháč sa usiluje „prinútiť“ hovoriaceho rozprávať bez toho, aby ho viedol, alebo inak ovplyvňoval to, čo hovoriaci hovorí, a to takým spôsobom, že hovoriaceho povzbudí, aby skúmal a objasnil svoje myslenie. Jeden zo spôsobov, ako „prinútiť“ hovoriaceho rozprávať, je používanie otázok. Otázky môžu byť voľne rozdelené na tri druhy:

- Otvorené otázky
- Skúmajúce otázky
- Zatvorené otázky

Otvorená otázka je taká, ktorá povzbudí hovoriaceho skúmať rozhovoriť sa. Zvlášť sú vhodné otázky, ktoré sa začínajú slovami: „Čo...?“ A „Ako...?“ Alebo „Povedzte mi o...?“

Skúmajúce otázky alebo otázky, ktoré vedú až k jadrú veci, preberajú počiatočnú informáciu, vytvorenú otvorenou otázkou a začínajú ju skúmať podrobnejšie tým, že pomôžu priviesť hovoriaceho k tomu, aby sa pozrel na určité oblasti, ako napr. potreby, pocity alebo myšlienky.

Otázky, ktoré pomáhajú hovoriacemu skúmať potreby, sú:

- „Čo chcete, aby sa stalo ?“
- „Ak by všetko bolo v poriadku, ako by to vyzeralo ?“
- „Predstavte si, že je problém vyriešený, v čom je rozdiel ?“
- „Ktoré najlepšie/najhoršie riešenie by sa mohlo stať ?“
- „Ako by ste sa cítili ?“
- „Čo by ste robili ?“

Otázky, ktoré pomáhajú hovoriacemu skúmať pocity, sú:

- „Aký máte z toho pocit ?“
- „Čo vás núti k tomu, aby ste tak hovorili ?“
- „Čo sa stalo, že sa tak cítite ?“

Otázky, ktoré pomáhajú hovoriacemu skúmať myšlienky, sú:

- „Ktoré sú všetky relevantné skutočnosti?“
- „Aký je vzťah medzi týmito skutočnosťami?“
- „Aké možnosti máte?“
- „Aké sú pravdepodobné účinky každej z nich?“

Ďalšie všeobecné prístupy ku skúmaniu, ktoré má aktívny poslucháč k dispozícii, sú:

- ak hovoriaci rozpráva len o faktoch, opýtať sa ho na pocity
- ak hovoriaci rozpráva len o pocitoch, opýtať sa ho na fakty
- ak hovoriaci zovšeobecňuje, opýtať sa ho na príklady
- najužitočnejšia fráza: „Povedzte mi, prosím, o tom viac.“

Zatvorené otázky sú užitočné v takých chvíľach počas rozhovoru, keď cítite, že by bolo užitočné, aby hovoriaci zhrnul alebo objasnil to, čo bolo dovtedy povedané, alebo ich možno použiť ako pomôcku pre hovoriaceho urobiť záver rozhovoru pozitívne a jasne.

Príklady zatvorených otázok sú:

- „Boli ste...?“
- „Budete...?“
- „Bol by to dobrý nápad, ak by...?“
- „Rozmýšľali ste o ...?“

Zatvorené otázky vyžadujú odpovede áno, nie alebo podobné krátke, konkrétne odpovede.

➤ **Parafrázovanie**

Účelom parafrázovania je pomôcť poslucháčovi preveriť si, že skutočne porozumel všetkému, o čom hovoriaci rozprával, či už verbálne alebo neverbálne. Súčasne je parafrázovanie mocným dôkazom pre hovoriaceho, že ho počúvajú a rozumejú mu.

Pri parafrázovaní poslucháč používa svoje vlastné slová na spätné vyjadrenie toho, o čom si myslí, že sa hovoriaci pokúšal povedať.

Veľmi dôležité je načasovanie parafrázovania. Nemalo by prerušovať tok myšlienok a reči hovoriaceho. Skúsenosť a pozornosť pomôžu poslucháčovi oceniť, kedy je vhodný čas na parafrázovanie.

Venujte veľkú pozornosť všetkému, čo obsahuje základný odkaz hovoriaceho. To znamená, že treba počúvať neverbálne odkazy rovnako ako verbálne. Čo vám hovorí zafarbenie hlasu, výraz tváre, gestá a ďalšie pohyby tela?

Pri parafrázovaní používajte svoje vlastné slová. Účelom totiž nie je odraziť to, čo povedal hovoriaci jeho vlastnými slovami (to je iná technika, tzv. reflektívna alebo neriadené počúvanie), ale preveriť vaše vlastné pochopenie a na to musíte použiť svoj vlastný slovník.

Ak nerozumiete, čo hovoriaci hovorí, alebo stratíte niť diskusie, požiadajte o vysvetlenie. Nepredstierajte, že rozumiete, ak nerozumiete.

Po parafrázovaní si skontrolujte, či hovoriaci súhlasí s vašim zhrnutím. Môžete to urobiť tak, že sa ho priamo opýtate, alebo môžete sledovať iné znaky – súhlasné prikyvovanie hlavou, pritakávanie a pod.

➤ Zdržanie sa posudzovania

Efektívny aktívny poslucháč nekritizuje to, čo počuje. Posudzovanie toho, čo sa hovorí, hodnotenie myšlienok a podnetov nepatrí do úlohy poslucháča. Je irelevantné, či súhlasíte, alebo nesúhlasíte s hovoriacim. Vy ste tu na to, aby ste nezaujato počúvali a pomohli hovoriacemu premyslieť si úplne tému, ku ktorej hovorí a urobiť si vlastný posudok a zhodnotenie.

Zdržanie sa posudzovania je omnoho ťažšie, ako by sa na prvý pohľad mohlo zdať. Sme produktami vzdelávacieho systému, ktorý podporuje kritické hodnotenie. Takže od malička automaticky posudzujeme a kritizujeme väčšinu vecí, ktoré počujeme. „Súhlasím?“ „Je to dobrá myšlienka?“ „Bude to fungovať?“ „Ako sa to zhoduje s inými vecami, ktoré poznám, o ktorých som počul, v ktoré verím?“ Tento vnútorný monológ posudzujúceho myslenia sa odohráva v našej myšli najčastejšie. Na jeho zastavenie je potrebná vôľa.

Efektívny aktívny poslucháč počúva nezaujato, je si vedomý stále prítomného monológu posudzujúceho myslenia a ignoruje ho.

