



# Obrazovna motivacija u novim okolnostima

Dr. sc. Irena Kiss

Priručnik projekta „Rudnici baštine” u sklopu Operativnog programa Učinkoviti ljudski potencijali 2014-2020.

Pučko otvoreno učilište Labin, 2020.



## **„Rudnici baštine“**

Europski socijalni fond

Operativni program Učinkoviti ljudski potencijali 2014-2020.

### **Nositelj projekta**

Pučko otvoreno učilište Labin

### **Projektni suradnici**

Diopter - otvoreno učilište

Istra Inspirit

Konoba Bukaleta

Hotel PeTeani

## **Obrazovna motivacija u novim okolnostima**

Priručnik za nastavnike u izobrazbi odraslih

### **Autor**

doc.dr.sc. Irena Kiss

### **Naslovnica**

Elena Kiss

Labin, 2020.

## O PROJEKTU

**Rudnici baštine, UP.02.2.2.03.0042.**

*Poboljšanje pristupa ranjivih skupina tržištu rada u sektoru turizma i ugostiteljstva*

## NOSITELJ PROJEKTA

**Pučko otvoreno učilište Labin**

Adresa: Alda Negrija 11, 52 220 Labin

Telefon: +385 52 852 133

E-mail: [rudnicibastine@gmail.com](mailto:rudnicibastine@gmail.com)

Web: [www.uciliste-labin.hr](http://www.uciliste-labin.hr)

## PARTNERI PROJEKTA

**Diopter – otvoreno učilište**

Adresa: Trierska 7, 52 100 Pula

Telefon: +385 52 501 500

E-mail: [dioppter@dioppter.hr](mailto:dioppter@dioppter.hr)

Web: [www.diopter.hr](http://www.diopter.hr)

**Udruga Istra Inspirit**

Adresa: Dalmatinova 4, 52 100 Pula

Telefon: +385 52 858 458

E-mail: [info@istrainspirit.hr](mailto:info@istrainspirit.hr)

Web: [www.istrainspirit.hr](http://www.istrainspirit.hr)

**Ugostiteljski obrt Bukaleta**

Adresa: Betiga 122, 52 215 Vodnjan

Telefon: +385 52 528 228

**Koral d.o.o.**

Adresa: Vozilići 33B, 52 234 Plomin

Telefon: +385 52 863 404

E-mail: [info@hotel-peteani.hr](mailto:info@hotel-peteani.hr)

Web: [www.hotel-peteani.hr](http://www.hotel-peteani.hr)

## POSREDNIČKA TIJELA

**MINISTARSTVO TURIZMA  
REPUBLIKE HRVATSKE**

Prislavlje 14, 10 000 Zagreb  
Posredničko tijelo razine 1

**HRVATSKI ZAVOD ZA  
ZAPOŠLJAVANJE**

Radnička cesta 1. 10 000 Zagreb  
Posredničko tijelo razine 2

**Izdavač:** Pučko otvoreno učilište Labin

**Za izdavača:** Daniela Mohorović, prof.

**Autor:** doc.dr.sc. Irena Kiss

**Naslovnica:** Elena Kiss

**Tisak:** Vetva Graph

## SADRŽAJ

### Table of Contents

|                                                                                  |           |
|----------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>MOĆ INDIVIDUALNOG PRISTUPA</b>                                                | <b>4</b>  |
| „Što ako padnem?“ – „A što ako poletiš?“                                         | 6         |
| Utjecaj nastavne atmosfere na motivaciju                                         | 8         |
| Što utječe na učenje?                                                            | 9         |
| Primjer: Kako objasniti privilegije?                                             | 10        |
| <b>METAKOGNITIVNE VJEŠTINE</b>                                                   | <b>11</b> |
| Metamemorija - Kako pamtimo, kako zaboravljamo                                   | 11        |
| Ikoničko i ehoičko senzorno pamćenje                                             | 13        |
| Kako, što i kada zaboraviti?                                                     | 16        |
| Metaslušanje - znamo li slušati?                                                 | 18        |
| Aktivno, pseudo, pasivno, doslovno i slušanje iz zasjede                         | 18        |
| Prepreke koje stvara slušatelj                                                   | 19        |
| Primjeri taktika za poboljšanje slušanja                                         | 20        |
| <b>Vježba: Tehnike aktivnog slušanja</b>                                         | <b>20</b> |
| <b>SURADNIČKO UČENJE</b>                                                         | <b>20</b> |
| Komuniciranje u malim grupama                                                    | 21        |
| Komunikacijske razine                                                            | 21        |
| Komunikacijski šumovi                                                            | 22        |
| <b>Vježba: Otkrijte što ne znate</b>                                             | <b>22</b> |
| <b>VIŠESTRUKKE INTELIGENCIJE I STILOVI UČENJA</b>                                | <b>23</b> |
| Gardnerov model višestrukih inteligencija - svaka osoba je posebna i jedinstvena | 23        |
| Kako potaknuti, usmjeriti i zadržati pažnju?                                     | 24        |
| Riječ stručnjaka - Poremećaji pažnje                                             | 25        |
| Primjeri: Stilovi učenja i tehnike pamćenja                                      | 25        |
| <b>Vježba: Višestruke inteligencije</b>                                          | <b>25</b> |
| <b>RASTUĆI UTJECAJ NOVIH TEHNOLOGIJA</b>                                         | <b>25</b> |
| Uloga virtualne komunikacije na obrazovnu dinamiku                               | 26        |
| Samoregulacija učenja - kako naučiti učiti                                       | 27        |
| Utjecaj informacijsko-komunikacijske tehnologije na samoregulirano učenje        | 27        |
| <b>Vježba: Evaluacija - sve je u mojim rukama</b>                                | <b>28</b> |
| Primjeri: Pogled kroz prozor                                                     | 28        |
| <b>PAR ZAKLJUČNIH REČENICA</b>                                                   | <b>29</b> |
| <b>POPIS SLIKA I ORGANIGRAMA</b>                                                 | <b>30</b> |
| <b>POPIS LITERATURE</b>                                                          | <b>31</b> |

# Obrazovna motivacija u novim okolnostima

„Ne postoji recept kako postati sjajan učitelj. To je ono po čemu ste jedinstveni.“  
Sternberg, R.

## Moć individualnog pristupa

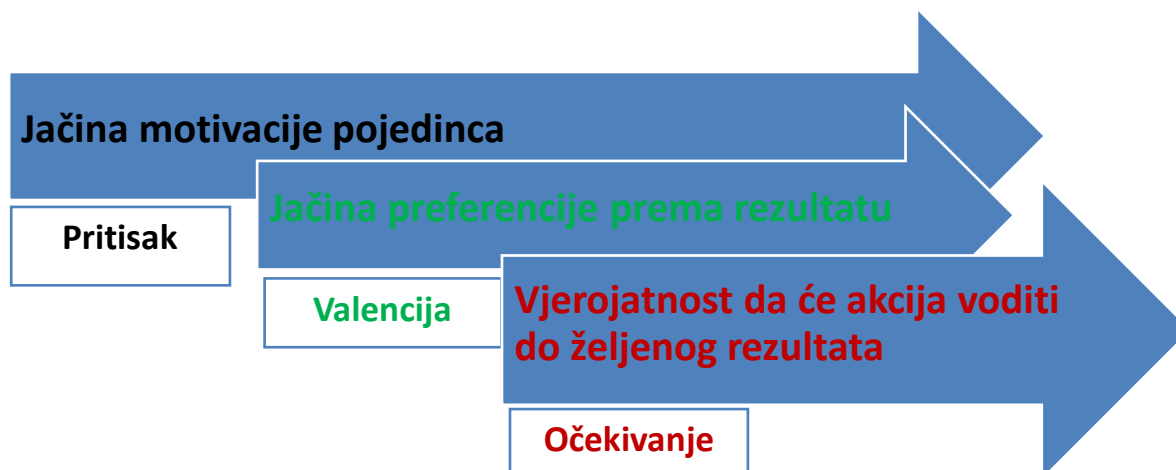
Motivacija - utjecaj koji izaziva, usmjerava i održava željeno ponašanje. Motivi pobuđuju čovjeka na čin, a cilj je ono što čovjek želi postići njegovu posljedicu, zbog čega je potrebno točno definirati ukupne, parcijalne i individualne ciljeve i uskladiti ih. Ili bar pokušati.

Individualni ciljevi su najbrojniji, a mogu se odnositi na napredovanje, materijalnu korist, želju za obrazovanjem, za ugodnijom radnom atmosferom i komunikacijom, na povoljnije radno vrijeme i slično. Imaju relativnu važnost koja se za svakog pojedinca vremenom mijenja. Njihovo kretanje i gradacija objašnjeni su kroz nekoliko teorija, među kojima su Maslowljeva hijerarhija motiva i Herzbergova dvofaktorska teorija, Vroomova motivacijska teorija očekivanja, Adamsova teorija pravednosti. Svaka od njih polazi od različitih točki gledišta i svaka je smisljena i upotrebljiva.

Maslowljeva hijerarhija motiva prikazana je svima poznatom piramidom koja pokazuje da pojedinac zadovoljava prvo biološke, zatim potrebe za opstankom, sigurnošću, prihvaćanjem i u konačnici, samoaktualizacijom.

Herzbergova dvofaktorska teorija temeljena na empirijskim istraživanjima brani tumačenje prema kom su pozitivne emocije povezane uglavnom sa sadržajem i iskustvom rada ili učenja, a negativne s vanjskim uvjetima i kontekstom u kom se isto provodi. Kao istinski pokretači prepoznati su osobni uspjeh i mogućnost napretka, promocija, odgovornost i rad.

## Organigram 1.: Vroomova motivacijska teorija očekivanja



Izvor: obrada autora

Vroomova motivacijska teorija očekivanja polazi od postavke da svako upravljanje (pa tako i nastavnim procesom) zahtijeva kreiranje i održavanje okruženja u kojem će pojedinci raditi u skupinama na ostvarenju zajedničkih ciljeva i istovremeno zadovoljiti svoje vlastite potrebe. Motivacija za akcije koje vode ostvarenju cilja bit će veća što je jača vjera u njegovu vrijednost i što je vidljiviji njihov doprinos u njegovu ostvarenju.

