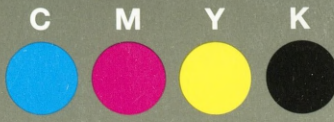


Grey Scale #13



A 1 2 3 4 5 6 M 8 9 10 11 12 13 14 15 B 17 18 19



91

Prof. dr Tadeusz TOMASZEWSKI

Z ZAGADNIEN RECEPCJI WYKŁADU SZKOLENIOWEGO

Biblioteka Główna  
Akademii Obrony Narodowej  
S/467

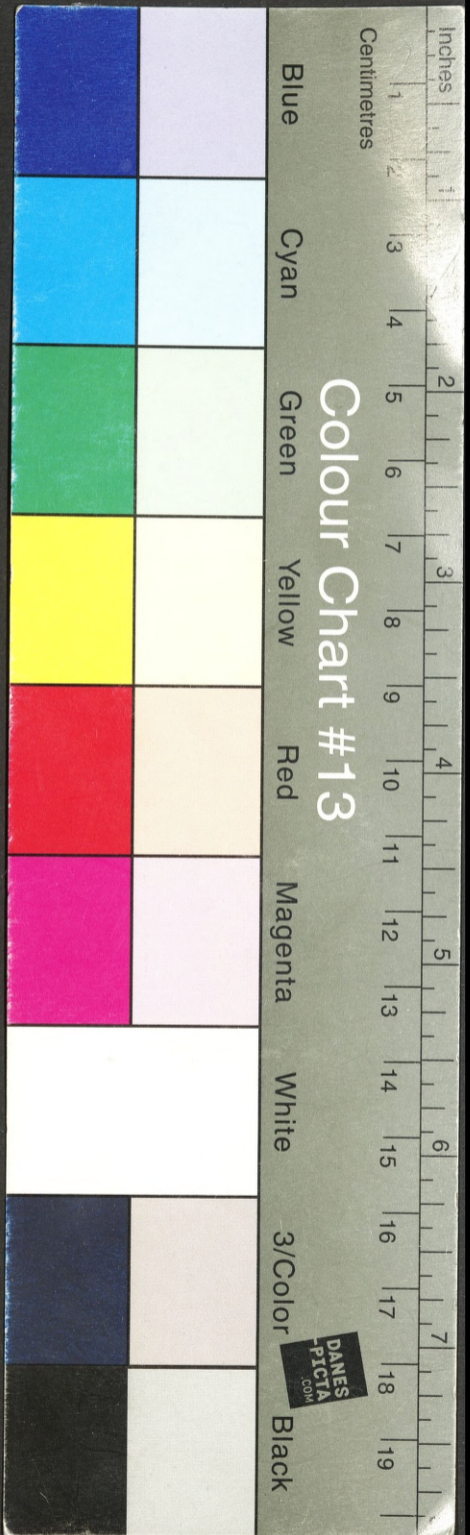


05-000468-001-0



12867

1963 n. wydanie



91

Prof. dr Tadeusz TOMASZEWSKI

Z ZAGADNIENŃ RECEPCJI WYKŁADU SZKOLENIOWEGO

Biblioteka Główna  
Akademii Obrony Narodowej

S/467



05-000468-001-0



12867

1963 w. wydanie

Tadeusz TOMASZEWSKI

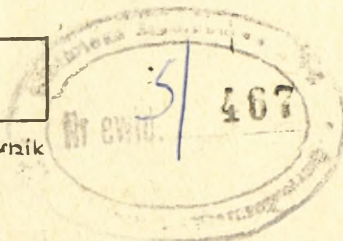
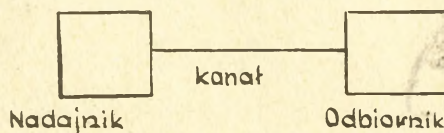
Z ZAGADNIEN RECEPCJI WYKŁADU SZKOLENIOWEGO

I.

Nauczanie jako proces komunikacji.

Wielu wykładowców żywi złudzenie, że to co oni mówią w czasie zajęć szkoleniowych jest przyjmowane przez słuchaczy dokładnie tak jak zostało powiedziane, a nawet jak zostało pomyslane. W czasie egzaminów dziwią się potem niejednokrotnie, że słuchacze "przekręcają" ich myśli czasem w zaskakujący sposób. Przypisują to najczęściej złemu przygotowaniu się słuchaczy. Tymczasem deformacja materiału szkoleniowego następuje często nie tylko w trakcie późniejszego uczenia ale już w trakcie słuchania wykładu. Aby się o tym przekonać, wystarczy przejrzeć choćby pobieżnie notatki słuchaczy czynione w trakcie wykładu. Wykładowca, który to uczyni może być przerażony rozbieżnością jaka zachodzi między tym, co on sam chciał słuchaczom przekazać a tym, co zapisali oni sobie w notatkach. Podobne wrażenie jednak ma często wykładowca, który czyta stenogram własnego wykładu albo przesłuchuje taśmę magnetofonową z jego zapisem. I w tym wypadku stwierdza on niejednokrotnie znaczną różnicę między tym, co chciał powiedzieć a nawet co sądził, że powiedział a tym co naprawdę zostało przez niego powiedziane.

Należy przyjąć w każdym procesie dydaktycznym jako jeden z faktów podstawowych, rozbieżność między treścią "nadaną" a treścią "odebraną". Wszelki proces dydaktyczny, zarówno uczenie się jak i nauczanie, może być traktowany jako "proces komunikacyjny", który polega na przekazywaniu informacji od "nadajnika" do "odbiornika", Schemat takiego procesu jest prosty i da się przedstawić w sposób następujący:



Otoż w procesie nauczania można traktować nauczyciela jako "nadajnik" wysyłający informacje, ucznia zaś jako "odbiornik", który informacje te przyjmuje. Podobnie w procesie uczenia się samodzielnego jako "nadajnik" może być traktowana książka, którą uczeń studiuje przejmując zawartą w niej treść.