„Vodítka“ pre zdržanie sa posudzovania obsahujú:

- Počúvajte pozorne, čo sa hovorí. Budte si vedomí negatívnych súdov, ktorých je vaša myseľ plná a držte ich bokom.
- Požiadate hovoriaceho, aby opísal všetky prednosti a silné miesta svojich myšlienok a vypočujte si ich (bez toho, aby ste s nimi súhlasili alebo nesúhlasili).
- Kladte otázky, ktoré pomôžu hovoriacemu preskúmať možné nevýhody a opäť len počúvajte.
- Ak vás napadnú akékoľvek výhody alebo nevýhody, o ktorých sa nehovorili, opýtajte sa sami seba, čo motivovalo ich vznik. Sú opodstatnené, alebo sú len výsledkom vášho kritického posudzovania?
- Ak si myslíte, že existujú určité dôležité aspekty, o ktorých hovoriaci nerozmýšľal, pokúste sa otázkami povzbudiť ho, aby ich preskúmal. Ak to nie je možné, tak ich sa spýtajte „Rozmýšľali ste o ...?“ radšej než direktívnejším „Nemyslíte si, že ...by mohla byť dobrá/lepšia myšlienka?“

➤ Fyzická pozornosť

Výskumy ukazujú, že väčšia časť toho, čo rozumieme z toho, čo nám niekto hovorí, nepochádza z vyslovených slov, ale z tónu hlasu, frázovania (para jazyk) a fyzických giest a pohybov (reč tela), ktoré hovoriaci používa. Toto platí v oboch smeroch.

Ako aktívny poslucháč sa usilujte pridať hĺbku a šírku slovám, ktoré počujete, počúvajte intonáciu – počúvajte „hudbu“, ktorá sprevádza slová. Pozorujte reč tela – výraz tváre, pohyby rúk, spôsob, ako hovoriaci sedí, oddychuje, robí nervózne pohyby, nadväzuje alebo prerušuje očný kontakt – čím to prispieva k vášmu pochopeniu toho, čo sa hovorí?

Hovoriaci bude vo veľkej miere hodnotiť vašu pozornosť a záujem ako poslucháča podľa reči tela. Ak sa nudíte, nedávate pozor alebo nesúhlasíte s tým, čo počujete, vaše telo vás môže zradiť.

Pokúste sa dávať pozitívne odkazy:

- Sedte uvoľnene.
- Udržiavajte pravidelný očný kontakt, no nesúťažte, kto sa dlhšie vydrží uprene dívať.
- Dajte vedieť hovoriacemu, že rozumiete – z času na čas prikyvujte, verbálne vyjadrite povzbudenie hmkaním alebo inak, ale zasa nie tak často, aby to hovoriaceho dráždilo či rušilo.
- Pokúste sa vyvarovať sa neverbálneho posudzovania – mračenia sa, kývania hlavou, náhleho nahýbania sa vopred hrozivým spôsobom, klopkania prstami.
- Vyhýbajte sa správaniu, ktoré signalizuje nepozornosť, ako napr. bezmyšlienkovité čmáranie, zívanie, odvracanie pohľadu od hovoriaceho, uprený pohľad na vaše ruky alebo na stôl, pozeranie na hodinky, alebo sedenie v nepríjemnom uhle vzhľadom k hovoriacemu.

Venovanie pozornosti týmto štyrom oblastiam aktívneho počúvania – podnietenie rozprávania, parafrázovanie, zdržanie sa posudzovania, fyzická pozornosť – zlepšia kvalitu vašich zručností počúvania a poskytnú iným pozitívnu správu o vás ako o človeku, ktorý počúva iných.

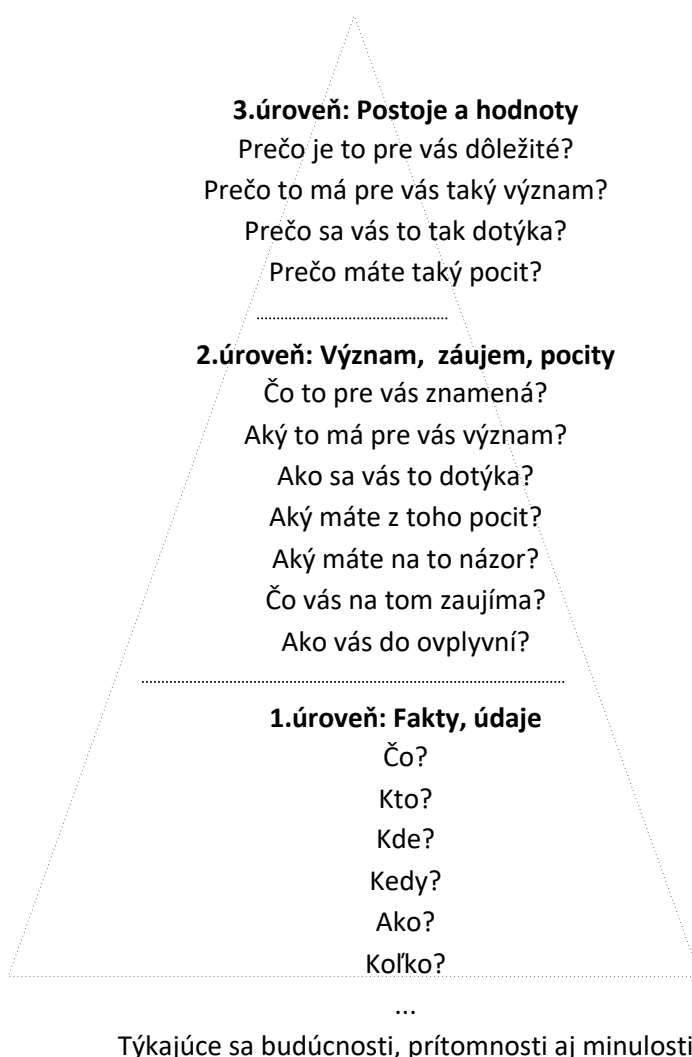
2.3. Riadenie rozhovoru prostredníctvom otázok

KTO RIADI ROZHovor?Ten, kto sa pýta. OTÁZKY.

Trojúrovňové kladenie otázok

Trojúrovňové kladenie otázok je založená na myšlienke, že keď niekto rozpráva, poskytuje informácie rôznej kvality. Obsah je niekedy veľmi orientovaný na fakty, niekedy vyjadruje osobné pocity alebo význam poskytovaných informácií pre danú osobu a niekedy obsah vyjadruje hodnoty alebo postoje hovoriaceho.