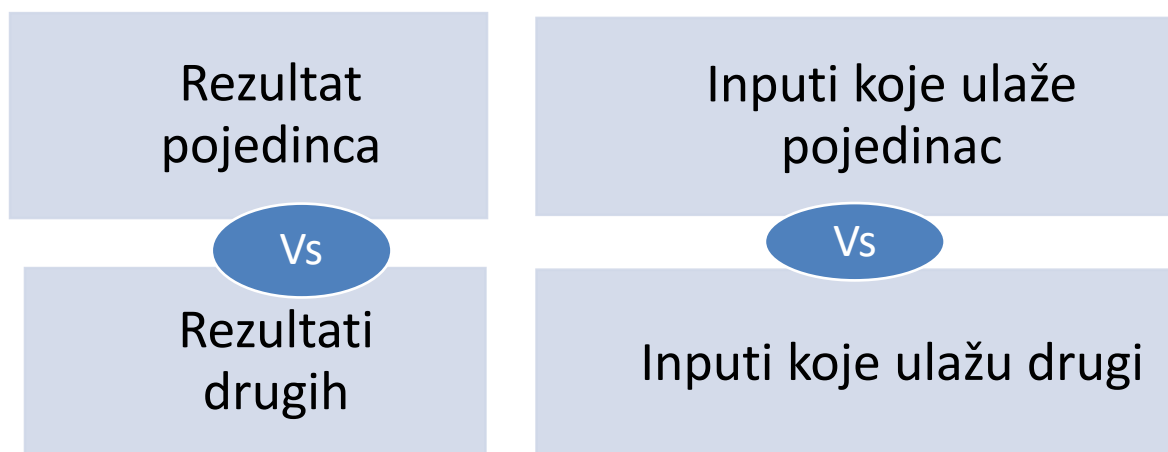
Drugim riječima, Vroomova teorija kaže da je motivacija određena vrijednošću koju pojedinci pridaju rezultatu svojih napora pomnoženoj s pouzdanošću s kojom smatraju da će njihovi napori pomoći u realizaciji, tj.:

$$\text{Pritisak} = \text{Valencija} \times \text{Očekivanje}$$

Nastavnim rječnikom, ako je polaznik indiferentan prema ostvarenju postavljenog cilja, valencija je nula, a negativna je kada želi da se cilj ne ostvari. U tom slučaju rezultat je nepostojanje motivacije. Isto tako, polaznik neće biti motiviran ako su očekivanja negativna ili ako ne postoje. Motiv da se poduzme akcija može biti određen i željom da se ostvari nešto drugo.<sup>1</sup>

Vroomova teorija pokazuje da pojedinci (polaznici) nerijetko imaju različite osobne ciljeve od ciljeva skupine, tj. prepoznaje važnost različitih individualnih potreba i motivacija. Adamsova teorija pravednosti ide korak dalje, prema subjektivnom sudu o nagradi koju polaznik prima u odnosu na uložene inpute (napor, vrijeme ...), a u usporedbi s nagradama koje primaju drugi. Ova teorija može se pokazati na sljedeći način:

#### Organigram 2.: Adamsova motivacijska teorija pravednosti



Izvor: obrada autora

Potrebno je postaviti ravnotežu odnosa rezultati/inputi svakog polaznika u usporedbi s tim odnosom drugih. Važno je napomenuti da jedino odnos igra ulogu, a ne apsolutne vrijednosti. Međutim, percepcija ulaganja je uvijek različita, zbog čega je teško postići ravnotežu (primjer - vrednovanje).

Nepravnoteža može rezultirati nezadovoljstvom, demotivacijom, a ako polaznik smatra da je primio veću nagradu od one koju je zaslužio, rezultat može biti jači trud ili uvjerenje da je nagrada dana unaprijed. Ne postoje dvije iste situacije.

Problem se pojavljuje ako polaznici precijene svoj vlastiti doprinos ili nagrade koje primaju drugi. U slučaju duljeg trajanja osjećaja nepravde može doći i do snažnih reakcija na minorna zbivanja, u trenutku kada to najmanje očekujemo.

Zaključno, prema ovoj teoriji motivacija predstavlja težnju svakog pojedinca da navedene odnose izjednači što vrijedi i za one koji su u lošijem i za one koji su u boljem položaju, s tim da za drugu situaciju postoji mnogo veća tolerancija.

### *„Što ako padnem?“ – „A što ako poletiš?“*

Dosadašnji koncepti motivacijskih sustava, tehnika i strategija postaju nedostatni i nedovoljno fleksibilni, pa je potrebno razvijati i uvoditi nove, koji će svojom razrađenošću i svestranošću dovesti do veće obrazovne motiviranosti. Poznato je da su uzroci određenog ponašanja unutarnji psihološki pokretači koji ga potiču na određenu aktivnost, pa učinak ne ovisi samo o sposobnosti već i o motivaciji.

Zbog toga je potrebno osvrnuti se i na McClelland-ovu teoriju vrijednosti koja uzima u obzir ono što osoba želi. Tri su tipa motivacijskih potreba, potreba za moći, povezanošću i postignućem. Pojedinaac s visokom potrebom za moći pridat će veliku pažnju svom utjecaju, dok su oni s velikom potrebom za povezivanjem sretniji kada su prihvaćeni. Potreba za postignućem pripada osobama s velikom željom za uspjehom, ali i strahom od neuspjeha.

#### **Uvod u psihologiju motivacije**

Tri tipa motiva koje dijele svi ljudi, bez obzira na kulturu, spol ili bilo koju drugu varijablu: **moć, povezanost i postignuće**

<https://hr.yestherapyhelps.com/the-theory-of-the-motivations-of-david-mcclelland-13200> (27.8.2020.)

Bez obzira na to koji je motiv dominantan, možemo razlikovati na ekstrinzične (vanjske) kao što su ocjene, pohvale, uvjeti rada, te intrinzične (unutarnje) poput želje za napredovanjem. Praksa (bez obzira je li riječ o nastavnom ili procesu rada) pokazuje da prvo treba posegnuti za ekstrinzičnim, a zatim uključiti intrinzične činioce radi postizanje jače i stabilnije motivacije i većeg učinka.

Pri tome je poželjno slijediti postavke djelovanja sustava nagrađivanja:

- vanjske nagrade (ocjene, pohvale, povlastice) trebaju biti povezane uz pokazatelje na koje polaznik može utjecati, a postavljeni standardi moraju biti jasni i ostvarivi
- bitno je postojanje jasne veze između rezultata rada i nagrada
- sustav se mora zasnivati više na pozitivnim nego na negativnim posljedicama
- povećanje nagrade mora biti dovoljno veliko da opravda dodatni napor
- nagrade moraju biti adekvatne uloženom trudu, pravedne u usporedbi, što znači da razlike trebaju biti stimulativne



Uz vanjske kompenzacije koje čine temelj motivacijskog sustava, potrebno je razraditi i sustav nematerijalnih obrazovnih poticaja, koje prate potrebe višeg reda kao što su razvoj, potvrđivanje, uvažavanje. Razvijene su brojne taktike poput dizajniranja nastavnog procesa, stila predavanja, poticanja participacije polaznika, upravljanja pomoću ciljeva, koje s vanjskim poticajima čine cjelovit motivacijski sustav.

Pri tome programi preoblikovanja nastave najvećim dijelom nastoje istu učiniti zanimljivijom, raznolikijom i izazovnijom. Značajni individualni pristup je rotacija uloga, kod koje se vrši periodično pomicanje polaznika s jednog zadatka na drugi, mijenjanje grupa, dinamike, metoda i oblika rada čime se sprječava monotonija i potiče komunikacija.

U postupku obogaćivanja nastave neizbježni su i problemi koji proizlaze iz činjenice da za dio polaznika izazov predstavljaju zadaci koji su za druge dosadni ili teški, kao i da se obogaćivanje nastave nerijetko obično nameće. Obrazovni sustav i nastavnik kao njegov posrednik trebaju razumjeti ono što Polaznici žele i trebaju, konzultirani ih i postići osjećaj da se o njima zaista vodi briga. Učestao problem je i nedostatak samopouzdanja.

### Slika 1.: „Što ako padnem?“ – „A što ako poletiš?“



Jačanje samopouzdanja – polaznička participacija odnosno sudjelovanje u procesima odlučivanja o važnim aspektima nastave i kreiranju zadataka bitno utječe na podizanje motivacije, poticanje kreativnih potencijala, doprinos timskom radu, poboljšanje kvalitete i općenito ukupne obrazovne uspješnosti.

Izvor: <http://www.picturequotes.com/what-if-i-fall-oh-but-my-darling-what-if-you-fly-quote-13502> (06.04.2020.)

Istaknuta strategija suvremenog obrazovnog managementa u podizanju motivacije, kvalitete odluka, razvoja ljudskih potencijala te fleksibilnosti i brzine reagiranja na promjene u okolini je i tzv. upravljanje pomoću ciljeva (Management by Objectives). Pomoću nje se uspješno identificiraju područja odgovornosti i standardi ponašanja, s periodičnim pretvaranjem općenitih ciljeva u mjerljive i vremenski određene.

Za motivaciju polaznika od velikog su značaja i drugi nematerijalni elementi, poput javnog i konkretnog priznavanja uspjeha, pravodobne i iscrpne povratne informacije, fleksibilnosti u vremenu i načinu rješavanja postavljenih izazova, otvorenosti za nove ideje i participaciju u odlučivanju. Pri tome je bitno postići stabilnost, obostrano povjerenje i poticajnu radnu atmosferu.

Jeste li znali...



...poslovi koji ne pružaju veliku mogućnost kontrole osobama koje ih obavljaju često su vrlo monotoni, zbog čega se pojedinci vremenom prestaju angažirati. "Besmislen posao štetno utječe na zdravlje", a osobe koje ga obavljaju sklonije su izlagati svoje zdravlje većem riziku. Pasivne, nezanimljive radnje koji uzrokuju dekoncentriranost i izazivaju pospanost mogu uzrokovati otpuštanje hormona stresa. Rezultati studije temelje se na analizi fizičkih i psiholoških radnih uvjeta članova 5000 kućanstava. Istraživači su pratili sudionike u ispitivanju od 1968. do 1991., bilježeći koliko su vremena provodili obavljajući različite vrste poslova, klasificiranih temeljem mogućnosti sudjelovanja u odlučivanju, psihološke zahtjevnosti, sigurnosti, potpore i fizičke težine. Osobe koje su obavljale pasivne, nezahtjevne poslove koji omogućuju malo kontrole, bile su znatno ugroženije od osoba koje su obavljale aktivan posao. Detaljne rezultate istraživanja objavilo je Američko psihosomatsko društvo u časopisu "Psychosomatic Medicine".