Każdy "układ informacyjny" obciążony jest pewną ilością źródeł błędu, które powodują wspomnianą różnicę między treścią informacji "nadanych" przez nadajnik i przyjętych przez odbiornik. Takie źródła błędu istnieją również w każdym systemie dydaktycznym. Jednym z głównych zadań metodyki i nauczania i samokształcenia się jest wykrycie istniejących źródeł błędu i osłabienie ich działania, tak aby różnicę między treścią nadaną i treścią odebraną zmniejszyć do minimum. Omówimy krótko najważniejsze źródła błędu działające w procesie przekazywania wiadomości uczniom /słuchaczom/ przez nauczyciela /wykładowcę/.

## II

Forma wiadomości. Każda treść może być nadana tylko w określonej formie. Wiadomości przekazywane w jakimkolwiek systemie komunikacyjnym muszą zostać "zakodowane", mogą być przekazane tylko za pomocą jakichś materialnych sygnałów. Na przykład w systemie telegraficznego przekazywania wiadomości informacje przekazuje się za pomocą kombinacji kresek i kropek; w systemie sygnalizacji optycznej za pomocą kombinacji układu rąk czy chorągiewek. Najbardziej rozwiniętym systemem sygnałów przekazujących wiadomości jest mowa ludzka.

W czasie wykładu podstawową formą przekazywania informacji jest właśnie mowa. Treść wykładu jest ujęta w słowach. Już tu jednak tkwi bardzo poważne źródło błędu przy przekazywaniu uczniowi wiadomości. Bardzo często zachodzi znaczna różnica między tym, co wykładowca chciał powiedzieć a tym, co powiedział rzeczywiście. Myśl kształtuje się w trakcie jej formułowania w słowach i często ulega deformacji w sformułowaniu. Pospolite nieporozumienia ujawniające się w każdej niemal dyskusji świadczą wyraźnie o tym, że ludzie mówią często nie to, co chcieli powiedzieć i muszą potem prostować własne sformułowania. Istnieje olbrzymi problem metodyczny formułowania myśli w sposób jasny i dokładny, tak aby sformułowanie językowe odpowiadało naprawdę temu, co się chce powiedzieć.

Działanie "nadajnika" w systemie komunikacyjnym musi być oczywiście dostosowane do działania "odbiornika". Wiadomości muszą być nadawane za pomocą takiego "kodu" na jaki nastawiony jest odbiornik. Za pomocą telefonu można nadawać wiadomości tylko głosem, ponieważ mikrofon w odbiorniku zdolny jest odbierać tylko drgania akustyczne, sygnały radiowe nawet najbardziej precyzyjne mogą być odebrane tylko przez odbiornik wrażliwy na fale elektromagnetyczne o określonej częstotliwości.

To samo odnosi się również do wykładu. Język w jakim wykładowca formułuje wiadomości, które pragnie przekazać, musi być taki, w jakim słuchacze zdolni są wiadomości te odebrać. Na przykład posługiwanie się językiem bardzo "naukowym", pełnym abstrakcyjnych terminów, albo też językiem bardzo technicznym, który nawet dobrze precyzyjnie ujmuje treść wykładu, może być zupełnie nieskuteczne wobec słuchaczy nieobeznanych z taką terminologią. Sposób formułowania wiadomości musi być dostosowany do możliwości odbioru słuchaczy. Chodzi tu nie tylko o samą terminologię ale także o przejrzystość konstrukcji wykładu.

Wiadomości mogą być jednak przekazywane nie tylko w formie werbalnej. Forma ta jest podstawowa ale nie jedyna. Wiadomości mogą być przekazywane również w formie wizualnej, w postaci ilustracji, wykresów a także filmów i telewizji. Jeśli idzie o różnego rodzaju sprawności, kiedy przedmiotem nauczania są czynności, które uczeń ma opanować /umiejętności sportowe, wojskowe, produkcyjne/, to obok formy werbalnej duże znaczenie ma pokaz, jako forma przekazywania informacji. Istnieje ważny problem metodyczny łączenia wszystkich tych form ujmowania i przekazywania uczniowi wiadomości i umiejętności. Na ogół panuje przekonanie, że łączenie różnych form /np. pokazu z wyjaśnieniami słownymi/ daje lepsze wyniki niż stosowanie tylko jednej formy /werbalnej lub wizualnej/.

Forma w jakiej ujmowane są wiadomości może być rozwinięta lub <sup>czy</sup> mniej bardziej skrótowa. Wykładowca, który przemawia do audytorium, które zna zagadnienie, mówi skrótami, które słuchacze jego łatwo rozumieją. Gdyby wyjaśniał każdą sprawę, która dla słuchaczy jest jasna, byłby nudny i nie powiedziałby nic nowego. Im mniej przygotowane jest audytorium

tym bardziej wykład musi być rozwinięty i mniej skrótowy.  
Dostosowanie pod tym względem formy wykładu do poziomu przygotowania słuchaczy jest jednym z trudniejszych zadań wykładowcy.

### III.

Warunki w jakich wykład się odbywa. W systemach komunikacyjnych sygnały nadawane przez nadajnik przewodzone są do odbiornika przez określony "kanał" przewodzący. W telefonie jest to przewód łączący obu rozmówców. Przy sygnalizacji akustycznej czy optycznej, jest to środowisko przewodzące odpowiednie fale. Kiedy wykładowca mówi do słuchaczy, jego głos przenoszący treść wiedzy czy też jego gesty, którymi demonstruje on treść wykładu na rysunkach czy modelach, docierają również do słuchaczy poprzez określone środowisko: mówimy, że wykład odbywa się w lepszych lub gorszych warunkach. Warunki te mogą mieć szereg cech, które ułatwiają lub utrudniają recepcję wykładu, a nawet mogą powodować niepożądane deformacje.