Keď hovoríte s partnerom (žiakom), je preto dôležité uvedomovať si rozdielne úrovne informácií, ktoré Vám partner (žiak) poskytuje. Len tak budete schopný určiť s akým typom osoby jednáte a ako sa partner (žiak) pozerá na situáciu, o ktorej hovoríte.



Pri kladení otázok sa vždy postupuje od 1. úrovne k vyšším. Zručnosť kladenia otázok predstavuje schopnosť položiť **správny typ otázky v správnom čase**. Ak dobre počúvate partnera (žiaka), budete schopný zachytiť tzv. „**znejúce slová**“ alebo „**body povolenia**“.

Toto sú práve tie kľúčové slová, na základe ktorých môžete položiť otázku z vyššej úrovne, resp. ktoré vás na to priam „vyzývajú“. Ak sa naučíte rozoznávať tieto kľúčové slová, potom bude kladenie otázok z 2. a 3. úrovne úplne prirodzené.

Pri stretnutí s partnerom (žiakom) nie je možné začať okamžite otázkou z 3. úrovne. Ako pravidlo by malo platiť, že 60% otázok bude z 1. úrovne, 30% z 2. úrovne a len 10% otázok bude z 3. úrovne. Ak sa však dostanete do 3. úrovne je dobré zostať tam dovtedy, pokiaľ partner (žiak) bude chcieť na tej úrovni hovoriť.

Aj keď partnerovi (žiakovi) nepoložíte otázku z vyššej úrovne, je veľmi dôležité aby ste si neustále v duchu kládli hlbšie otázky, t.j.

„Prečo je to pre žiaka dôležité?“
 „Čo tým myslíš?“

Neutrálne a cielené otázky

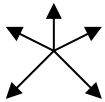
Pri kladení otázok je dôležité vedieť na čo sa pýtate, čo chcete otázkou zistiť. Ak kladieme príliš veľa všeobecných otázok, druhá strana môže reagovať negatívne a pri tom ani nič nezistíme.

Otvorené, neutrálne – **všeobecné** otázky sa používajú v úvode rozhovoru, na nadviazanie kontaktu...

Zatvorené, neutrálne – **uisťovacie** otázky sú vhodné pri overovaní, či ste správne porozumeli tomu, čo druhá strana vysela...

Otvorené, cielené - **zistovacie** otázky sa používajú na zisťovanie faktov a názorov... Tu je dôležité spomenúť, že zistovacie otázky vyjadrujú aj záujem o žiaka.

Zatvorené, cielené – **zhrňujúce** sa používajú na konci rozhovoru, na potvrdenie vzájomného porozumenia.

	OTVORENÉ	ZATVORENÉ
NEUTRÁLNE	<p><u>Všeobecné</u></p> <p>Ako si sa mal v škole?</p> 	<p><u>Uisťovacie</u></p> <p>Mal si sa dobre?</p>
CIELENÉ	<p><u>Zistovacie</u></p> <p>Čo ste preberali na poslednej hodine mechaniky?</p>	<p><u>Zhrňujúce</u></p> <p>Dohodli sme sa, že máš prebranú teóriu z 1. aj 2. modulu, 3. modul si doplníš sám a zajtra ráno sa k nemu stretneme?</p>

2.4. Ako účinne upozorniť žiaka prostredníctvom Ja správy

Sú situácie pri sprevádzaní žiaka, že musíme žiaka upozorniť, či už na nedodržavanie dohodnutých krokov, na porušovanie disciplíny, na nesplnenie úlohy a pod. Vtedy je najúčinnšie použiť komunikačnú techniku Ja správa, ktorá nám umožňuje pomenovať a dať najavo žiakovi náš pocit, umožňuje nám objektívne popísať správanie druhej osoby, umožňuje nám popísať, čo správanie žiaka spôsobuje (nielen mne) a následne navrhne riešenie.

Pomenovanie nášho pocitu, respektíve to, že mu ho povieme je prejavom aj záujmu o žiaka, vzhľadom na to, že vhodne popísaná a prejavená emócia je prejavom zrelosti inštruktora, ktorý svoje emócie vie riadiť a nie naopak, že emócie riadia jeho.

Pomenujeme pocit, prípadne stav	Popíšeme správanie druhej osoby	Popíšeme ako jeho správanie na nás pôsobí, alebo uvedieme logický dôvod	Navrhne riešenie
Mrzí ma.... Trápi ma.... Robí mi starosť... Som nahnevaný/á... Je mi nepríjemné... Cítim sa...	Keď sa... Keď si spravil/a... Keď robíš... Keď chodíš...	Pretože kvôli tomu... Pretože musím.... Lebo to spôsobuje.... Lebo sa stane...	Chcem, aby.... Chcel/a by som aby si... Bol/a by som rád keby... Navrhujem aby sme... Bolo by dobre, keby si...
Cítim sa...keď...pretože...a bol by som rád, keby si...			

Príklad:

Som nahnevaný, keď si včera aj predvčerom prišiel z prestávky o 10 minút neskôr, lebo to spôsobuje, že Ťa všetci musíme čakať a nemôžeme začať s naplánovanou prácou, čo znamená sklz vo výrobe o 2%. Ako by sa podľa Teba mala táto situácia riešiť, aby všetci nedoplácali na Tvoje neskoršie príchody z prestávky?

Téma č.3: AKO SPOLUPRACOVAŤ NA SPOLOČNEJ CESTE

3.1. Motivácia inštruktora a žiaka

Jedna z dôležitých rolí inštruktora je motivovať žiaka. Žiaka môže motivovať len ten, kto je sám motivovaný. Podľa Blancharda predpokladom motivácie sú rovnomerne naplnené tri potreby, rolu inštruktora je prostredníctvom individuálneho prístupu, rešpektovaním individuálnych motivačných faktorov pomáhať naplňovať tieto tri potreby:

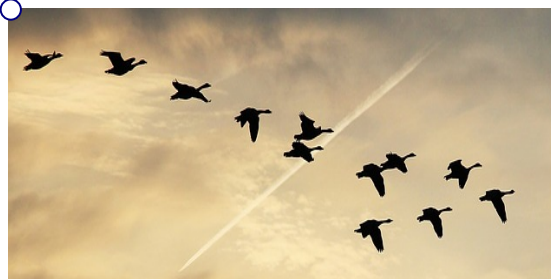
Zoženiem, urobím,
odpracujem,
prežijem,
užijem sa... ..OBŽIVA



Vymyslím svoj spôsob
ako, realizujem, bude
to účelné, ostatní to
ocenia...
SEBEREALIZÁCIA



Naozaj chceme byť spolu,
baví nás to, pomáhame si,
naplňujeme sa energiou,
inšpirujeme sa,
.....NADŠENIE...