### *Utjecaj nastavne atmosfere na motivaciju*

Veliki utjecaj na potrebu za povezivanjem, prihvaćanjem, štovanjem i samopotvrđivanjem ima okruženje. Npr. srodna društvena skupina može povećati nečiju potrebu za povezivanjem, odnosno u poslu koji je stekao dobar glas i reputaciju visoke kvalitete pojedinci teže više utjecati na doprinos tom ugledu. Isto je i u nastavnom procesu, pozitivna atmosfera, poticajni zadaci i zdravi međusobni odnosi čine osnovu svake motivacije.

Međutim, ako se želi stvoriti okruženje u kojem će polaznici raditi sa zanimanjem, potrebno je odgovoriti na problem motiviranja pojedinca, odnosno individualizirati nastavni proces.

Nastavna atmosfera može kočiti ili poticati a nastavnici mogu, primjenom raznih oblika i metoda rada, stvoriti odgovarajuću klimu, što je najjasnije objašnjeno Lawlerovom teorijom očekivanja:

Motivacija usmjerena određenoj akciji nalazi se pod utjecajem:

- očekivanja pojedinca u vezi mogućnosti,
  - očekivanja povezana s njenim ishodima i
  - poželjnosti ishoda, koji mogu biti i vanjski i unutarnji

Lawlerova teorija se može prikazati narednim obrascem, pri čemu je motivacija umnožak navedenih elemenata:

$$\text{Motivacija} = (Z \ U) (U \ I) \ V$$

Z = zalaganje

U = učinak

I = ishod (rezultat)

V = valencija

(Z U) = vjerojatnost da će neko zalaganje dovesti do nekog učinka

(U I) = vjerojatnost da će neki učinak dovesti do nekog ishoda

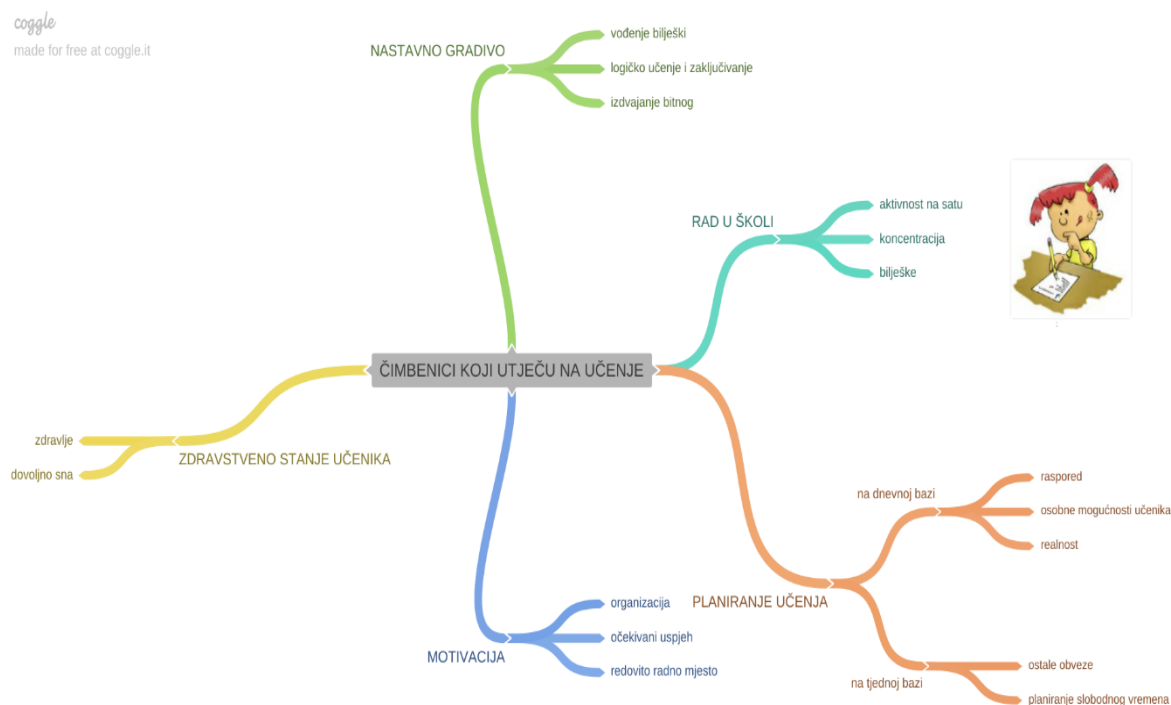
Multiplikativan odnos između triju dijelova formule nema doslovno "matematsko" značenje, te nije niti dokazan, ali je logički opravdan i to iz narednih razloga:

- Polaznik neće biti motiviran za neku akciju ako smatra da je ne može izvesti, tj. ako je vrijednost (Z U) mala ili "nula", ukupni rezultat formule je mali ili "nula"
- Ako i može izvršiti neku akciju, motivacija će izostati ako polaznik ne vjeruje da će njegov učinak imati određeni rezultat, tj. ako je izraz (U I) mali ili "nula", rezultat cijele formule je također mali ili "nula"
- Ako polaznik vjeruje da neku akciju može izvesti, i da će ta akcija imati određeni ishod, ali mu taj ishod nije atraktivan, motivacija će opet izostati, što je u našoj formuli označeno slovom V.

Ukratko potrebno je samopouzdanje, vjera u svrsishodnost akcije i ambicija usmjerena danoj aktivnosti. Motivacijski proces obuhvaća i druge brojne čimbenike koje je najbolje prikazati grafički.

*Što utječe na učenje?*

### Organigram 3.: Čimbenici koji utječu na učenje



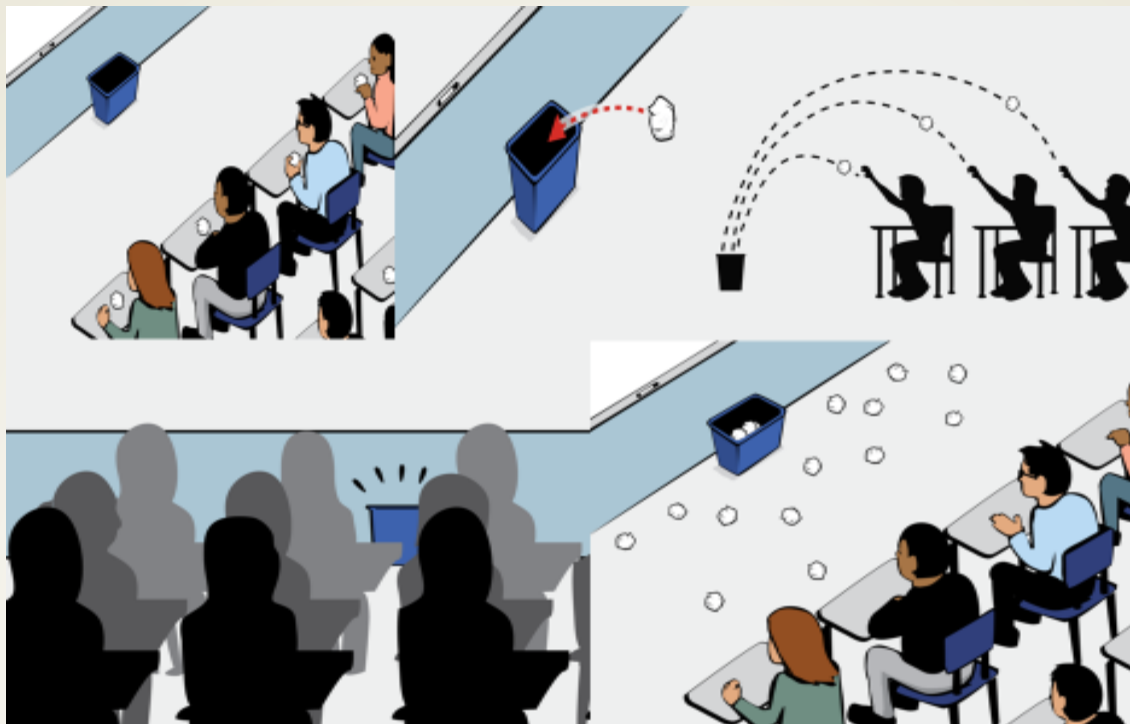
Izvor: <https://coggle.it/diagram/XFr222dqaQQ7066x/t/%C4%8Dimbenici-koji-utje%C4%8Du-na-u%C4%8Denje> (05.04.2020.)

Motivacija je složen proces koji ovisi o osobitosti pojedinca, o različitim situacijama, o cilju koji se želi postići. Ona predstavlja lančanu reakciju: potrebe dovode do ciljeva kojima težimo i neispunjeni zahtjevi uzrokuju napetost, koja vodi radnjama za ostvarenje ciljeva i konačni rezultat je zadovoljstvo. Pri tome se nerijetko postavlja pitanje pozicije pojedinca, njegovih, mogućnosti, te privilegija koje bi trebao osvijestiti i na najbolji način uporabiti.

### *Primjer: Kako objasniti privilegije?*

Polazi se od jednostavnih pitanja: Što su privilegije? Kako ih iskoristiti?

#### **Slika 2.: Je li obrazovanje privilegija?**



Izvor: <https://www.srednja.hr/zbornica/profesor-uz-kos-za-smece-i-zguzvani-papir-naucio-svoje-srednjoskolce-vaznu-lekciju/> (05.06.2020.)

Cilj je polaznike kroz jednostavnu vježbu uputiti u posljedice privilegija i društvene (ne)fleksibilnosti. Podijelite polaznicima po list papira i zamolite ih da ga zgužvaju u lopticu. Zatim pomjerite koš za smeće na sredinu ispred cijelog razreda.

Igra je jednostavna - objasnite im da oni predstavljaju cijelu populaciju u državi, a da bi uspjeli, moraju ubaciti papir u koš za smeće ispred dok sjede u svojim klupama.

Polaznicima u zadnjim redovima je znatno teže i vjerovatno će pokazati nezadovoljstvo, jer ispred sebe vide veliki broj onih koji imaju znatno bolju šansu da ubace papir u koš, dok prvi redovi neće negodovati. Međutim, potrebno je naglasiti da su pojedinci koji imaju privilegije u manjoj mjeri toga svjesni.