Należą tu przede wszystkim fizyczne warunki widzialności i słyszalności. W sali o złej akustyce słuchacze źle słyszą, a w sali źle oświetlonej źle widzą. Wskutek tego słuchanie wykładu wymaga z ich strony zwiększonego wysiłku a często bywa nieskuteczne. Jest rzeczą bardzo ważną, aby słuchacz nie tylko słyszał głos wykładowcy ale również aby go widział. Mimika wykładowcy, jego gesty a także ruchy artykulacyjne mowy ułatwiają bardzo odbiór wykładu mówionego. Słuchacz zasłonięty kolumną na sali, do którego głos wykładowcy dochodzi równie dobrze jak i do jego sąsiada, ma jednak większe trudności ze zrozumieniem treści niż ów sąsiad, który wykładowcę dobrze widzi. O deformującym wpływie środowiska przewodzącego można się łatwo przekonać na przykład przy nauce języków obcych. Jest rzeczą dobrze znaną, że człowiek który uczy się dopiero języka obcego i nie opanował go jeszcze biegle, rozumie znacznie lepiej, jeśli siedzi blisko mówiącego i dobrze go widzi niż wtedy, gdy siedzi daleko, na końcu sali.

Jeszcze silniejszy wpływ deformujący odbiór mają różnego rodzaju zakłócenia w otoczeniu, takie jak hałas, ruch, niepokój, itp. Znowu na przykładzie nauki języków obcych można pokazać, że człowiek słabo władający obcym językiem, potrafi stosunkowo łatwo prowadzić rozmowę z jednym rozmówcą,

który mówi bezpośrednio do niego, natomiast gubi się i przestaje rozumieć jeśli bierze udział w rozmowie kilka osób. Zakłócenia tego rodzaju tłumaczy się działaniem fizjologicznego prawa indukcji, według którego dwa równoczesne procesy odbywają się w korze mózgowej wywierają na siebie nawzajem wpływ hamujący.

#### IV

#### Selekcjonowanie i przekształcanie materiału przez słuchacza.

Omówiliśmy dotychczas dwa czynniki wpływające na recepcję materiału dydaktycznego, działające poza samym słuchaczem, a mianowicie formę wykładu i warunki w jakich się wykład odbywa. Obecnie przejdziemy do omówienia czynników działających w samym słuchaczu. Czynniki te powodują, że materiał który dociera do niego jest przez niego selekcjonowany i przekształcany.

Selekcją nazywamy dokonywanie wyboru. Słuchacz wykładu czy też człowiek uczący się sam z podręcznika nigdy nie przyjmuje materiału w sposób mechaniczny lecz dokonuje w nim pewnego wyboru. Jeżeli dwóch ludzi czyta jeden i ten sam tekst, słucha jednego i tego samego wykładu, przygląda się jednemu i temu samemu zdarzeniu itp., to ich sprawozdania nigdy nie pokrywają się ze sobą w sposób dokładny: niektóre szczegóły zauważają obaj, w wielu szczegółach będą się jednak różnić, jeden zauważy pewne szczegóły a drugi nie, ten drugi zauważy natomiast inne szczegóły pominięte przez pierwszego. Podobnie różni czytelnicy rozmaicie "odczytują" to samo dzieło literackie: jedni wyklawiają w nim samą fabułę, inni wrażliwi są raczej na treść ideologiczną, moralną czy społeczną, inni na zalety formalne itp. Co innego zauważają i co innego też później pamiętają. W Uniwersytecie Warszawskim przeprowadzono kilka lat temu w współpracy z Teatrem Ziemi Mazowieckiej badania nad odbiorami sztuki Bernarda Shawa przez słuchaczy z różnych miast. Okazało się, że publiczność w różnych miastach śmieje się w dość różnych miejscach tej sztuki, wyklawiając różne jej elementy treściowe, takie jak żarty słowne, kompromitacje i upokorzenia bohaterów, aluzje seksualne itp.

To samo daje się łatwo stwierdzić w notatkach różnych słuchaczy z jednego i tego samego wykładu.

Materiał przekazywany słuchaczom jest przez nich nie tylko selekcjonowany lecz także przekształcany. Każdy słuchacz starając się zrozumieć treść wykładu interpretuje po swojemu poszczególne słowa, zdania, podawane fakty i wyjaśnienia i po swojemu także łączy poszczególne elementy w jedną całość. Fakty tego rodzaju znane są dobrze nie tylko z psychologii rozumienia wykładów ale także z psychologii zeznań świadków. Ozkazuje się, że dwoj ludzi obecni przy jednym i tym samym wypadku, naoczni jego świadkowie przeważnie interpretują wypadek w różny sposób a często "przekręcają" fakty w sposób zaskakujący. Nie znaczy to wcale, że kłamią. Po prostu w samym procesie odbioru dopływających do nas sygnałów o rzeczywistości dokonuje się ich opracowanie, przyczym każdy opracowuje materiał po swojemu. Fakty tego rodzaju występują szczególnie wyraźnie u dzieci, które opowiadają rozmaite zmyślane historie nie rozróżniając ich wcale od rzeczywistości. W miarę wykształcenia i rozwoju umysłowego deformacje danych spostrzeżeniowych są coraz mniejsze, nie znaczy to jednak, że czynne opracowywanie materiału spostrzeżeniowego maleje. Wręcz przeciwnie rośnie ono nawet, ale prowadzi w coraz mniejszym stopniu do zafałszowania materiału otrzymanego a coraz bardziej do jego pogłębienia.

