

STYLY UČENÍ

PODLE KANÁLŮ VNÍMÁNÍ (VAK)

A) VIZUÁLNÍ

- Mluví rychle (aby stihl popsat obrazy, které mu v hlavě naskakují) a nepřesně
- Šetří pohyby těla
- Zapamatuje si obsah obrazně
- Žádá nejdříve vysvětlení (novou látku vidět), pak předvedení a nakonec vlastní akci (opatrně se do toho pustí)
- Při přemýšlení se vyznačuje rychlostí a novým spojením obsahů
- Chce pokud možno hned perfektní nápad
- Nepřeje si hned při prvním kontaktu dotek, max. podání ruky
- Chce vidět ústa mluvčího, jinak má problém při příjmu informací
- Často a rád se usmívá, má rád smích
- Dotýká se čela, očí
- Excelentní pozice: „civění“
- Dbá na zevnějšek, oblečení, barvy
- Potřebuje obrazové pomůcky, plakáty, promítání obrazu

Zrakový styl - člověk potřebuje vidět nejen učivo, ale např. i gesta a grimasy učitele. Pomáhají mu nákresy, pracovní listy, obrázky, diagramy, videa, tabulky, ilustrace vlastních představ – myšlenkové mapy..., plakáty, prezentace, kartičky s obrázky, podtrhávání a zvýrazňování.



Vizuální typ používá často podobná slovní spojení jako

- vidím, že ...
- to je jasné
- chtěl bych poukázat na to
- rád bych do toho viděl
- je třeba to objasnit....
- je třeba to včas předvídat
- doplním osvětlující poznámku...
- dívám se na to stejně jako vy
- udělejte si o tom svůj vlastní obraz
- je zřejmé, je očividné, jasné ...
- to si dovedu představit
- mohu na to mrknout
- vypadá to tak, že
- musíme to odhalit
- mám následující vizi ...
- když se na to blíže podíváme
- sám rozeznáte, co je pro vás výhodnější

Takováto spojení můžeme sami do svých promluv s vizuálně orientovanými lidmi též vkládat.

Tito lidé, když si něco vizuálně představují, mají tendenci dívat se nahoru, hledět přímo nebo se dívat do dálky. Někdy sraští obočí, jako by se soustředovali, zaostřují pozornost, zaostřují své obrazy před svým vnitřním zrakem. Jakmile takovéto chování u člověka pozorujeme za situace, kdy k němu hovoříme, je dobré přerušit na chvíli hovor. V této chvíli nás pravděpodobně nevnímá, neposlouchá, je pohroužen do svých představ.

Jak můžete oslovit vizuální typ? Pokuste se v něm vyvolávat pozitivní obrazy:

Otázky :

- Jak vidíte aktuální situaci ?
- Umíte si představit, jak.....?
- Jak jasné jsou vám výhody tohoto řešení?
- Chcete mít nejprve nějaký přehled...?
- Pokusíte se nyní podívat na věc z jiné perspektivy, z jiného pohledu?
- Mohu ukázat, kam směřuje mé snažení ?

B) AUDITIVNÍ

- Mluví rytmicky
- Dá si záležet na kvalitě svého slovního i hlasového projevu (melodie, intonace...)
- Pohybuje rty při myšlení a čtení
- Pečlivě vybírá „trefná“ slova
- Vede rozhovor se sebou samým
- Obsah si zapamatuje, když jej prochází krok po kroku (i novou látku chce krok po kroku)
- Rytmičky při rozhovoru pohybuje hlavou
- Miluje hudbu
- Nepotřebuje sledovat mluvčího pohledem
- Excelentní pozice: telefonní (uši, spánek, ústa)
- Dobře se učí pomocí výkladu či zvukových nahrávek
- Má rád diskusi

Sluchový styl - učí se poslechem nejen výkladu, ale i diskuse, posloucháním nahrané látky, vysvětlováním, jazykovými hrami. Je pro něj důležité hlasité čtení textu, zpracování informací do říkanky, mnemotechnické pomůcky, analogie apod. Zajímavé je, že se hodně naučí i z tónu hlasu, rychlosti a dalších nuancí hlasu.