3.2. Čo znamená SPREVÁDZAŤ žiaka?

Predpoklad dobrého sprevádzania:

Učebný plán, plány činnosti, ktoré sleduje aj žiak, základná dohoda o pravidlách vzájomnej spolupráce a dôsledné dodržiavanie alebo odvolávanie sa na dohodnuté pravidlá:

Sprevádzať znamená:

1. Vytvoriť so žiakom vzťah pochopením, že patrí do inej generácie a má iné vnímanie, potreby prístupu aj sprevádzania.
2. Rešpektovať, že žiak prežíva zmenu a môže na ňu rôzne reagovať. Rešpektovať neznamená súhlasiť.
3. Pred vyhodnotením výkonu žiaka, je dôležité pozorovať ho a klásť zisťovacie otázky.
4. Prejavovať správanie (modelovať), ktoré sám očakávam od žiaka.
5. Prejavovať trpezlivosť a dôveru voči žiakovi.
6. Žiaka pozitívne smerovať, "prezentovať" firmu a svoj pozitívny postoj k firme vo všetkom, čo robím.

Čo nerobiť?

4 zakázané N:

Neobviňovať

Nezahanbovať

Neposudzovať

Nemoralizovať



Ak sa mi nedarí pôsobiť na to, aby žiak postupne dozrieval, potrebujem sa zamyslieť nad svojím prístupom – pravdepodobne je neúčinný !

Téma č.4: AKO POSTUPOVAŤ PRI DOSAHOVANÍ ÚSPECHU ŽIAKA

4.1. Motivácia žiaka pre učenie

Každý žiak prichádza so svojimi potrebami, ktoré chce uspokojiť a ktoré ovplyvňujú jeho správanie. Zohľadnenie týchto potrieb môže významne pomôcť procesu učenia jednotlivcov. Inštruktor môže využiť hlavné motívy žiakov na zvýšenie učebného efektu tým, že spojí proces učenia s potrebami, záujmami a vnútornou energiou žiakov. Súčasne môže vonkajšími stimulmi napomôcť k tomu, aby bol proces učenia zaujímavý, pestrý a podnecujúci.

Pri využívaní motivácie pri učení je potrebné rozlišovať medzi vonkajšou a vnútornou motiváciou.

Vnútorná motivácia

sú vnútorné sily, ktoré poháňajú človeka k aktivite istého druhu (vnútorná hnacia sila - vnútorný **tlak**). Úlohou inštruktora je podnecovať a budovať na tejto vnútornej potrebe mladého človeka.

Vonkajšia motivácia

je spojená s podnetmi, prichádzajúcimi z okolia človeka (vonkajší **ťah**). Faktory, ktoré ovplyvnia vonkajšiu motiváciu žiakov:

- inštruktorov štýl učenia
- učebné prostredie
- učebné metódy
- individuálna a alebo skupinová podpora
- ocenenie alebo pochvala
- uznanie

Vonkajšie motivačné prostriedky môžu učenie výrazne podporiť.

Tri základné motívy -podľa teórie Davida McClellanda sú:

1. potreba dosahovania úspechu
2. potreba príslušnosti a lásky / blízkosti
3. potreba vplyvu

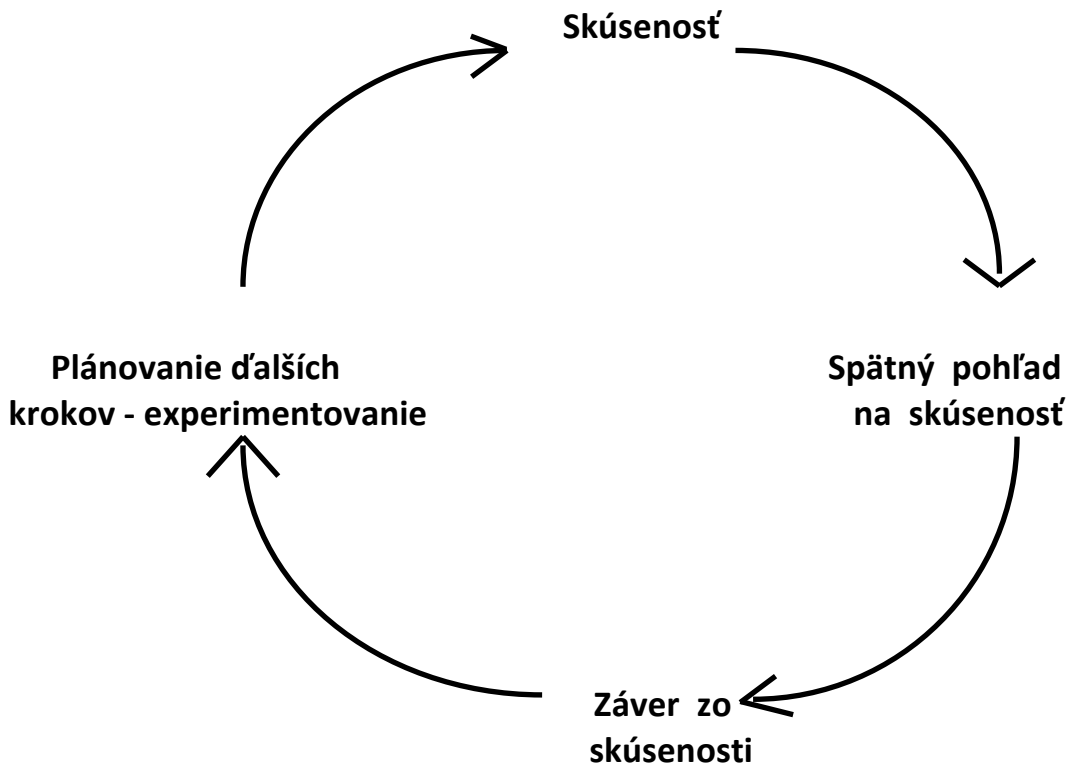
Ľudia sa líšia intenzitou jednotlivých motívov.

1. Potreba úspechu je potreba merateľných osobných výsledkov, byť lepší ako tí druhí, prekonať seba, snaha o jedinečný prínos, výnimočný alebo inovatívny príspevok, mať alebo vidieť dlhodobější cieľ.
2. Potreba blízkosti a spolupatričnosti je potreba niekam patriť a tešiť sa zo vzájomného priateľstva a pozitívnych vzťahov, byť súčasťou tímu, spolupatričnosť s ľuďmi na pracovisku.
3. Potreba vplyvu alebo moci je potreba ovplyvniť cieľ, získať pozíciu alebo uznanie, môcť ovplyvniť veci alebo situácie, mať určitú kontrolu - môcť ovplyvniť správanie ľudí alebo pracovné podmienky.