Zjawisko selekcjonowania i opracowywania materiału przez słuchaczy potęguje się wtedy, gdy mamy do czynienia z jego przekazywaniem łańcuchowym, kiedy pierwsza osoba przekazuje jakiś materiał drugiej, druga przekazuje go trzeciej, ta czwartej, itd. W systemach szkoleniowych tak jest na przykład wtedy, gdy w jakiejś dziedzinie kształcimy wykładowców. Kandydaci na wykładowców przechodzą przeszkolenie, w czasie którego specjalista w danej dziedzinie przekazuje im jakąś sumę wiedzy. W procesie odbioru materiał ten zostaje poddany przeróbce przez słuchaczy i podawany jest dalej już w tej przerobionej postaci. W procesie przekazywania tej wiedzy dalej, ulega ona dalszym przekształceniom w umysłach dalszych słuchaczy i proces ten narasta i sumuje się w miarę ilości ogniw przez które przechodzi. Podobnie dzieje się w poleceniach, rozkazami i sprawozdaniach, które ulegają tym większej deformacji, im więcej jest ogniw ich przekazywania. Proces ten

przypominający narastanie plotek i pogłosek, które mają początek u naocznych świadków a następnie urastają do rozmiarów mało mających wspólnego z rzeczywistością, jest podawany we współczesnej psychologii dokładnym badaniom eksperymentalnym.

Obecnie mówimy główne czynniki, które powodują wymienione zjawiska selekcjonowania i przekształcania materiału w procesie jego recepcji.

#### V.

Uwaga: wahania i zmęczenie uwagi. Najbardziej znanym czynnikiem utrudniającym recepcję materiału i powodującym wypadanie wielu jego elementów, pomijanie ich przez słuchacza są trudności skupienia uwagi.

W psychologii rozróżnia się uwagę mimowolną i uwagę dowolną. Z uwagą mimowolną mamy do czynienia wtedy, kiedy słuchacz jest żywo zainteresowany tematem i słucha bez przymuszania się i bez wysiłku; sam temat go pociąga. Wyraźnym przykładem uwagi mimowolnej może być uwaga z jaką ktoś czyta pasjonującą książkę, od której nie może się oderwać lub ogląda ciekawy film. O uwadze mimowolnej mówimy wtedy, gdy ktoś potrafi śledzić przebieg jakiegoś procesu lub tok myśli dotyczącej tematu, który sam przez się go nie pociąga. Uwaga taka wymaga wysiłku. Jest jednak rzeczą oczywistą, że w praktyce musimy wykonywać szereg zadań, które są uciążliwe i bynajmniej nie atrakcyjne, że musimy się uczyć rzeczy, które wydają się nam nudne, jak na przykład uczenie się słówek, musimy więc opierać się na uwadze mimowolnej. Bardzo wiele czynności praktycznych wymaga uwagi dowolnej.

Otóż uwaga, zwłaszcza zaś uwaga mimowolna wymagająca wysiłku podlega okresowym wahanom, Istnieje nawet osobny test do badania tych wahań, /test Bourdona/. Osobie badanej daje się tekst drukowany i poleca wykreślać z niego dwie lub trzy wskazane litery /np. wykreślać wszystkie litery b i m/. Okazuje się, że przy tego rodzaju czynności pojawiają się od czasu do czasu chwile, w których badany pomija całe partie tekstu bez żadnego wykreślenia, po czym znowu, w dalszej części tekstu wykonuje swoje zadanie poprawnie. Tego

rodzaju okresy "pustki" pojawiają się systematycznie co jakiś czas. Występują one również przy czynnościach bardziej skomplikowanych, takich jak interesujące nas tu słuchanie wykładu. Każdy wykładowca musi się liczyć z wahaniami uwagi swoich słuchaczy i z tym, że co jakiś czas jakaś nieduża partia jego wykładu może poszczególnym słuchaczom wypaść ze świadomości. Dlatego też konieczne są w czasie wykładu co jakiś czas podsumowania nawet powtórzenia dotychczas omówionych zagadnień, co umożliwia m.in. słuchaczom poczynienie uzupełnień tego co wskutek wahań uwagi pominieli. W tekście drukowanym tego rodzaju powtórzenia są niepotrzebne, ponieważ czytelnik może zawsze wrócić do tego zdania, które pominał.

Drugim ważnym zjawiskiem z zakresu uwagi jest jej męczenie się. Człowiek nie potrafi skupiać swojej uwagi przez nieograniczony czas na jednym przedmiocie czy na jednym zagadnieniu. Może skupiać swoją uwagę przez pewien czas ale później uwaga zaczyna się rwać coraz bardziej, wahania o których mówiliśmy przed chwilą stają się coraz częstsze i coraz dłuższe aż wreszcie następuje całkowite "wyłączenie się" słuchacza. Podstawą fizjologiczną tego zjawiska jest działanie wspomnianego już prawa indukcji, które przejawia się tutaj w nowy sposób.

Według tego prawa, jeśli jakiś ośrodek nerwowy jest poddawany przez dłuższy czas działaniu tych samych bodźców, to po pewnym czasie nie tylko przestaje reagować na nie aktywnie ale nawet wchodzi w stan zahamowania. Dalsze działanie tych samych /lub podobnych/ bodźców nie tylko nie aktywizuje człowieka ale nawet usypia. Dlatego to wszelkie oddziaływanie monotonne działa na człowieka usypiająco. Odnosi się to również do wykładów: wykłady ciekawe, o bogatej i zróżnicowanej treści mogą być słuchane przez długi nawet czas, natomiast monotonne, i nudne w treści czy formie szybko działają na słuchaczy usypiająco, wprawiając ich mózg w stan hamowania.

## VI

Nastawienia i antycypacje. Wahania i zmęczenie uwagi tłumaczą pewne różnice ilościowe jakie zachodzą między treścią "nadaną" przez wykładowcę a treścią "odebraną" przez słuchacza. W tym, co odbiera słuchacz są pewne luki które pochodzą z nieuwagi.

Jednakże nie wszystkie różnice między treścią nadaną i odebraną można wytłumaczyć słabością uwagi. Istnieją także różnice jakościowe, których nie można wytłumaczyć w ten sposób. Wiele luk w recepcji słuchacza ma charakter nieprzypadkowy lecz sprawia wrażenie jakby dokonana została selekcja treści według pewnej zasady. Tak też jest rzeczywiście. Treść materiału dydaktycznego jest przez ucznia od razu przyjmowana według jego oczekiwań, które nazywamy nastawieniami lub antywypacjami.