Možemo predvidjeti da će oni koji sjede bliže ostvariti bolji rezultat (iako će vjerovatno nekoliko njih ipak promašiti koš), dok je tek par onih iz posljednjih redova u koji će uspjati.

Iz opisane vježbe se može izvući pouka: osobe koje imaju mogućnost obrazovanja trebaju osvijestiti tu svoju privilegiju, iskoristiti je za postizanje stvari koje žele, a između ostaloga i zastupati one koji sjede iza, koji nisu mogli ili željeli napredovati.



## Metakognitivne vještine

"Majka korisnih vještina je neimaština, a lijepih obilje. Otac prvih je razum..."  
Schopenhauer, A.

### Metamemorija - Kako pamtimo, kako zaboravljamo

Metamemoriju možemo definirati kao sposobnost promišljanja o vlastitim strategijama učenja i pamćenja. Potrebno je razgraničiti osnovne pojmove i upoznati sebe.

**Pamćenje** - mogućnost usvajanja, zadržavanja i korištenja informacija. To nije samo pohranjivanje činjenica, već i dinamičan proces kroz kojih na osnovu starih znanja stvaramo nova.

#### Razine pamćenja

- **razina traga**, kada se ponovno učenje sadržaja koje nismo u stanju reproducirati niti prepoznati, odvija brže i uspješnije nego učenje sadržaja koje nismo učili,
- **razina prepoznavanja**, kada sadržaje nismo u stanju reproducirati, ali ih možemo prepoznati među ostalima,
- **razina reprodukcije**, kada sadržaje koje smo učili možemo u potpunosti obnoviti,
- **razina automatizacije**, kada sadržaje koje smo učili u svakoj prilici i u svako vrijeme možemo brzo, vješto i u cijelosti ponoviti.

#### Učenje vs. pamćenje

- **Učenje** je više usmjereno **na usvajanje** informacija.
- **Pamćenje** je više usmjereno **na zadržavanje** informacija i kasniju uporabu.

### Slika 3.: Tok kretanja informacija kroz različite faze pamćenja

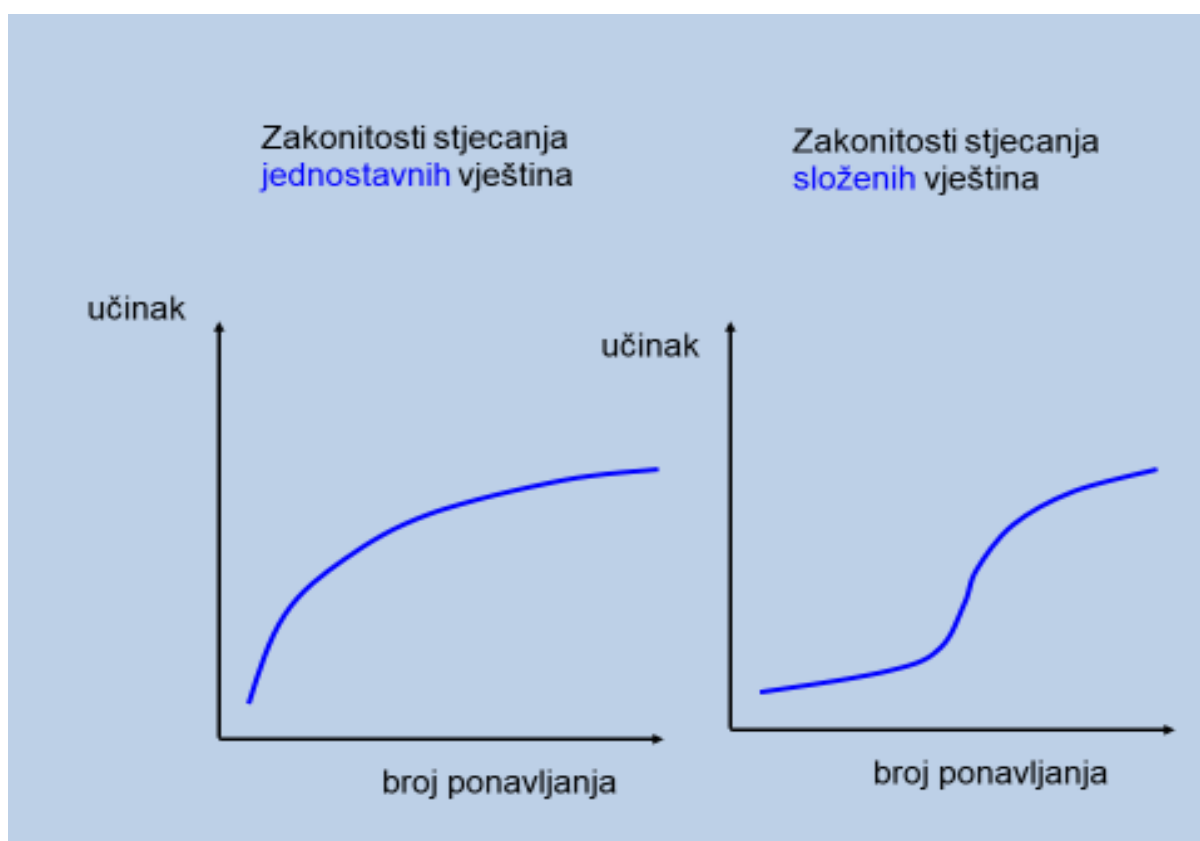


Izvor: <https://www.slideserve.com/skule/pam-enje> (20.4.2020.)

### Posebni čimbenici pamćenja:

- vrsta gradiva
- stil učenja
- namjera pamćenja
- drugo učenja (transfer i interferencija)
- stupanj naučenosti
- perceptivna diferencijacija
- metoda učenja
- stupanj osobne angažiranosti...

### Slika 4.: Zakonitosti stjecanja jednostavnijih i složenih vještina



Izvor: <https://www.slideserve.com/skule/pam-enje> (20.4.2020.)

Prilikom stjecanja bilo jednostavnih ili složenih vještina, učinak se povećava brojem ponavljanja, samo što kod složenijih vještina postoji kritični trenutak učenja u kojem krivulja razumijevanja naglo raste. U određenom trenutku, kada usvojimo određenu vještinu, nastavak uvježbavanja ne vodi njenom značajnijem poboljšanju, odnosno povećanju učinka.

## *Ikoničko i ehoičko senzorno pamćenje*

Senzorno pamćenje omogućava prepoznavanje predmeta uključujući informacije iz dugotrajnog pamćenja. Razlikuju se:

- ikoničko pamćenje - vidno, koje traje oko ½ sekunde
- ehoičko - slušno, koje traje oko 2-4 sekunde

### **Slika 5.: Senzorno pamćenje**



Izvor: Link o vidnom i slušnom pamćenju (video)

<https://www.youtube.com/watch?v=ztZ4o5Zjld0> (05.04.2020.)

Kratkotrajna memorija je ograničenog kapaciteta i traje od nekoliko milisekundi do nekoliko sekundi, iako nam djeluje duže. Zbog toga se kaže „lud pamti-pametno zapisuje“. Prosječan kapacitet kratkotrajnog pamćenja je 5-9 čestica, koje se mogu podijeliti u svrhu postizanja boljeg učinka, npr.:

293645 (6 čestica) → 24-31-68 (3 čestice) → 635-754 (2 čestice)

Za razliku od kratkotrajnog, dugotrajno pamćenje ima neograničen kapacitet. Bitno i istaknuti da je uz logičku podlogu neusporedivo lakše pamtiti.



## Slika 6.: Logička podloga pamćenja

Šahisti mogu dobro upamtiti samo rasporede figura iz stvarnih, smislenih šahovskih partija.

S druge strane, raspored nasumično razmještenih figura teško uče i loše pamte jer nisu smislene i nemaju potrebnu logičku podlogu.



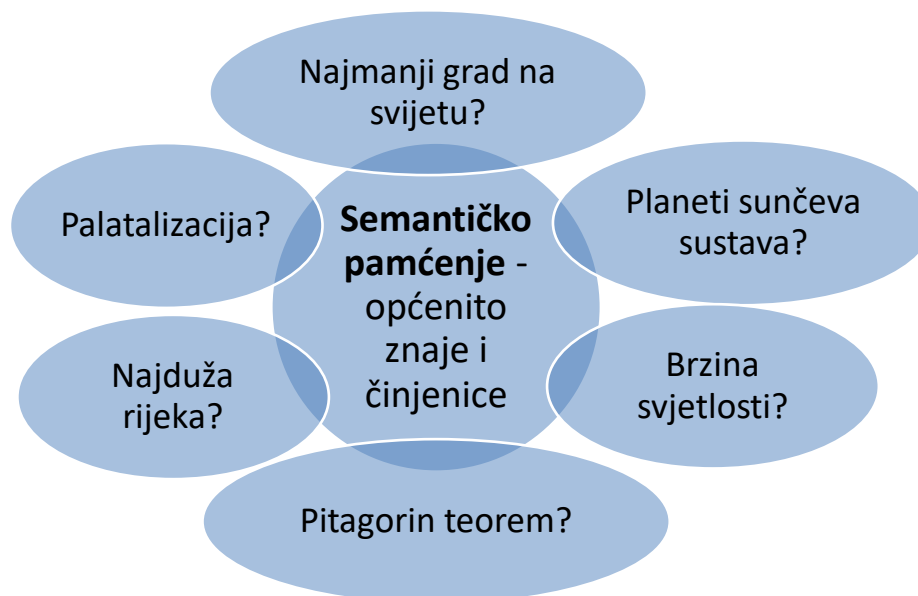
Izvor: <https://impulsportal.net/index.php/zanimljivosti/svastara/1395-legenda-o-sahovskoj-ploci> (20.5.2020.)

Pamćenje možemo podijeliti i na:

1. **Deklarativno pamćenje** odnosi se na znanje činjenica
  - *Semantičko pamćenje*
  - *Epizodičko pamćenje*
2. **Proceduralno pamćenje** odnosi se na znanje o tome kako nešto učiniti.