4.2. Štýly učenia

Pre žiaka je v danom vývinovom období dôležité, aby sa stával viac a viac samým sebou (vytváral si svoju identitu) a aby robil rozhodnutia, ktoré sú stabilnejšie - rozhodnutia, ktorým bude „verný“. Jedným z nástrojov pomoci vytvárania identity žiaka pri učení a získavaní nových kompetencií je zohľadnenie rôznych štýlov učenia.

Americký psychológ, David Kolb, vytvoril model poznávania založený na skúsenosti. Tento model je široko využívaný školiteľmi, inštruktormi, lebo pri vzdelávaní zohľadňuje skúsenosť. Nasledujúci graf zobrazuje tzv. cyklus učenia:



Zámerom cyklu poznávania/učenia je ukázať, že poznávanie nových tém alebo postupov môžeme začať z rôznych pozícií. Ktorú si zvolíme, závisí čiastočne od štýlu poznávania/učenia, ktorému dávame prednosť.

Jeden praktický príklad. Predstavte si, že ste práve dostali na používanie nový balík počítačového softwaru, alebo novú časť vybavenia.

Akým spôsobom začnete zisťovať, ako sa používa?

1. Rozbalíte to a vyskúšate to? - konkrétna skúsenosť.
2. Vyskúšate to, ale potom prestanete a pokúsite sa vypracovať pravidlá, aby to fungovalo takým spôsobom, ako chcete vy? - reflektívne (odrazové) pozorovanie.
3. Začnete s čítaním príručky a získaním teoretických poznatkov o softwarovom balíku alebo vybavení ešte pred tým, ako to vyskúšate? - abstraktné poňatie, abstraktné predstavovanie.
4. Prečítate si časť o základnom používaní, využijete predchádzajúcu skúsenosť s týmto balíkom alebo podobnými softwarovými balíkmi a potom si naplánujete praktický program, aby ste zistili, či to funguje takým spôsobom, ako ste očakávali? - aktívne experimentovanie.

Hoci každý žiak má svoj vlastný uprednostňovaný východiskový bod v cykle, inštruktor má pracovať v celom cykle (umožniť žiakovi niečo urobiť, teoreticky vysvetliť obsah, dať čas na premýšľanie a nechať žiaka prakticky si niečo vyskúšať) aj viackrát, ako iba raz, zopakovať celý cyklus, aby si žiak skutočne osvojil nové poznanie.

AKTIVISTA	REFLEKTOR
<p>Silné stránky:</p> <ul style="list-style-type: none"> - rád rozbieha veci - rád sa vystavuje novým veciam - na iných reaguje extrovertne - reaguje flexibilne a otvorene - prijíma zmenu a vie v nej existovať <p>Nevýhody štýlu:</p> <ul style="list-style-type: none"> - tendencia najskôr konať a učiť sa z vlastnej skúsenosti - podstúpi aj zbytočné riziko - má tendenciu robiť veľa vecí naraz - pracuje bez dostatočnej prípravy - nudí ho nečinnosť, usporadúvanie, upevňovanie je potrebné ho znova a znova upozorňovať na zásady bezpečnosti 	<p>Silné stránky:</p> <ul style="list-style-type: none"> - pozorne sleduje výklad /prezentáciu a premýšľa pracuje dôkladne a metodicky a platí pre neho 2x meraj, raz rež - rád sa učí postupne – bod po bode - potrebuje doplnkové materiály <p>Nevýhody štýlu:</p> <ul style="list-style-type: none"> - nerád sa vystavuje riziku niečo prvý začínať, vadí mu byť v popredí, v „svetle reflektorov“ - dlho mu trvá rozhodnúť sa - nazbiera toľko informácií a doplnkových materiálov, až sa v nich niekedy môže stratiť - má tendenciu neriskovať a byť príliš opatrný môže byť menej asertívny, nepresadzuje sa, je skôr v úzadí
TEORETIK	PRAGMATIK
<p>Silné stránky:</p> <ul style="list-style-type: none"> - myslí logicky, rád pracuje s číslami - bavia ho merania, analýzy a abstraktná matematická logika - prevažuje racionalita a objektivita - hľadá potrebné informácie (fakty) až kým si nevytvorí logickú štruktúru - prejavuje disciplinovaný prístup <p>Nevýhody štýlu:</p> <ul style="list-style-type: none"> - neznáša chaos, neporiadok a neusporiadanosť - nemusí vedieť tolerovať subjektívne a emočno-intuitívne rozhodnutia, v takých situáciách sa môže „zaseknúť“ - má tendenciu vidieť detaily a tie spájať, niekedy mu môže uniknúť kontext alebo „veľký obraz“ - nevýhodou môže byť aj zložitnosť myslenia a vyjadrovania 	<p>Silné stránky:</p> <ul style="list-style-type: none"> - správa sa prakticky a realisticky - je rýchly v rozhodovaní - rýchlo pochopí ako niečo funguje - ak sa s niečím podobným stretol, prenáša predchádzajúce skúsenosti na nové situácie - podnikateľsky založený – ide priamo na vec <p>Nevýhody štýlu:</p> <ul style="list-style-type: none"> - nevie sa učiť alebo sa horšie učí teoretizovaním - necíti sa dobre pri dlhých diskusiách bez výsledku - má tendenciu odmietať všetko, čo nemá zjavné použitie - viac sa orientuje na úlohy ako na ľudí - pri praktickom skúšaní môže niečo aj pokaziť

4.3. Postup pri zaúčani žiaka

4.3.1 Formulácia cieľov učenia orientovaných na výkon

Všetky ciele obsahujú tieto tri základné zložky:

1. Výrok, týkajúci sa výkonu, ktorý musí žiak zrealizovať.
2. Výrok, popisujúci minimálnu prijateľnú úroveň (štandard / normu) výkonu, ktorú musí žiak dosiahnuť.

Presný výrok o **výkone**, ktorý bude žiak vedieť realizovať na konci tréningu alebo učebnej jednotky. Umožňuje, aby boli počas tréningu poskytované správne informácie a inštrukcie.

Presné vyjadrenie prijateľných **noriem** výkonu nám umožňuje presne skontrolovať, či účastník tréningu dosiahol tréningové alebo učebné ciele. Rovnako dôležité je aj to, že človek vie, čo sa od neho očakáva.