Już w dawnych pracowniach psychologów XIX wieku pokazywano następujący eksperyment: Eksperymentator prowadzi z osobą badaną rozmowę na temat komunikacji, kolejnictwa itp. Następnie pokazuje jej w tachistoskopie /przyrząd do ekspozycji bodźców wzrokowych przez krótki czas/ napis "tumult". W tej sytuacji osoba badana często odczytuje pokazany jej napis błędnie jako "tunel". Obraz napisu zostaje przy recepcji przekształcony zgodnie z nastawieniem wyrobionym w osobie badanej przez poprzedzającą rozmowę. Tego rodzaju eksperymentów jest wiele. Na przykład zapowiada się osobie badanej, że zobaczy schematyczny rysunek pomidora a następnie pokazuje się jej owal o barwie czerwonej z odcieniem żółtym i prosi się aby na skali barw pokazała odcień barwy tego rysunku. Innej grupie osób pokazuje się ten sam rysunek zapowiadając jednak przedtem, że będzie to schematyczny rysunek pomarańczy. Okazuje się, że zachodzi różnica między odcieniem barwy wskazywanym na skali barw przez osoby pierwszej i drugiej grupy. Osoby pierwszej grupy której zapowiedziano pomidor mają tendencję do oceniania barwy pokazanego rysunku jako bardziej czerwonej niż osoby drugiej grupy. Nie ulega wątpliwości, że nasze spostrzeżenia zależą nie tylko od cech obiektywnych przedmiotów spostrzeganych ale także od naszych oczekiwań. Sygnały dochodzące do nas ze świata zewnętrznego zastają nas w pewnym pogotowiu. Na podstawie dotychczasowego doświadczenia i nagromadzonej wiedzy przewidujemy zawsze mniej lub bardziej dokładnie co może być i kiedy stykamy się z danym przedmiotem, to spostrzegamy go już w ramach tego oczekiwania. Jeśli dwóch ludzi patrzy na jeden i ten sam przedmiot lecz każdy z nich oczekiwał czegoś innego, to ich spostrzeżenia również będą trochę inne.

To samo odnosi się także do recepcji treści wykładu. Każdy słuchacz idąc na wykład przewiduje mniej lub bardziej ogólnikowo jego treść i te jego przewidywania odgrywają bardzo istotną rolę w selekcji odbieranej treści i w jej interpretacji. Słuchacz wychwytuje przede wszystkim te elementy treści, które wiążą mu się z tym, co on już wie na ten temat, albo uzupełniają jego wiedzę dotychczasową albo też pozostają z nią w sprzeczności, stanowiąc dla słuchacza zaskoczenie i nowość. Pomijane są natomiast takie elementy treści, które nie wiążą się z wiedzą dotychczasową i z oczekiwaniami słuchacza. W tym samym kierunku idą również interpretacje treści wykładu i własny komentarz, którym każdy uważny słuchacz uzupełnia treść wykładu.

Badania eksperymentalne wskazują zupełnie wyraźnie na to, że oczekiwania z jakimi przystępuje się do czytania tekstów wpływają bardzo silnie na kierunek interpretacji ich treści. Inaczej reagujemy na ten sam tekst, jeśli oczekujemy że to jest obiektywny reportaż a inaczej, jeśli przyjmujemy z góry, że utwór literacki nawiązujący tylko do pewnych faktów rzeczywistych. Jeżeli tekst pozostaje w silnej sprzeczności z oczekiwaniami słuchacza, to słuchacz albo rezygnuje z jego zrozumienia oceniając tekst jako zbyt trudny albo też uważa tekst za niedorzeczny. Inaczej reagujemy na czyjaś uwagę odnoszącą się do nas, jeśli potraktujemy ją na serio a inaczej jeśli uważamy ją za żart. W jednym wyprowadzamy z tego powiedzenia zupełnie inne wnioski niż w drugim.

Wszystko to odnosi się także do słuchania wykładów. Zależnie od tego czego słuchacze oczekują od prelegenta, na jakie pytania szukają odpowiedzi i co już wiedzą na temat przez niego poruszany zależy zarówno to, co z tego wykładu wyniosą, jakie szczegóły zapamiętają a jakie pominają, jak i to jak zainterpretują treść wykładu i jakie wnioski z niego wyprowadzą sami.

## VII.

Postawy i poglądy. Na recepcję materiału wpływają jednak nie tylko doraźne nastawienia i oczekiwania dotyczące tego właśnie materiału /sposobnościowego, tekstów itp/ lecz także utrwalone poglądy, opinie, przekonania, przesady, systemy uznawanych wartości itp., ogólnie mówiąc postawy człowieka wobec określonej dziedziny rzeczywistości. Psychologowie społeczni zgromadzili dość znaczną

ilość faktów z tego zakresu.

Klasyczne badania w tej dziedzinie przeprowadził angielski psycholog Bartlett. Dawał on do przeczytania jeden i ten sam tekst dotyczący spraw religijnych dwóm grupom osób, osobom religijnym i ateistom. Okazało się, że jeśli tekst był antyreligijny to ateści odczytywali jego treść pełniej i pamiętali lepiej, jeśli zaś dawano tekst proreligijny, to było odwrotnie. Wyniki te zostały potwierdzone przez innych autorów, także i w Polsce. Stwierdzono ponadto szereg innych faktów. Elementy treści zgodne z przekonaniami czytelnika są nie tylko odczytywane pełniej ale także łatwiej i szybciej. Treść jest też opracowywana przez czytelnika zgodnie z jego przekonaniami. Na przykład w Uniwersytecie Warszawskim stwierdzono, że obrazy o treści religijnej są przez ludzi religijnych widziane nieco inaczej niż przez ateistów: ludzie religijni oceniają wyżej ilość postaci przedstawionych, ich wielkość, przypisują im cechy bardziej pozytywne, cały obraz oceniają wyżej pod względem estetycznym itp.