Razlika među njima kroz primjere je prikazana narednim organigramima:

### Organigram 4.: Semantičko pamćenje



### Organigram 5.: Epizodičko pamćenje



Izvor: obradio autor

### Organigram 6.: Proceduralno pamćenje



Izvor: obradio autor

Također, pamćenje možemo razlikovati i prema kriterijima gradiva i namjere:

Pamćenje s obzirom na gradivo:

- Simboličko - osnovna znanja
- Motorno - pamte se pokreti, radnje, vještine
- Logičko - učenje sa smislom
- Mehaničko - učenje napamet

Pamćenje s obzirom na namjeru:

- Namjerno - npr. učenje za ispit
- Nenamjerno - npr. reklame

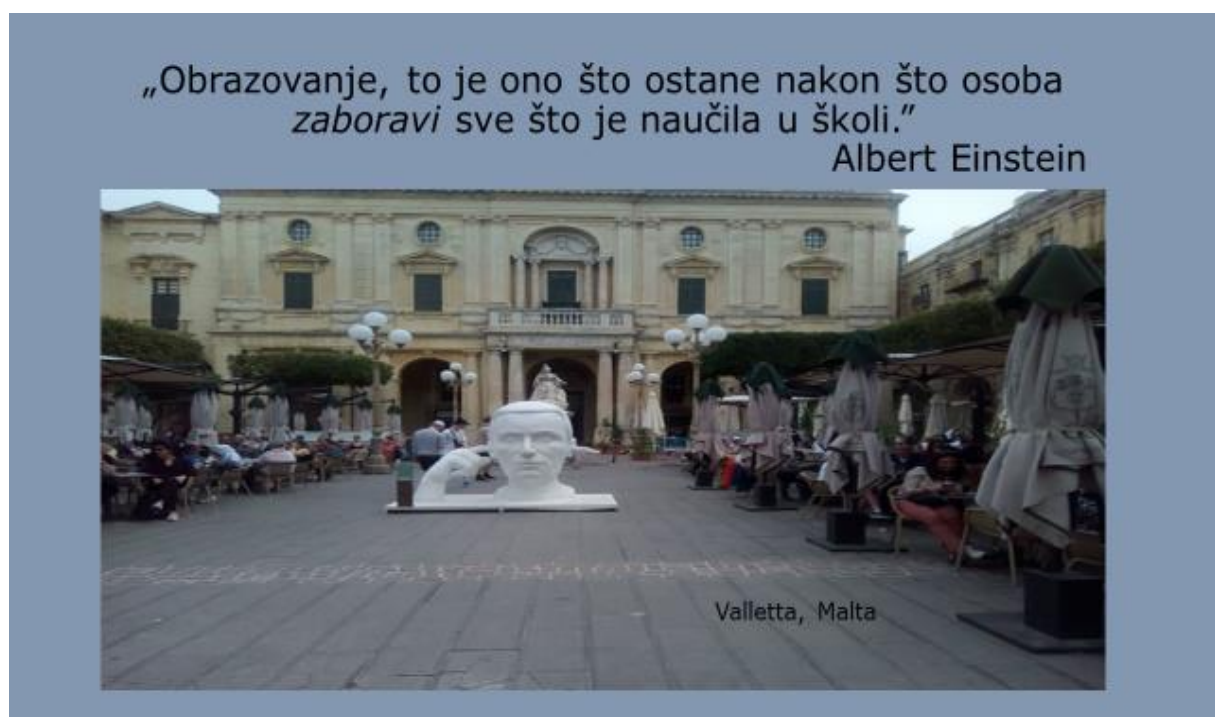
Bez obzira o kojoj vrsti pamćenja se radi ostaje otvoreno mnoštvo pitanja:

- Što se dešava sa zapamćenim sadržajima?
- Možemo li ih trajno zadržati?
- Jesu li nam potrebno toliko informacija?
- Kako na najlakši način doći do pohranjenih sadržaja?
- Što ostaje u dugotrajnoj memoriji?
- Možemo li kontrolirati proces pamćenja?

I u konačnici, je li ponekad dobro i zaboraviti?

*Kako, što i kada zaboraviti?*

### Slika 7.: Obrazovanje kroz prizmu zaborava



Koji su osnovni uzroci zaboravljanja?

- **postupno osipanje tragova pamćenja** - tragove pamćenja koje ne koristimo duže vrijeme jednostavno gubimo
- **nemogućnost pronalaženja informacija** - ako nemamo dobru strategiju pronalaženja informacija u DTP nećemo je moći pronaći kad nam zatreba, što je isto kao da je nemamo
- **represija** - potiskivanje onih sadržaja koji su nam neugodni ili ih se bojimo

**Negativan transfer** - zajednički naziv za:

- **retroaktivnu interferenciju** - učenje novih sadržaja je uzrok zaboravljanja onih sadržaja koje smo prethodno učili
- **proaktivnu interferenciju** - kad nešto što smo ranije naučili ometa ono što danas učimo. Otežava učenje.

Za razliku od negativnog, **pozitivni transfer** dešava se u slučajevima kada nam usvajanje jednog gradiva olakšava učenje drugog. Pri tome, sadržaji ne moraju biti povezani.

Može li se mjeriti brzina zaborava? Može...

**Slika 8.: Vremenska krivulja zaboravljanja**



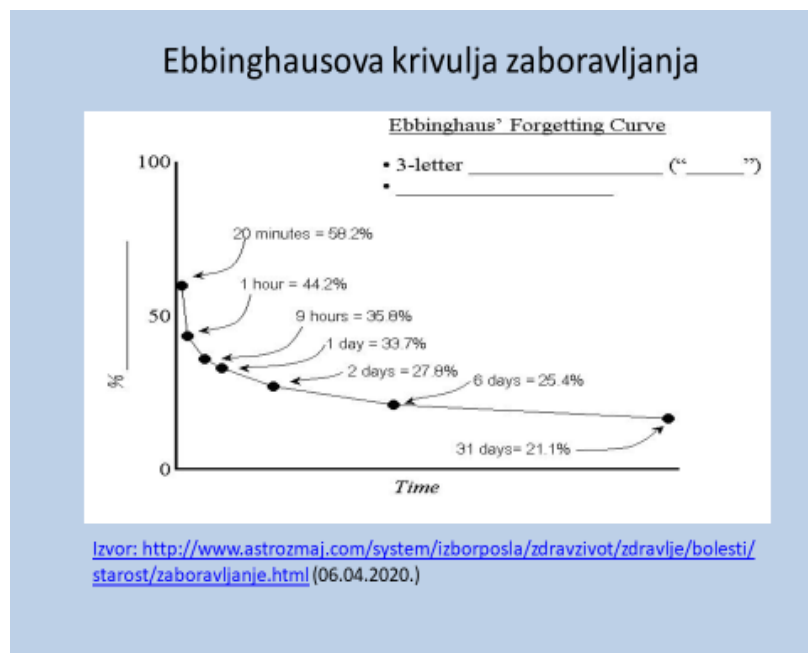
Koliko sadržaja ostaje upamćeno?

Nemojte zaboraviti...

<https://www.slideshare.net/petraognjenovic/pamcenje-124796440> (05.04.2020.)



## Slika 9.: Ebbinghausova krivulja zaboravljanja



Prema Ebbinghausovoj krivulji, ako izostane ponavljanje, nakon 30 dana u pamćenju se zadržava tek petina sadržaja.

Najintenzivniji zaborav je tijekom prvih 20 minuta, čak 58%, a tijekom prvog sata nakon usvajanja gubi se još 44%.

Evidentno, zaboravljanje je moćan proces protiv kog se možemo boriti metodama učenja i ponavljanja, ali i slušanja.

### Metaslušanje - znamo li slušati?

„Sluh je jedno od pet čula. No, slušanje je prvo umijeće.“

Tyger, F.

Metaslušanje podrazumijeva sposobnost razmišljanja o onome što se sluša, odnosno njegovo razumijevanje, usmjeravanje pozornosti na govornika, odnosno svijesti o sugovorniku. Metaslušatelji imaju razvijene socijalne vještine i uglavnom aktivno sudjeluju u zajednici u kojoj žive i/ili rade.<sup>1</sup>

### Aktivno, pseudo, pasivno, doslovno i slušanje iz zasjede

Slušanje kao komunikacijska vještina uključuje usmjeravanje pozornosti, interpretiranje i pamćenje onoga što smo zaista čuli. Dolazimo do definicije - aktivno slušati znači slušati usredotočeno, slušati s empatijom i prihvaćanjem druge osobe, te slušati odgovorno.

Zašto je teško slušati? Neki autori smatraju da je to zato što je tempo govorenja sporiji od tempa slušanja (prosječna osoba govori tempom od 100 - 140 riječi u minuti, dok sluša tempom od 600 riječi u minuti, te slušatelju ostaje mnogo vremena za vlastite misli).

Drugi tvrde da je stvar u vlastitoj procjeni pojedinca, vjeruje li da može čuti nešto korisno ili ako mu se čini nezanimljivo, dosadno i nerazumljivo uopće neće ulagati napore da se usredotoči. Brojni su načini pogrešnog slušanja.

<sup>1</sup> Svetec, M.: Metakognitivne vještine [https://www.dinamikom.eu/blog/odgoj-obrazovanje-i-razvoj/\\_397-metakognitivne-vjestine.html](https://www.dinamikom.eu/blog/odgoj-obrazovanje-i-razvoj/_397-metakognitivne-vjestine.html) (9.7.2020.)

- **Pseudo slušanje** - situacija u kojoj osjećamo da bismo trebali slušati, ali nas ono što druga osoba govori uopće ne zanima i ne uspijevamo se usredotočiti. Tada se pravimo da nas zanima, ali se krivim pokretima tijela i prenatlaženim kretnjama otkrivamo i sugovornik postaje svjestan da se ne radi o pravom slušanju.
- **Pasivno slušanje** - nije nam do razgovora pa se prepuštamo slušanju. Opušteno sjedimo, možda čak i pokrivamo usta da bismo sakrili povremeno zijevanje, pogled nam luta i rijetko gledamo sugovornika u oči.
- **Otimanje riječi** - dok druga osoba govori nestrpljivi smo, lupkamo prstima ili se igramo nekim predmetom, jer želimo uzeti riječ. Stoga slušamo tek toliko da bi mogli ugrabiti priliku za vlastiti nastup.
- **Doslovno slušanje** - primamo sve verbalne i neverbalne signale.
- **Slušanje iz zasjede** - riječ je o slušanju koje ima za cilj na neki način diskreditirati drugu osobu. Slušamo, ali samo kako bismo uočili pogreške u izlaganju i napali je (argumentum ad hominem).

Jeste li se prepoznali u nekom od navedenih načina?