Dôležité je, že **všetky** ciele musia obsahovať popis výkonu a tam, kde je to potrebné a praktické, aj podmienky a normy výkonu. Dôvodom je, že niekedy by ste museli vyjadrovať zrejme veci a hrozilo by vám nebezpečie puntičkárstva, inokedy zase môže byť z praktického pohľadu ťažké určiť presné podmienky a normy.

Príklady výkonových cieľov učenia:

- Žiak bude vedieť **napísať** obchodný list podľa stanovených princípov.
- Žiak bude vedieť **uviesť** jednotlivé kroky 7-bodového plánu riešenia problémov.
- Žiak bude vedieť **opísať** jednotlivé časti motora a **vysvetliť** ich funkcie.
- Žiak bude vedieť **určiť** neopraviteľné časti automatickej prevodovky.
- Žiak bude vedieť **vyrátať** celkovú sumu dane z príjmu, ktorú treba zaplatiť z príjmov, podliehajúcich rôznym daniam a odvodom do fondov.
- Žiak bude vedieť **stanoviť** bezpečnostné smernice pre oddelenie.
- Žiak bude vedieť **viest** motorové vozidlo.
- Žiak bude vedieť **prevádzkovať** „fotokopírku“.
- Žiak bude vedieť **vyvrtať** diery do dreva, kovu a betónu presne podľa zadaných parametrov.
- Žiak bude **demonštrovať** správne postupy, ako vydávať peniaze...
- Žiak bude vedieť **zahasit** požiar, spôsobený elektrinou.

Všetky slovesá, vyznačené hrubým písmom jasne určujú činnosti, ktoré sa od účastníka tréningu vyžadujú. Výkonovú časť cieľa treba písať práve takýmto spôsobom. Rozhodne sa **musíte** vyhnúť výrokom, ktoré možno interpretovať viac ako jedným spôsobom. Napríklad:

- Žiaci budú **rozumieť** cieľom. (Čo to znamená „rozumieť“? Budeme chcieť, aby účastníci vysvetlili, čo to ciele sú, alebo len vymenovali ich časti, alebo ich musia vedieť aj napísať?)
- Žiak získa **pracovné poznanie** o kopírovacom zariadení. (Čo to znamená „pracovné poznanie“?)
- Žiak **ocení** potrebu bezpečnosti. (Čo sa myslí pod slovom „oceniť“? Mnoho ľudí dokáže oceniť potrebu pripútať sa bezpečnostnými pásmi v aute, zároveň to však nikdy nerobí.)
- Žiak **bude poznať** teóriu elektroniky. (Aké sú hranice „poznania“?)

Pomocné slovesá pri stanovovaní cieľov učenia:

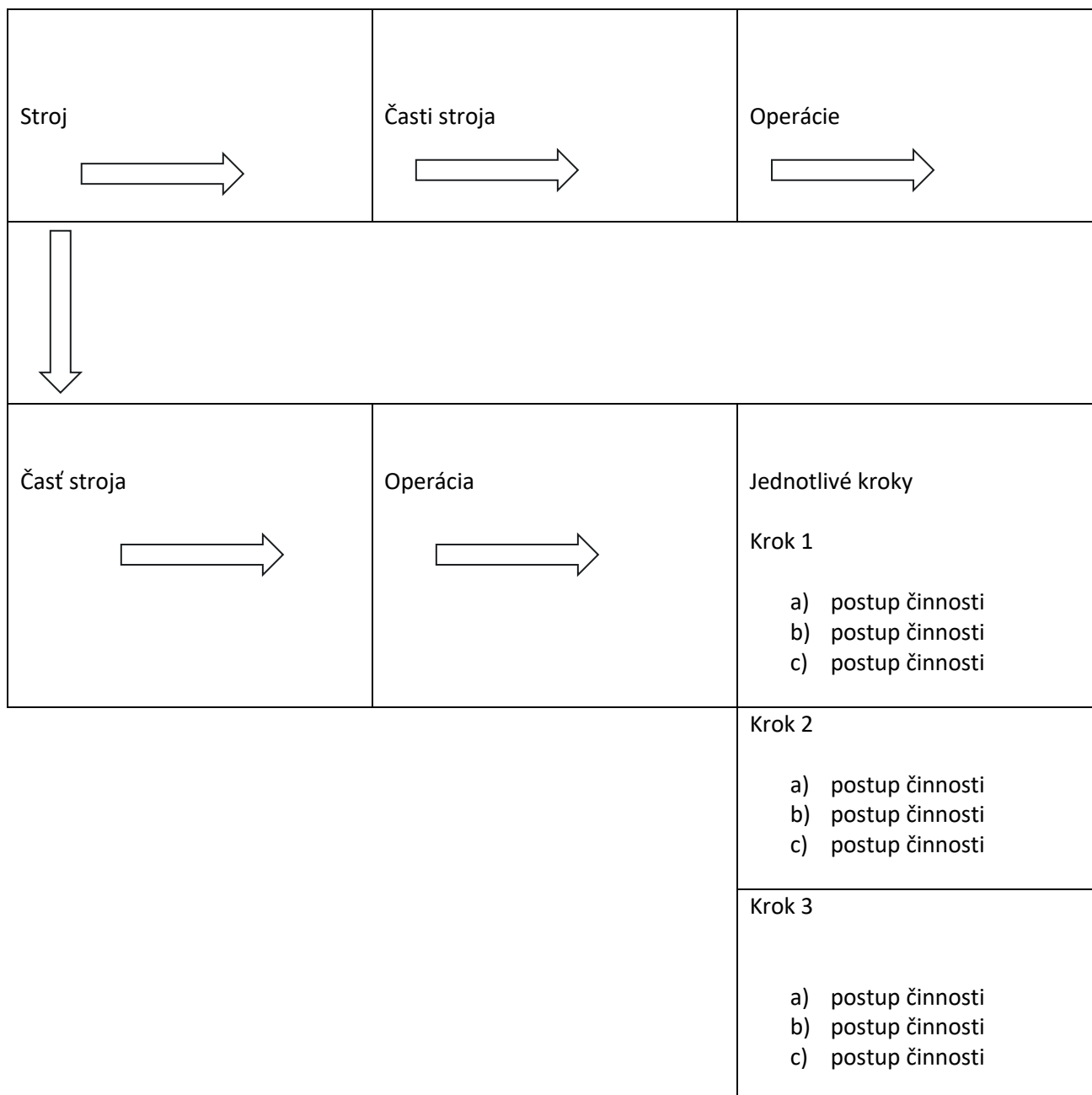
- pomenuj
- popíš
- povedz
- prirad'
- označ
- nájdí, (umiestni)
- diskutuj
- vysvetli
- povedz podstatu
- objasni hlavné body
- povedz prečo, ako
- preskúmaj
- použi
- aplikuj
- ukáž, ako...
- zahraj
- predved'
- demonštruj
- nakresli schému
- riad' činnosť
- rozlíš
- odlíš
- pýtaj sa na správnosť
- usporiadaj
- porovnaj
- rieš
- diskutuj
- kritizuj
- rozhodni
- odporúčaj
- zmeraj
- predpovedaj
- odhadni
- selektuj
- vytvor
- zostav
- navrhni
- usporiadaj, klasifikuj
- priprav
- zostav
- formuluj
- vynájdi
- vylepši
- zaznač
- urob zoznam
- povedz
- oznám
- podaj správu
- definuj
- vyjasni
- opíš
- identifikuj
- umiestni
- vyjadri
- charakterizuj
- uveď príklad
- zdôvodni
- usporiadaj
- opíš
- aplikuj
- urob (harmonogram, rozhovor)
- porovnaj
- navrhni
- hľadaj odpoveď
- experimentuj
- urob graf, zoznam
- zostav
- vyjadri
- diferencuj, rozlíš
- vysvetli príčinnú súvislosť medzi x..a..y..
- urči poradie
- sumarizuj
- dokáž
- posúď
- ohodnoť
- vyber
- daj dohromady
- urob projekt
- navrhni konštrukciu
- zorganizuj
- naplánuj
- kombinuj
- predpovedaj
- plánuj
- zmeň