Podobny wpływ na odbiór treści mają także inne poglądy polityczne i społeczne. Osobom badanym dawano na przykład do opisu i do oceny fotografie nieznanymi im osób, zaznaczając wprost albo pośrednio przez podawane do fotografii nazwiska, narodowość przedstawionych na nich osób. Okazało się, że opis i charakterystyka postaci przedstawionych na zdjęciu zależy od "stereotypów narodowościowych" od tego jakiej narodowości jest oceniający i jak sobie wyobraża przedstawicieli innych narodowości.

Wymienione fakty mają bardzo duże znaczenie dla wykładów, którzy prowadzą zajęcia w zakresie przedmiotów światopoglądowych. Muszą oni być przygotowani na to, że treść ich wykładu będzie przyjmowana rozmaicie przez słuchaczy o rozmaitych poglądach, którzy nie tylko mogą się zgadzać lub nie zgadzać z ich wywodami ale także co innego wychwytywać, zauważają i inaczej rozumieją. To samo dotyczy także wykładów o treści politycznej i społecznej. Bardzo ważne znaczenie dla recepcji wykładu mają rozmaite wierzenia i przesady utrzymujące się w różnych sferach ludności. Mogą one mieć wpływ nawet na odbiór wykładów o treści przyrodniczej, medycznej a nawet w

zakresie techniki uprawy roli czy organizacji życia kulturalnego.

### VIII.

Stan uczuciowy i motywacja. Oczekiwania i postawy są mniej lub silniej zabarwione uczuciowo. Oczekuje się zdarzeń przyszłych z obawą lub z nadzieją, z zainteresowaniem lub ze znudzeniem. Wiadomości mogą do nas docierać również kiedy jesteśmy wzburzeni uczuciowo, zaniepokojeni, rozczarowani czy rozgniewani. Stan<sup>y</sup> uczuciowe w jakich zastają nas wiadomości wpływają bardzo silnie na ich odbiór. Szczególnie duży wpływ mają stany uczuciowe związane z zaspokajaniem potrzeb, i ze stanami zagrożenia lub zawodu /frustracji/. Powszechnie wiadomo, że człowiek głodny idąc miastem spostrzega przede wszystkim sklepy z żywnością, dziecko sklepy z zabawkami, kobiety sklepy z sukienkami i obuwiami, itp. Od dawna znana jest również w psychologii "logika uczuciowy" też "myślenie zgodne z życzeniami" /wishful thinking/. Elementy rzeczywistości zgodne z uczuciami spostrzegane są łatwiej od innych, i interpretowane tak, że ich zgodność z pragnieniami lub obawami wzrasta. Tak na przykład rosną przeróżające pogłoski w czasie wojny, ponieważ odpowiadają one ludzkim obawom.

W ostatnich czasach ten wpływ uczuć na recepcję informacji poddawany jest również badaniom eksperymentalnym. Na przykład współpracownik Katedry Psychologii Ogólnej Uniwersytetu Warszawskiego Dr Reykowski przeprowadzał badania w szkole oficerów milicji. Dawał oficerom do opisu obrazek przedstawiający jakąś scenę, w której bierze udział kilka osób. Badanych podzielił jednak na dwie grupy: jednych przed eksperymentem zawiadamiano, że na najbliższy czas zostają cofnięte urlopy, drugim zaś zapowiedzi takiej nie podawano. Zapowiedź cofnięcia urlopów wywołała w pierwszej grupie wyraźne wzburzenie uczuciowe, związane z poczuciem zawodu. Opis obrazka dokonany w takim nastroju różnił się dość wyraźnie od opisu dokonanego przez ~~grupę~~ grupę pracującą w spokoju. Grupa oficerów wzburzonych nieprzyjemną dla nich wiadomością przedstawiała osoby z obrazka w świetle bardziej nieprzychylnym, przypisując im na przykład zamiary agresywne wobec innych osób. Tego rodzaju interpretacji u badanych drugiej grupy nie stwierdzono; wpływ rozczarowania na recepcję materiału spostrzeżeniowego jest tu zupełnie wyraźnie widoczny.

Inne eksperymenty ze studentami pokazały, że stan uczuciowy modyfikuje także spostrzeganie osób. Grupę studentów oczekujących na swoją kolejkę w ważnym egzaminie proszono o opis osoby znajdującej się w poczekalni i nie mającej nic wspólnego z egzaminem. Otóż opis ten wypadł znacznie bardziej nieprzychylnie niż opis tej samej osoby dokonany przez studentów w normalnej sytuacji, bez napięcia przedegzaminacyjnego. Ten ostatni eksperyment jest o tyle interesujący bezpośrednio z punktu widzenia psychologii wykładu, iż dowodzi, że zależnie od stanu uczuciowego słuchaczy nawet sama osoba wykładowcy może być przedmiotem subiektywnej deformacji w spostrzeżeniu słuchaczy, może przedstawić się im w świetle mniej lub bardziej pozytywnym lub negatywnym, co z kolei jest nie bez znaczenia również i dla odbioru treści wygłaszanego wykładu. Wykłady osób, które robią wrażenie sympatyczne są odbierane lepiej niż wykłady osób wywierających na słuchaczach wrażenie ujemne. Dlatego porządny i schludny wygląd wykładowcy i postawa budząca zaufanie sprzyja bardzo pełnemu odbiorowi treści dydaktycznych.

#### IX

Nacisk społeczny. Nastawienia i postawy a także stosunek uczuciowy do przedmiotów i treści wykładowych kształtują się w znacznym stopniu na tle indywidualnego doświadczenia jednostek. Oczekuje się w zasadzie tego, co już było. Słuchacz na kursie przewiduje na ogół, że wykłady w drugiej części kursu będą mniej więcej takie jak w pierwszej: jeśli w pierwszej były interesujące i na dobrym poziomie, to jego wymagania co do dalszych raczej rosną i następny wykład nieudany jest oceniany tym ostrzej. To samo dotyczy i nastawienia uczuciowego i treści. Słucha się dalszego ciągu pod kątem widzenia wiadomości otrzymanych dotychczas. Dlatego m.in. przy organizowaniu kursów wykładowych ważne są nie tylko treść i poziom poszczególnych wykładów ale także ich kolejność. Postawa uczuciowa wyrobiona na początku rzutuje zwykle na ciąg dalszy.