### Prepreke koje stvara slušatelj

„Gdjegod se ljudi nađu zajedno, nastoje biti slušani, međutim, vrlo su rijetko slušani jer osoba koju nastoje pridobiti da ih sluša, vrlo nestrpljivo čeka šansu da - bude slušana.“

Jackins, H.

Može li i slušatelj stvarati prepreke i koji su najčešći načini? Uglavnom se radi o:

- **Usmjeravanju** - preuzimate kontrolu nad onim o čemu sugovornik govori.
- **Procjenjivanju i vrednovanju** - sugovornik ne smije osjetiti da ga procjenjujete.
- **Optuživanju** - možete reći kako ste se osjećali, ali nemojte za to optuživati druge.
- **Agresivnosti** - izbjegavajte rečenice s ciljem da drugoj osobi nanese bol.
- **Moraliziranju** - nepoželjne su pokroviteljske izjave o tome kako treba živjeti.
- **Savjetovanju i podučavanju** - ne date sugovorniku dovoljno prostora i vremena da sam dođe do rješenja svog problema.
- **Neuvažavanju tuđih osjećaja** - ne nametati što bi sugovornik trebao osjećati, svatko ima pravo na svoje osjećaje, premda bili neprikladni.
- **Neprikladnom pričanju o sebi** - izbjegavajte.
- **Etiketiranju i postavljanje dijagnoze** - slušajte i shvatite poglede drugih ljudi.
- **Pretjeranom interpretiranju** - Vaše viđenje sugovornikova ponašanja ne mora imati nikakve veze s onim što ta osoba misli.
- **Skretanju pozornosti** - najčešće kada ne slušamo. Neprihvatljivo je.

## Primjeri taktika za poboljšanje slušanja

Uvijek možemo biti bolji, a kada je riječ o slušanju, taktike koje vrijedi isprobati su:

- **Vizualizacija** - ono što se sluša pokušava se i vizualizirati - npr. profesor je imao razrađen sustav dosjećanja...1 (je udica), 2 (je vješalica), 3 (je češalj), 4 (je stolac) itd. Točno je znao ponoviti niz riječi.
- **Logičko slušanje** - pažljivo pratiti strukturu govora i uvidjeti je li nešto propušteno ili pogrešno rečeno.
- **Predviđanje** - pokušati predvidjeti što će sugovornik reći.

Potrebno je težiti empatiji, a povremeno i tehnici analize.

- **Empatija** - staviti se na mjesto druge osobe, ohrabrivati je više kretanjima nego riječima, kako bi osjetila potporu i razumijevanje.
- **Analiza** - koristiti se pitanjima da bi saznali što sugovornik doista misli i zašto.
- **Sinteza** - jasno izreći ono što mislite da Vam druga osoba govori. Ona potom

### Vježba: Tehnike aktivnog slušanja

<https://www.24sata.hr/lifestyle/svladajte-sve-tehnike-aktivnog-slusanja-u-samo-cetiri-koraka-354945> (12.7.2020.)

može ili potvrditi ili preinačiti ono što ste rekli

## Suradničko učenje

Jedna od suvremenijih metoda poučavanja koja se temelji na stajalištu da učenje potiče iz timskog rada u kom polaznici sami dolaze do rješenja, a nastavnik ih samo usmjerava naziva se suradničko učenje. U njegovom središtu je interakcija, a može biti uspješno samo uz protočnu komunikaciju sudionika.

**Komunikologija** - društvena znanost čiji su predmet izučavanja, u najširem smislu, poruka koje ljudi upućuju jedni drugima. Ima korijene u antičkoj filozofiji i retorici, kao i u suvremenim društvenim naukama poput psihologije, lingvistike i sociologije. Pored toga, komunikološke teme su bliske i prožimaju se i s kulturološkim studijama. Komunikologija se izučava i pod nazivima komunikacijske studije i medijske studije. Teorijsko-istraživačko i stručno polje suvremene komunikologije je raznoliko, izrazito interdisciplinarno i presudno za nastavni proces. Koristeći različite principe, može se promatrati kroz različite oblasti.

**Interpersonalno komuniciranje** - uključuje izučavanje komunikativne interakcije i međuljudskih odnosa i veza. Istražuje se uloga neverbalnih i verbalnih poruka u razvijanju i održavanju osobnih odnosa. Teme interpersonalnog komuniciranja uključuju i vještine uvjeravanja, interpersonalne sukobe, privlačnost sugovornika, strah od komuniciranja i dr.

## Komuniciranje u malim grupama

Male grupe čine tri ili više osoba, a istražuje se kako nastaju, komuniciraju, ostvaruju ciljeve i rješavaju probleme. Najčešće teme su kohezija grupe, uloge članova i vodstva grupe, konsenzus i sukob, uspješnost male grupe. Temelj je grupnog rada u nastavi.

**Jezik i kodovi značenja** - tematiziraju se verbalni i neverbalni znakovi, istražuje interkulturalno i neverbalno komuniciranje, oblikovanje, prenos i tumačenje poruka, te pojedine lingvističke i semiotičke teme i fonologije, semantike i pragmatike.

**Organizacijsko komuniciranje** - izučava poruke koje se razmjenjuju unutar i između različitih grupa (odjeljenja, ustanova). Izučavaju se problemi i načini interpersonalnog i komuniciranja u maloj grupi u kontekstu timova. Teme uključuju komuniciranje između nadređenih i podređenih, pregovore, rješavanje sukoba i dr.

**Javno komuniciranje** - oblast komuniciranja čije su teme govornništvo, uvjeravanje, argumentacija, rasprava. Oblast podrazumijeva i izučavanje tema iz obrazovnog i diplomatskog područja.

**Masovno komuniciranje** - izučavanje (jednosmjernog) komuniciranja posredovanog uz pomoć masovnih medija, poput štampe, televizije, filma i interneta. Teme podrazumijevaju oblikovanje i utjecaj poruka u masovnom komuniciranju, javno mnijenje, medijsko zakonodavstvo, kritičku analizu poruka izloženih javnosti. Podoblasti su reklama, novinarstvo, odnosi s javnošću, medijska kultura.

Sve navedene komunikacijske vrste čine podlogu suradničkom učenju, a odvijaju se na određenim komunikacijskim razinama.

## Komunikacijske razine

Ne postoji mogućnost ne-komunikacije, jer je i sama ne-komunikacija svojevrsno komuniciranje - metakomunikativni aksiom: „Ne možemo ne komunicirati”.<sup>2</sup>

Komunicirajući gradimo međusobne odnose, formiramo klimu, povezujemo se. Pri tome, ponekad i nesvjesno, prelazimo iz jedne u drugu komunikacijsku razinu, što posebno dolazi do izražaja kroz proces suradničkog učenja. Njihove osnovne postavke su:

- **informativna** - kazujemo, pitamo, odgovaramo, spominjemo, citiramo
- **osobna** - tvrdimo, uvjeravamo, objavljujemo, priznajemo, otkrivamo, objašnjavamo, izražavamo nadu, strah ili želju
- **kontaktna** - obvezujemo, obećavamo, potvrđujemo, ispričavamo se, opraštamo, savjetujemo, upozoravamo, ohrabrujemo
- **apelativna** - zapovijedamo, zahtijevamo, molimo, zabranjujemo, dopuštamo, oklijevamo, predlažemo, preporučujemo

Na svakoj razini, kao i na prelasku iz jedne u drugu, dolazi do smetnji u komunikaciji. One su brojne, neizbježne, nerijetko neugodne, ali i pune mogućnosti.

<sup>2</sup> König, E. - Zedler, P. (2001). Teorije znanosti o odgoju. Educa, Zagreb, str. 211.

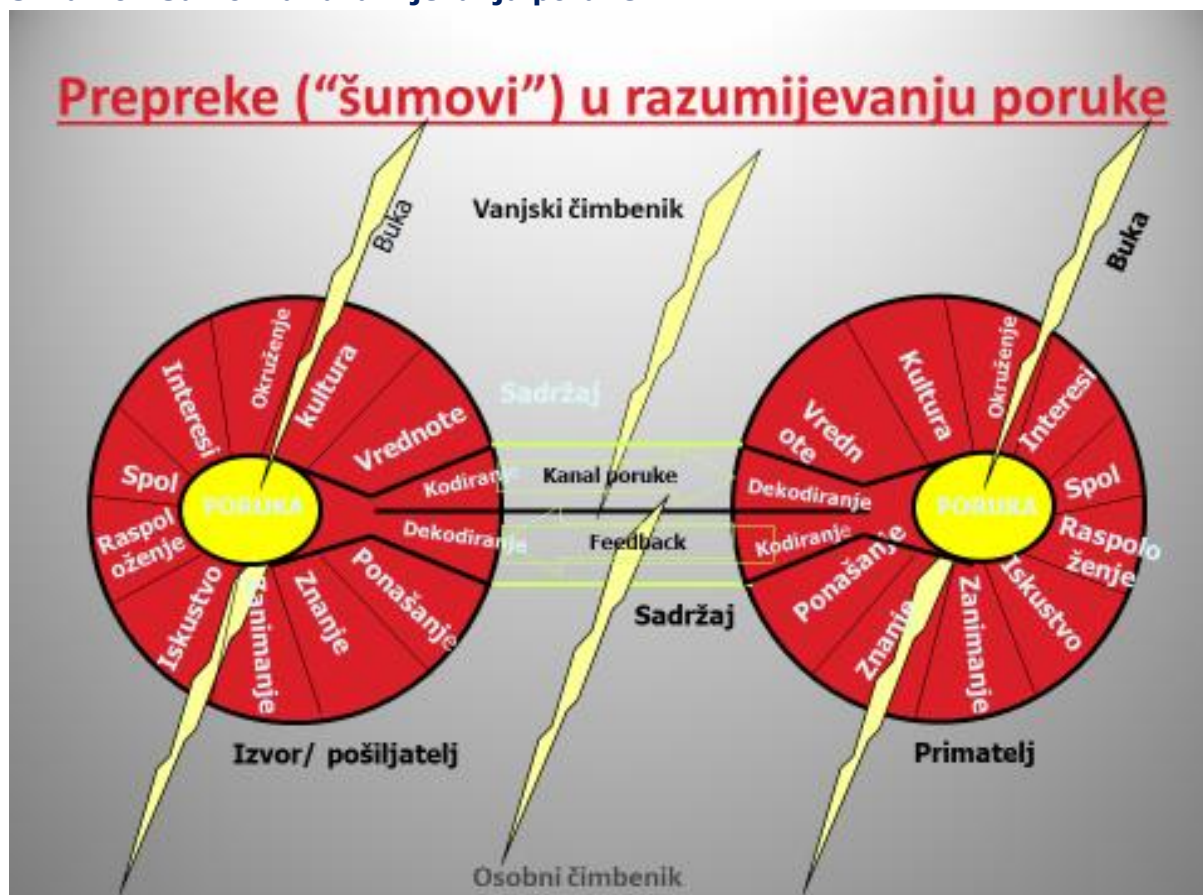


## Komunikacijski šumovi

„Čovjek, doduše, najviše govori radi sebe, ali mora osjetiti i odjek svojih riječi.“

Selimović, M.