4.3.2 Štruktúrovanie obsahu učenia

Ako inštruktor vždy dodržujte pri zaúčaní žiaka **didaktický postup**, čo znamená prechádzajte postupne od celku (kontextu) k jednotlivým častiam a až potom k jednotlivým operáciám (činnostiam), ktoré majú jednotlivé kroky a postupy činností.

Pre žiaka je dôležité porozumieť najskôr celku, súvislostiam. Následne môže porozumieť jednotlivým častiam a jednotlivým operáciám.

Príklad:



4.3.3 Ukážka postupu činnosti – oporné body

Žiakovi pri zaúčaní poskytnite hlavné kľúčové body:

- Vysvetlite celú prácu, pričom zdôraznite aj oporné body, kde sa skrýva nebezpečenstvo, alebo body, ktoré majú veľký vplyv na výslednú kvalitu práce.
- Treba zdôrazniť všetko, čo môže uľahčiť proces osvojenia si zručností, alebo zabrániť nehodám a zlyháním.
- Každá, aj tá najjednoduchšia činnosť má svoje kľúčové momenty.
- Na žiadne detaily nesmiete zabudnúť, lebo by mohli ohroziť kvalitu práce a následne kvalitu výrobku a imidžu firmy.

Príklad:

Elektrický kábel dvojvodičový

Krok 1: Bezpečnostný uzol

<i>Dôležité fázy postupu činnosti</i>	<i>Oporné body</i>
Rozdeľte a vyhladte vodiče	<i>približne 15 cm</i>
Urobte okruh doprava	<i>nad káblom</i>
Urobte okruh doprava	<i>pod káblom</i>
Vovedte koniec na ľavej strane do okruhu na tej istej strane	<i>zozadu dopredu</i>
Vovedte koniec na pravej strane do okruhu na tej istej strane	<i>spredu dozadu</i>
Upevnite uzol	<i>zarovnajte konce</i>
Pomáhajte si ľavou rukou, nechajte prečnievať konce	<i>približne 3 cm</i>

4.3.4 Vyhodnotenie učenia / výkonu žiaka

Vyhodnotenie výkonu sa týka *schopnosti* žiaka niečo urobiť, nie *prostriedkov*, pomocou ktorých sa to učí.

Možno ho uskutočniť počas zaúčania alebo po jeho skončení, z tohto hľadiska rozlišujeme dva typy vyhodnotenia:

- **Spätná väzba na podporu učenia a správanie**, ktorá sa uskutočňuje počas zaúčania a dávame ju na učenie aj na správanie
- **Vyhodnotenie učenia** sa realizuje po skončení jednotlivých etáp zaúčania alebo po dosiahnutí učebných cieľov stanovených na začiatku zaúčania

- **SPÄTNÁ VÄZBA NA PODPORU UČENIA A SPRÁVANIE**

Dobrá spätná väzba je:	
Okamžitá	Poskytnutie spätnej väzby niekoľko dní po ukončení úlohy môže byť príliš neskoro. Aby bola efektívna, musíme ju poskytovať často, detailne a počas procesu učenia.
Primeraná	Spätná väzba, ktorú dávame našim žiakom musí byť primeraná ich schopnostiam, zrelosti a veku a musia ju plne chápať.
Konstruktívna a povzbudzujúca	Spätná väzba by pre študentov nemala byť zničujúca. Našou zodpovednosťou ako učiteľov je kultivovať a tvarovať našich žiakov pre úspešný život a prácu. Cieľom je dať spätnú väzbu ktorá ich podporí v učení, tak, aby chceli pokračovať.
Zameraná na učenie	Každá spätná väzba, ktorú dáme, musí byť zameraná na správanie/konanie a vzťahovať sa ku konkrétnym učebným cieľom, ktoré má žiak dosiahnuť.
Umožňujúca využitie	Na základe spätnej väzby by mali mať žiaci možnosť konať, využiť to, čo sme ich chceli naučiť.

Spätná väzba na podporu učenia - formatívna spätná väzba

- je zabudovaná do zaúčania, stáva sa integrálnou súčasťou učebného procesu,
- netreba ju vnímať ako „hodnotenie“, nemala by vzbudzovať pocit, že žiaci sú testovaní,
- poskytuje spätnú väzbu účastníkovi, aj inštruktorovi v každej činnosti zaúčania (informácie o výkone),
- je časťou zážitkového cyklu, („Podarilo sa ti..., lebo si si uvedomil si, zachoval si... „),
- mala by byť prostriedkom k zlepšeniu výkonu,
- výsledky by mali slúžiť na povzbudenie účastníka a na prispôsobenie učebného procesu.

Dôležité: Sledovať neustále prácu žiaka a prichytiť ho, keď sa mu niečo darí!

Príklad formatívnej spätnej väzby:

Stav teraz (čo žiak/žiačka robí)	Proces dosahovania / postup	Návrh
V prvej časti si postupoval správne, v druhej časti si nevytvoril kategórie,	budeš mať príliš veľa údajov na spracovanie,	čo keby si vytvoril v druhej časti kategórie?