Ale nastawienia i postawy mogą być także przejęte przez jednostkę z otoczenia. Mówiąc przenośnie można postawić tezę, że jednostka widzi świat nie tylko swoimi ale i cudzymi oczyma. W psychologii społecznej zebrano szereg faktów świadczących o tym, że dla recepcji materiału przez jednostkę

bardzo ważna jest świadomość jak inni patrzą na tę sprawę. Pokazano eksperymentalnie, że nawet przy spostrzeganiu rysunków może nastąpić pewna deformacja treści spostrzeżenia jednostki, jeśli otrzymuje ona wiadomości o tym jak widzą ten rysunek inni. Jeśli w otoczeniu jednostki wszyscy wyrażają konsekwentnie przekonanie, że jest inaczej niż się jednostce danej wydaje, to po krótszym lub dłuższym czasie tego rodzaju społecznego nacisku, pogląd jednostki zaczyna ulegać modyfikacji w kierunku owej opinii publicznej.

Wpływ ten może być wywierany także # opóźnieniem i modyfikować ślady pamięciowe jednostki. Jeśli po obejrzeniu jakiegoś przedmiotu czy wysłuchania jakiejś wypowiedzi człowiek pamięta w pewien sposób, to co widział i słyszał ale inni ludzie z jego otoczenia mówią, że widzieli i słyszeli co innego i w inny sposób komentują materiał, to człowiekowi bardzo trudno jest zachować swoje własne wspomnienie, po pewnym czasie traci orientację w tym co słyszał rzeczywiście a tym co inni mu powiedzieli na ten temat. Do jego własnego wspomnienia wplatają się elementy cudze, które zostają przyswojone i po pewnym czasie może on być całkowicie przekonany, że to on sam na własne oczy widział i na własne uszy słyszał, szczegóły, które zostały mu tylko narzucone przez innych.

## X

Asymilacja i akomodacja. To co powiedzieliśmy w ostatnich paragrafach możemy streścić ogólnie w twierdzeniu, że recepcja materiału zarówno spostrzeżeniowego jak i werbalnego, nie odbywa się bezpośrednio, to znaczy nie jest uwarunkowana jedynie przez samą tylko treść obiektywną materiału. Proces recepcji jest procesem pośrednim, w którym materiał jest odbierany w ramach pewnych schematów wypracowanych uprzednio przez jednostkę we własnym doświadczeniu albo narzuconych jej przez otoczenie społeczne.

Działanie owych schematów /oczekiwań, nastawień postaw/, jest procesem złożonym. Dają się w nim wyróżnić dwa podstawowe procesy składowe, antagonistyczne wobec siebie, to znaczy działające w różnym kierunku. Tylko dzięki sprzecznemu działaniu tych dwóch procesów, recepcja materiału może przebiegać harmonijnie.

Procesy te noszą nazwę asymilacji i akomodacji.

Asymilacja polega na włączaniu elementów nowych spostrzeżeń w ramy już istniejących schematów. Proces ten można porównać do przyswajania sobie przez organizm pewnych substancji otrzymywanych przy odżywianiu: substancje te są przerabiane na własną tkankę organizmu, inne zaś nieprzydatne do tego są wydalane, albo w ogóle nie przyjmowane. Podobnie w życiu intelektualnym, przyswajamy sobie przede wszystkim te informacje i wiadomości i sygnały docierające do nas ze świata zewnętrznego, które nadają się do włączenia w już posiadany system wiedzy i poglądów. Jeśli coś co słyszymy nie zgadza się z naszym już urobionym przekonaniem, to mamy tendencję albo w ogóle szczegół ten pomijać /nie zwracać nań uwagi, traktować jako nieważny/ albo też tak go interpretujemy aby go uzgodnić z naszymi poglądami i dopiero w tej opracowanej postaci włączamy do naszego systemu. W ten sposób posiadane już wiadomości, poglądy i postawy wzbogacają się o nowe szczegóły, rozbudowują i utrwalają.

Akomodacja jest procesem przeciwnym. Jeśli informacje napływające do nas z rzeczywistości są wyraźnie albo uporczywie sprzeczne z posiadanymi schematami, nie zgadzają się w urobionymi poglądami, wtedy schematy te zaczynają podlegać przekształcaniu w kierunku uzgodnienia ich z nowymi danymi, tak aby te nowe dane można było włączyć w nie bez sprzeczności.

Prawidłowe "odeczytywanie" rzeczywistości jest możliwe tylko przy równowadze tych dwóch procesów. Jeśli ktoś na schematy /poglądy, postawy/ zbyt sztywne, to zdolny jest jedynie do wychwytywania z otaczającej go rzeczywistości tylko tych elementów, które potwierdzają jego dotychczasowe stanowisko, na inne zaś jest niewrażliwy. Mówimy wtedy o "schematyźmie" albo o "sztywności" intelektualnej. Równie niepomysłna dla prawidłowej recepcji materiału jest jednak sytuacja, taka kiedy człowiek nie ma żadnego własnego stanowiska, z którego mógłby oceniać i interpretować nowe, napływające do niego dane. Wtedy każda nowa informacja zmienia jego stanowisko. Człowiek staje się "chwiejny" w swoich poglądach i ocenach rzeczywistości. Zmienia się intelektualnie ale się nie rozwija.

XI.