Auditivní typ používá často podobná slovní spojení jako

- to zní dobře....
- to, co říkáte
- to bylo nepřeslechnuté
- já bych vás chtěl naladit na
- s ním jsem si notoval...
- když už o tom mluvíme ...
- nedělejte hluchého
- to slyším rád....
- myslím to doslovně
- to si někdy poslechněte
- v souladu s tím...
- musíme to prodiskutovat ...
- je třeba o to požádat...
- neříkejte mi takové věci

Takováto spojení můžeme sami do svých promluv s auditivně orientovanými lidmi též vkládat.

Tito lidé dělají malé rytmické pohyby nebo se pohupují, kolébají ze strany na stranu, mívají příjemný hlas, někdy naklánějí hlavu na stranu, jako kdyby naslouchali. Někdy pohybuji rty, když rozmlouvají sami se sebou.

Jak oslovit typ auditivní? Pokuste se Vaše argumenty udělat slyšitelnými:

Otázky :

- Co říkáte na současnou situaci?
- Mohl bych vám navrhnout, že ...?
- Zní vám tento argument o trochu přijatelněji?
- Mohu vás vzít za slovo?
- Jak se vám to poslouchá?
- Co tomu říká váš vnitřní hlas?
- Mohu vám vyprávět , jak jsem k tomu dospěl?
- Slyšel jste někdy o tom?
- Chcete si ještě jednou poslechnout nejdůležitější čísla?

C) KINESTETICKÝ

- Mluví málo
- Mluví pomalu a doprovází mluvu pohyby těla
- Žádné dlouhé vysvětlování předem (nejdřív akce, pak o tom teprve mluvit)
- Je kontaktní, dotýká se jiných blízko stojících
- Zapamatuje si obsah lépe, když to něco zažije, projde tím
- Látka či děj musí mít šťávu, spád, jinak pociťuje nezájem, nudí se
- Potřebuje čas na přemýšlení
- Dívá se jinam než na mluvčího
- K rozhovoru potřebuje ruce, používá živou gestikulaci
- Obléká se pohodlně
- Rád sbírá různé věci
- Při sezení a ležení se „nezastaví“, stále mění pozici, hra rukou
- Má rád brainstorming a činnostní učení, pohybové učební hry

Pohybový (kinestetický) typ - učí se tím, že aktivně prozkoumává, pohybuje se, dotýká. Ve třídě se jedná o práci s kartičkami, vytváření plakátků, vlepování... Doma se můžete učit např. při chůzi nebo cvičení.



Kinestetický typ používá často podobná slovní spojení jako

- to bych chtěl zdůraznit, vyzdvihnout
- chtěl bych chytit příležitost za pačesy
- skončí to dřívě, než popadneme dech
- pokud nebudeme citliví k rizikům...
- zůstaneme v kontaktu
- nechci se do toho namočit
- pokusme se najít nějaké hmatatelné cíle
- to nepochopím ...
- cítím to tak
- to se mě dotklo ...
- vyložte karty na stůl
- vydržte chvíli ...
- zlepšení je citelné
- je to ve tvých rukou ...

Takováto spojení můžeme sami do svých promluv s kinesteticky orientovanými lidmi též vkládat.

Jak oslovit typ kinestetický? Pokuste se Vaše argumenty i otázky realizovat tak, aby si je tento typ mohl pociťovat, osahat, vyzkoušet:

Otázky :

- Jak se cítíte v podobné situaci?
- Mohu vám přiblížit moje stanovisko?
- Byli jsme spolu už v nějakém kontaktu?
- Co vám radí vaše pocity ?
- Jak jsme pocítili dopad těchto opatření?
- Jak konkrétně to myslíte?
- Jsou ty nevýhody citelné?

Zdroje :J. Mareš: *Styly učení žáků a studentů. Portál 1998.*
V. Hrabal, I. Pavelková: *Jaký jsem učitel. Portál 2010.*
D. Štiná: *Metody aktivního vyučování. Portál 2009.*
J. Škoda, P. Doulik: *Psychodidaktika. Grada 2011.*
J. Brlohy a kol.: *Efektivní učení ve škole. Portál 2005.*
<http://psychologie-pedagogika.studentske.cz>
přednáška Petra Vladyky, Brno 2011

Sestavil: Libor Kyncl; 2011