**Slika 10.: Šumovi u razumijevanju poruke**



Izvor: <https://slideplayer.com/slide/14350103/> (23.12.2019.)

Komunikaciju u procesu suradničkog učenja danas znatno mogu olakšati alati poput upitnika, kvizova, vježbi koje potiču interakciju. Potrebno ih je pravilno uporabiti.

### **Vježba: Otkrijte što ne znate**

[https://kvizovi.srednja.hr/?utm\\_source=srednja.hr&utm\\_medium=banner&utm\\_campaign=onlineucenje](https://kvizovi.srednja.hr/?utm_source=srednja.hr&utm_medium=banner&utm_campaign=onlineucenje) (06.04.2020.)

## Višestruke inteligencije i stilovi učenja

„Inteligencija nije u tome da ne pravimo greške, već da što prije uvidimo kako da ih pretvorimo u nešto dobro.“

Brecht, B.

### *Gardnerov model višestrukih inteligencija - svaka osoba je posebna i jedinstvena*

Prema teoriji Howarda Gardnara, američkog profesora psihologije s Harvarda, postoji osam različitih vrsta neovisnih inteligencija.

- **Lingvistička inteligencija** - sposobnost usvajanja vokabulara i vješte uporabe riječi (pjesnici, pisci, govornici, novinari, odvjetnici, nastavnici).
- **Logičko-matematička inteligencija** - uporaba i prosudba logičke strukture i uzročno-posljedičnih veza, sposobnost klasifikacije, zaključivanja, generalizacije, računanja (programeri, računovođe, matematičari, znanstvenici).
- **Prostorna inteligencija** - sposobnost zamjećivanja prostornih odnosa i dimenzija, te mogućnost njihovog vidnog zamišljanja. Mogu je razviti i slijepe osobe (likovni umjetnici, dizajneri, geografi, kirurzi).
- **Glazbena inteligencija** - omogućuje stvaranje, razumijevanje i reprodukciju tonova (dirigenti, akustičari, skladatelji, glazbenici).
- **Tjelesno-kinestetička inteligencija** - olakšava kontrolu finijih i složenijih motoričkih pokreta, kao i koordinaciju nogu i ruku (plesaći, sportaši, slikari, kipari, automehaničari).
- **Intrapersonalna inteligencija** - sposobnost razumijevanja vlastitih osjećaja i spoznaje vlastitih sposobnosti.
- **Interpersonalna inteligencija** - sposobnost razumijevanja osjećaja i misli drugih ljudi, čitanje neverbalnih znakova.
- **Prirodoslovna inteligencija** - sposobnost razlikovanja biljnih i životinjskih vrsta, kao i prirodnih zakonitosti.<sup>3</sup>

Inteligencije su neovisne jedna od druge, različito su zastupljene i svaka osoba ima jedinstven profil.

Gardnerova teorija otvara mogućnost individualnog pristupa, zbog čega u školskom sustavu nalazi sve širu primjenu.

<sup>3</sup> <http://www.virtograd.com/blog/gardnerov-model> (07.04.2020.)

Za otkrivanje inteligencija kroz nastavni proces, bitno je u okviru svakog sata:

- Biti inovativan, nuditi različite zadatke, sadržaje i aktivnosti
- Dodatno poticati i pružati mogućnosti razvoja
- Dati polaznicima slobodu izbora u skladu s osobnim preferencijama

Proces učenja čini kombinaciju uvjerenja, motivacije, stavova, razmišljanja, samoevaluacije, koji je kod svakog pojedinca različit, jer svatko od nas čini svijet za sebe.

Bilo da obrazujemo sebe ili druge, tu smo da koordiniramo, usmjeravamo, potičemo, opažamo, vrednujemo...

Pri tome bi najbolji savjet bio: „Pazite na sitnice, velike su to stvari.“ (nepoznat autor)

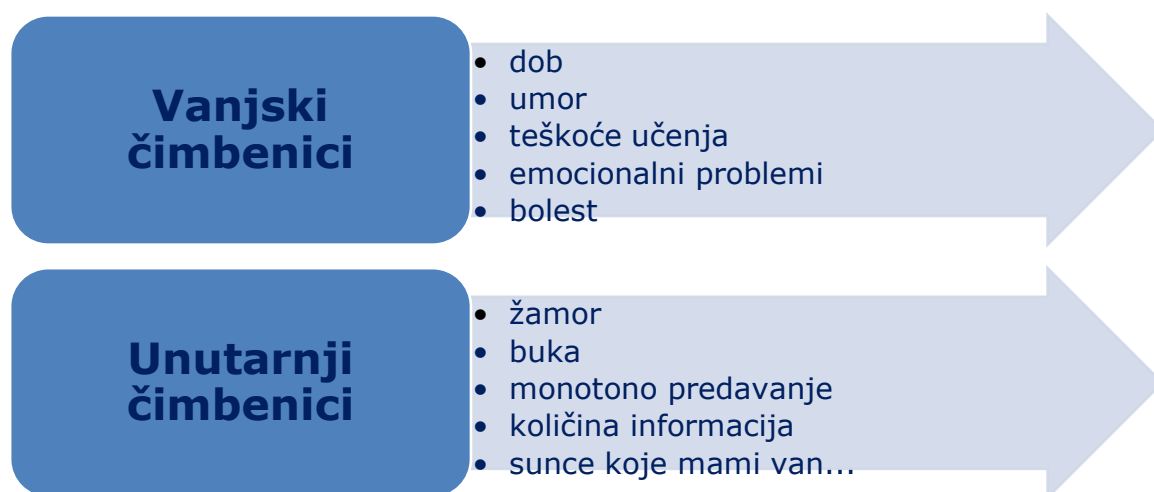
### *Kako potaknuti, usmjeriti i zadržati pažnju?*

Pažnja - svjesna i namjerna aktivnost; usmjerenost pojedinca na izvor nekih očekivanih podražaja. Prethodi joj predpažnja, odnosno stanje opće pobuđenosti osjetila.

Kako je usmjeriti i zadržati?

- zapovjednim izričajima (Pazite!; Ovo je važno! )
- promjenom obilježja podražaja (glasa, položaja)
- neobičnim/neočekivanim podražajima (zvučnim, svjetlosnim)
- emocionalno obojenim podražajima
- predahom za podizanje energije
- ...

### **Organigram 7.: Uzroci poteškoća zadržavanja pažnje na nastavi**



Izvor: Obradio autor

Uzroci poteškoća prilikom zadržavanja pažnje su najčešće kombinacija navedenih, a možemo ih ukloniti jasnim i interesantnim nastupom, kontinuiranim mijenjanjem nastavnih metoda i oblika rada i poticanjem polaznika na sudjelovanje.<sup>4</sup>

Lutajuća, usporedna, oscilirajuća...pažnja je uvijek krhka i varljiva, a možemo je poboljšati učenjem učenja, poticajima, pohvalama, i u svakom slučaju - planiranjem.

### *Riječ stručnjaka - Poremećaji pažnje*

[http://www.skole.hr/dobro-je-znati/rjec-strucnjaka?news\\_id=6278](http://www.skole.hr/dobro-je-znati/rjec-strucnjaka?news_id=6278) (07.04.2020.)

### *Primjeri: Stilovi učenja i tehnike pamćenja*

<https://www.skolskiportal.hr/tema/tehnike-pamcenja/> (9.7.2020.)

Bez obzira na to što nam ide bolje, kako pamtimo, kojim stilom učimo, uvijek ostaje otvoreno pitanje kako pridobiti i ne izgubiti pažnju...

### *Vježba: Višestruke inteligencije*

<http://www.literacynet.org/mi/practice/index.html> (12.7.2020.)

## **Rastući utjecaj novih tehnologija**

„Velikom je zagonetkom našeg vremena što učiniti s previše informacija.“  
Zeldin, T.

IKT (informacijsko komunikacijska tehnologija) pruža brojne kognitivne alate koji omogućavaju kreiranje, dijeljenje, razmjenu sadržaja, što opet potiče učenje i njegovu samoregulaciju.

S obzirom na to da nam na raspolaganju stoji sve veći broj različitih alata potrebno je voditi se činjenicom da se samoregulirano učenje treba bazirati na socijalno-kognitivnim aktivnostima (kao što su elaboracija i strategije rješavanja problema), metakognitivnim strategijama (npr. strategija planiranja) i motivacijskim strategijama (poglavito onim vezanim uz povratne informacije). Neophodno je usvojiti znanje o uporabi svake strategije i spoznati njenu uporabljivost.

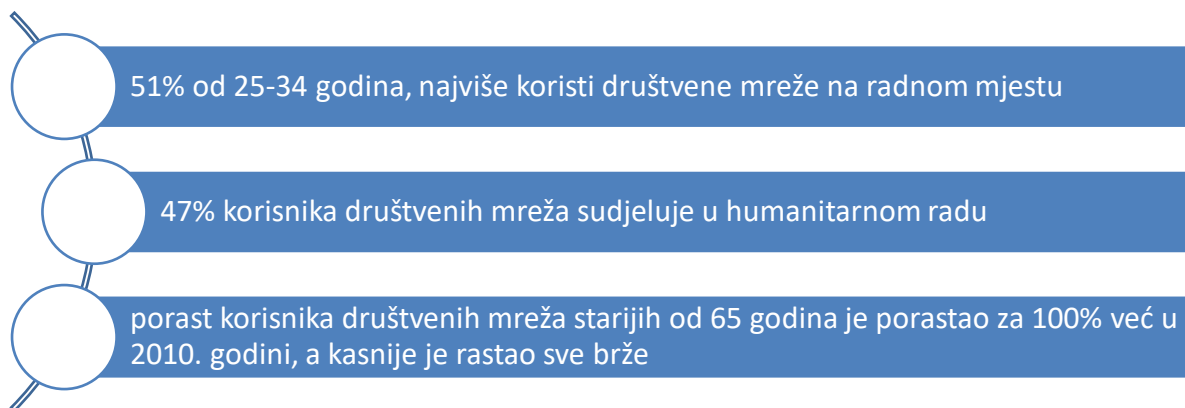
<sup>4</sup> Barkley, R.A. (1998). Attention deficit hyperactivity disorder. The Guilford Press, New York/London



## Uloga virtualne komunikacije na obrazovnu dinamiku

Kakve promjene donosi virtualna komunikacija, kojim intenzitetom i možemo li očekivati eksponencijalni trend pitanja su koja se postavljaju od početka njena razvoja. Tezu da se društvene mreže promijenile način komunikacije potkrepljuju i zanimljivosti:<sup>5</sup>

### Organigram 9.: Zanimljivosti o društvenim mrežama



Masovnost povlači i pitanje identiteta, koji na internetu i van njega postaju sve manje razdvojeni. Sve veću važnost ima Netiquette, koja podrazumijeva pravila pristojnosti i korektnosti, a danas se proširila na skoro svu elektroničku komunikaciju. Rastući problem predstavljaju i kršenja autorskih prava.