Aktywność słuchacza. Istnieją dwie możliwości odbierania sygnałów dochodzących do nas ze świata zewnętrznego, bierne i czynne. Recepcja bierna polega na tym, że człowiek wrażliwy jest tylko na to, co dociera do niego bez jego udziału, recepcja czynna polega na tym, że człowiek czynnie poszukuje potrzebnych mu wiadomości. Używając porównania z elektrotechniki można by pierwszy przypadek porównać do działania anteny radiowej, która nieruchomo odbiera tylko te impulsy, które do niej dotrą, drugi zaś przypadek do działania anteny radarowej, która czynnie przeszukuje horyzont, poszukując określonych sygnałów.

Istnieją także takie dwa typy odbiorców wykładów: jedni biernie poddają się oddziaływaniom dydaktycznym, chodzą na wykłady które im los przyniesie i słuchają wykładowcy biernie przyjmując to, co on im chce powiedzieć, drudzy zaś sami poszukują potrzebnych im wykładów i materiałów i przyjmują czynną postawę wobec treści podawanej im przez wykładowców, nie tylko przyjmują napływające wiadomości ale poszukują w nich odpowiedzi na własne pytania. Słuchacze tego drugiego typu korzystają z wykładów oczywiście nieporównanie więcej od słuchaczy typu pierwszego.

W metodykach wykładów i innych zajęć dydaktycznych zwraca się na tę okoliczność od dawna uwagę. Jedną z ważnych zasad dydaktyki jest aktywizacja słuchaczy, stosowanie metod czynnych a porzucenie jako przestarzałych metod biernych.

Metody czynne w nauczaniu polegają przede wszystkim na umożliwianiu słuchaczom stawiania własnych pytań, czynnego uczestniczenia w znajdowaniu odpowiedzi /nauczanie problemowe/ i na pobudzaniu ich do wysnuwania samodzielnych wniosków i konsekwencji wynikających z wiadomości już uzyskanych. Dlatego tradycyjny wykład polegający na tym, że wykładowca jest jedynym mówcą a słuchacze nie mają prawa głosu, jest dzisiaj przedmiotem coraz częstszych krytyk. Coraz częściej przechodzi się na dyskusyjne formy pracy.

Metoda dyskusyjna wymaga jednak przygotowania ze strony ucznia i gruntownego opanowania przedmiotu przez wykładowcę. Wykładowca, który wie tylko tyle ile powiedział w wykładzie jest niezdolny do prowadzenia zajęć metodą bardziej aktywną, ponieważ pytania słuchaczy wychodzą zawsze poza samą treść

wykładu. Dlatego niektórzy wykładowcy niechętnie odnoszą się do wprowadzania metod bardziej aktywnych.

Metody dyskusyjna wymaga jednak również przygotowania ze strony słuchacza. Słuchacz który po raz pierwszy styka się z daną problematyką i sam nie posiada na dany temat żadnych wiadomości, nie może być aktywny i nie jest zdolny nawet do zadawania pytań, ponieważ żadne pytanie nie przychodzi mu na myśl. Aby zadać sensowne pytanie, trzeba samemu już niejedno wiedzieć. Dlatego próbuje się czasem takiej metody prowadzenia zajęć, aby słuchacze przed wykładem przejrzyli sobie odpowiedni rozdział podręcznika a wykładowca tylko rozwija temat i odpowiada na pytania, tłumacząc niejasności.

Aktywizacją słuchacza nie należy jednak mieszać z powierzchniowym zainteresowaniem czy bieżącym wywołanym ubocznymi czynnikami, takimi jak dygresje na sprawy odległe ale nieistotne dla tematu, żarty i dowcipy sztucznie potrzymujące czuwienie, itp.

### XIII.

Aktywna postawa wykładowcy. Istnieją także dwa typy wykładowców: oderwani od słuchaczy i utrzymujący z nimi kontakt. Są wykładowcy, którzy zajęci są tylko treścią własnego wykładu i nie zwracają uwagi na to, jak reaguje sala. Inni wykładowcy dostosowują sposób mówienia i rozwijania tematu do reakcji słuchaczy; śledzą te reakcje starając się zorientować czy są rozumiani czy też nie, czy słuchacze są przekonani czy też mają wątpliwości, czy słuchają czy też są znudzeni lub zmęczeni i siedzą na sali fizycznie, ale "wyłączyli" się umysłowo.

Można się tu znowu posłużyć analogią zaczerpniętą z teorii informacji. Wykład jest procesem przekazywania informacji i jego celem jest nie tylko "nadanie" tych informacji ale także prawidłowy ich "odbior". Prawidłowe działanie całości układu "wykładowca - słuchacz", jest uzależniony od "sprzężenia zwrotnego". Wykładowca który chce wykonywać swoją czynność skutecznie musi sam być nieustannie informowany o skutkach własnej czynności. Jak ważne są w procesie nadawania informacji informacje o przebiegu odbioru świadczą normalne rozmowy telefoniczne. Mówiący potrzebuje nieustannych sygnałów

ze strony słuchaczy że jest słyszany i że odbiór jest prawidłowy. Dlatego słuchacz telefoniczny co jakiś czas mówi bez wyraźnej na pozór potrzeby słówka "tak, tak" czego nie robi w rozmowie bezpośredniej. Owe wtrącone słówka są przy rozmowie telefonicznej konieczne jako sygnał zwrotny prawidłowości odbioru. W rozmowie bezpośredniej mówiący wzrokowo odbiera te informacje zwrotne, świadczące o tym, czy to, co mówi dociera do słuchacza i jest przez niego odbierane czy też nie. Tego rodzaju potwierdzenia odbioru są konieczne również dla wykładowcy, który zwraca się nie do jednego słuchacza lecz co większej ich liczby. Konieczna jest także również u wykładowcy postawa aktywna i wrażliwość na reakcje słuchaczy. Wykład tak, jak i wszelkie inne zajęcia dydaktyczne nie jest bowiem tylko jednostronnym oddziaływaniem wykładowcy na słuchacza ale ich współdziałaniem.

Odbito 120 egz.

Egz. nr 1-8 Zakł. Dydak.

Egz. nr 9, 220 Bibl. jawna

Druk. K. L.

Nr. ks. 504/WW

CW-O-XV-1851