Spätná väzba na správanie

Spätná väzba na správanie môže byť :

- s vyjadrením dôsledkov správania

Príklad: Keď si sa rozhodol pracovať samostatne, nevšimol si si, že inštruktor vysvetľuje iný postup, ak to urobíš nabudúce, nebudeš vedieť správny postup a nebudeš mať správny výsledok.

- s ocenením

Príklad: Je super, že si pomohol spolužiakovi poupratovať pracovisko, spolužiak pochopil, že bez toho nejde pracovať.

- situačná

Príklad: Máš veľa vecí na pracovnom stole, budú Ti veľmi zavádzať pri triedení materiálu.

- **VYHODNOTENIE UČENIA – SUMATÍVNE VYHODNOTENIE**

Sumatívne vyhodnotenie nastupuje, keď zaúčanie (určitého celku) skončilo. Použitie sumatívneho vyhodnotenia nás stavia pred značné výzvy. Napríklad: stanoviť vhodné výkonnostné štandardy, stanoviť prostriedky (kritériá), ktoré efektívne posúdia, že štandardy boli dosiahnuté.

Sumatívne vyhodnotenie sa najviac používa v školstve a často vedie k veľkému percentu ľudí, ktoré neuspjú (ak využíva len jednu metódu – písomné testovanie). Zaúčanie si však nemôže dovoliť žiadne zlyhanie. Úlohou inštruktora je navrhnúť taký spôsob, ktorý povedie k zvládnutiu výkonu. Ak inštruktor nedokázal naučiť kompetencie žiakov na uspokojivú úroveň, znamená to, že pri napĺňaní žiakových potrieb zlyhal. Formatívna spätná väzba je účinný priebežný nástroj, aby sa tak nestalo. Pri samotnom sumatívnom vyhodnotení žiaka sa najčastejšie používajú metódy:

- Pozorovania pri výkone činnosti
- Písomné testy – pragmaticky formulované
- Opis činnosti na učebných pomôckach (grafy, výkresy, schémy a pod.)
- Opis činnosti pomocou videa a iných AUV pomôcok (ppt prezentácie, počítačová simulácie a pod.)

„Ak sa žiak nič nenaučil, inštruktor nič nenatrénoval.“

Ak chýba spätná väzba a vyhodnotenie (hlavne počas zaúčania):

- žiaci nevedia, či dosiahli žiadúce výstupy,
- inštruktori prichádzajú o spätnú väzbu, ktorá by pomohla zlepšiť kvalitu zaúčania,
- nie je vidieť nadväznosť medzi zaúčaním a výkonom.

4.3.5 Zhrnutie jednotlivých krokov pri zaúčaní žiaka

BUDOVANIE VZŤAHU SO ŽIAKOM

- prejavenie záujmu o žiaka, porozumenie a naladenie sa na rovnakú dĺžku
- zistenie očakávaní žiaka



4 KROKY INŠTRUKTORA NA PRACOVISKU:

1. VYSVETLENIE

- vysvetlenie toho, čo sa bude robiť, to znamená vysvetlenie učebného cieľa
- zistenie úrovne učiaceho prostredníctvom zisťovacích otázok
- vysvetlenie celku, až potom jednotlivých častí - dodržiavanie didaktického postupu
- vysvetlenie kúsok po kúsok
- vysvetlenie zásady BOZP v súvislosti s výkonom na pracovisku

2. PREDVEDENIE

- postupné vysvetľovanie a predvádzanie jednotlivých krokov
- rozdelenie obsahu jednotlivých krokov na jednotlivé nadväzujúce postupy činnosti
- vysvetlenie a ukázanie oporných bodov ku každému kroku
- prejavenie trpezlivosti a porozumenia

3. PRECVIČENIE

- pozorovanie práce žiaka, pozorovanie správnosti vykonávaného postupu činnosti
- vysvetľovanie oporných bodov a postupov žiakom, kladenie otázok žiakovi na dôvody vykonávania činnosti daným spôsobom
- poskytovanie formatívnej spätnej väzby (povzbudenie, ocenenie)
- opakovanie procesu do požadovanej kvality
- poskytnutie možnosti obrátiť sa na vás alebo na iného inštruktora v prípade potreby
- precvičovanie nie v ostrej prevádzke

4. VYHODNOTENIE

- poskytovanie spätnej väzby na výkon
- vyhodnotenie zaúčania / sumatívne vyhodnotenie učebných cieľov



REFLEXIA

Pomocou reflexie inštruktori umožňujú žiakom odpovedať na 3 kľúčové otázky pre seba-rozvoj a profesijnú orientáciu:

1. *Čo dokážem/viem robiť?*
2. *Čo ešte zatiaľ nedokážem/neviem robiť?*
3. *Ako sa môžem zlepšiť?*

ZOZNAM POUŽITEJ LITERATÚRY

1. Turek, I.: Didaktika. Bratislava, Wolters Kluwer 2014, 620 s.
2. Petlák, E.- Fenyvesiová, L.: Interakcia vo vyučovaní. Bratislava, Iris 2009, 137 s.
3. Birkenbihlová, V.F.: Umenie komunikácie. Bratislava, Aktuell 1999, 319 s.
4. Riskin, L.L.-Arnold, T.-Keating, J.M.: Mediace aneb Jak řešit konflikty. Praha, Brouček 1997, 126 s.
5. Kaliská, L.: Konceptia učebných štýlov so zameraním na teóriu D.A.Kolba. Banská Bystrica : Univerzita Mateja Bela, Pedagogická fakulta, 2009. - 96 s.
6. Bělohávek, F.: Osobní kariéra. Praha, Grada 1994, 112 s.
7. Goleman, D.: Emoční inteligence. Praha, Columbus 1997, 348 s.
8. Koníčková, J.: Aká je generácia Z? [cit.2016-02-08]. Dostupné na:
<https://eduworld.sk/cd/jaroslava-konickova/325/aka-je-generacia-z>
9. Koníčková, J.: Aká je generácia Y? [cit.2016-02-08]. Dostupné na:
<https://eduworld.sk/cd/jaroslava-konickova/2988/aka-je-generacia-y>
10. Koníčková, J.: Aká je generácia X? [cit.2016-02-08]. Dostupné na:
<https://eduworld.sk/cd/jaroslava-konickova/3086/aka-je-generacia-x>
11. Dubnička, J.: Riadenie ľudí v procese zmeny. [cit.2016-02-08]. Dostupné na:
<http://www.coach4you.sk/blog/104/riadenie-ludi-v-procese-zmeny/>
12. Metodická príručka pre inštruktorov. Bratislava, Štátny inštitút odborného vzdelávania 2015, 99 s.