Osobna iskustva su brojna, različita i u pravilu subjektivna, a imaju presudan utjecaj na percipiranje primljenih poruka. Teško je ostvarivo prenijeti drugima potpuno isto značenje poruke koju pojedinac ima u mislima. Ona se stvara i prilagođava usmjerenom interakcijom što, u konkretnom kontekstu nastavnčkog poziva, upućuje na potencijalnu dubinu različitih osobnih utjecaja.<sup>6</sup>

U skladu s navedenim, intersubjektivnost i interpersonalnost se pojavljuju u predodžbama koje ovise o tome kako pojedinac percipira sebe unutar određene komunikacije, kako vjeruje da ga vidi okolina i kako svi sudionici zaista doživljavaju jedni druge.<sup>7</sup> Treba imati na umu da, bez obzira radi li se o simetričnoj, koja podrazumijeva određenu jednakost ili komplementarnoj komunikaciji temeljenoj na razlikama, uvijek postoje brojne prepreke.<sup>8</sup> Pored vanjskih smetnji, tu su i osobne percepcije, stereotipi, teškoće u izričajima, nedostatak znanja i/ili interesa, subjektivnost, te neproverene pretpostavke i ishitreni zaključci, nerijetko kao rezultat nedovoljno pažljivog ili iskrivljenog slušanja (o čemu je već bilo riječi). To je proces koji se uči i za čiji je uspjeh potrebno pravilno tumačiti i verbalne i neverbalne komponente. S obzirom na to da kod komunikacije putem medija neverbalne komponente izostaju, aktivno slušanje je znatno otežano.

<sup>5</sup> <https://megastore.hr/blog/zasto-koristiti-drustvene-mreze/> (11.7.2019.)

<sup>6</sup> Bratanić, M. (1990). Mikropedagogija - Interakcijsko - komunikacijski aspekt odgoja. Školska knjiga, Zagreb

<sup>7</sup> Reardon, K. K. (1998). Interpersonalna komunikacija. Gdje se misli susreću. Alineja, Zagreb

<sup>8</sup> Goleman, D. (2012). Emocionalna inteligencija. Zašto može biti važnija od kvocijenta inteligencije. Mozaik knjiga, Zagreb

## Samoregulacija učenja - kako naučiti učiti

„Gdje ima volje, ima i načina.“

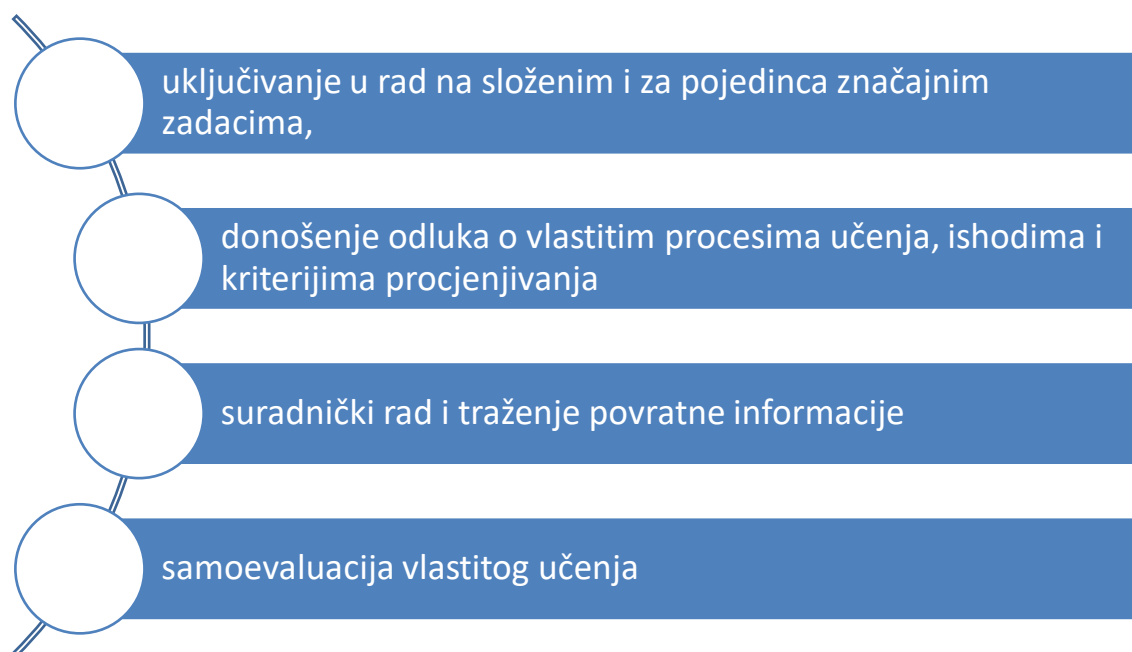
Shaw, G.B.

Pojedinci su samoregulirani u onom stupnju u kojem su aktivni sudionici u vlastitom procesu učenja. Učenje je nešto čime osoba aktivno "upravlja", a ne nešto "što joj se događa".<sup>9</sup> Samoregulacija često uključuje samoreflektirajuće uvježbavanje pri čemu pojedinac samostalno uvježbava određenu vještinu ili strategiju, reflektira je na proces učenja, procjenjuje učinkovitost i na koncu modificira i radi eventualne prilagodbe okruženju. Pri tome je gotovo neizostavna uporaba IKT-a.

## Utjecaj informacijsko-komunikacijske tehnologije na samoregulirano učenje

U novije vrijeme, nerijetko se oslanjamo na tehnologiju koja načelno potiče samoregulirano učenje, jer brojne aplikacije pružaju detaljnu pomoć i podršku. Zato je utjecaj informacijsko komunikacijske tehnologije je neiscrpna tema, ali tu su i mnogi odgovori. Neke od čestih strategija za poboljšanje učenja i prisjećanja uz IKT su konceptualne mape i mnemotehnike, ali i vještine praćenja njihove učinkovitosti. Bilježenjem svojih rezultata, korištenih strategija učenja, bilježenjem razloga (ne)uspjeha i plana poboljšanja potiče se samorefleksija i poboljšava metakognitivna svijest, poučava strateškom učenju i dolasku do adaptivnih zaključaka. Pri planiranju obrazovanja uzimaju se u obzir učinkoviti oblici samoregulacije učenja.

### Organigram 8.: Oblici samoregulacije učenja



Izvor: obradio autor

<sup>9</sup> Sorić, I. (2014) Samoregulacija učenja. Naklada Slap, Jastrebarsko

## Vježba: Evaluacija - sve je u mojim rukama

### Evaluacija - sve je u mojim rukama

Želim naučiti više o: \_\_\_\_\_

Najviše ću koristiti: \_\_\_\_\_

Najmanje mi se svidjelo: \_\_\_\_\_

Najviše mi se svidjelo: \_\_\_\_\_

Metode i oblici rada su: \_\_\_\_\_

Izvor: autor nepoznat

Pri tome, postavljeni ciljevi trebali bi biti specifični, mjerljivi, ostvarivi i odgovarajući. Postavljanje dugoročnih i kratkoročnih ciljeva učenja i poticaj na učenje „korak po korak“ može pomoći u poboljšanju vlastite metakognicije i samoučinkovitosti i povećati obrazovnu motivaciju. Osobe koje koriste samoregulaciju optimiziraju vlastite strategije učenja kroz kontinuiranu samoprocjenu vlastite učinkovitosti.<sup>10</sup>

*Primjeri: Pogled kroz prozor*

Digitalni časopis za obrazovne stručnjake

<https://pogledkrozprozor.wordpress.com/2018/06/30/uporaba-ikt-a-u-nastavi/> (15.7.2020.)

<sup>10</sup> Lončarić, D. (2014). Motivacija i strategije samoregulacije učenja: teorija, mjerenje i primjena. Učiteljski fakultet u Rijeci, Rijeka

## Par zaključnih rečenica

Obrazovni sustav s jedne strane odražava okruženje i društvo u kom se odvija, a s druge ih kreira, a njegov značaj se ogleda u stvaranju i podršci razvoja komunikacijskih vještina i društvenih vrijednosti. Za realizaciju navedenih uloga neophodno je u nastavne programe unijeti svježije metode, oblike, elemente, osvijestiti važnost individualnog pristupa, te potaknuti timski rad i suradničko učenje. Uspješno društvo mora imati funkcionalnu i stabilnu komunikacijsku kulturu, pa današnji polaznici, a budući radnici i kreatori iste, moraju znati poštivati, njegovati, prihvaćati i, u konačnici, uživati u njenim promjenama i različitostima.

Tu su i sve brži globalizacijski tijekovi koji uzrokuju i neminovne prelaze u kulturno pluralne sredine, gospodarski izuzetno osjetljive, što se odražava i na pristupima obrazovnim strategijama. Dolazi do promjena u načinu komunikacije, izboru nastavnih metoda i motivacijskih tehnika. Da bi mogli biti uspješni u radu, edukatori na svim razinama moraju postati svjesni izazova i promisliti o svojoj profesionalnoj raznolikosti.

Za nastavni proces bitno je upoznati svakog polaznika i shvatiti što ga motivira, odnosno težiti individualizaciji. Pri tome se nerijetko oslanjamo i na teorije vanjskih poticaja i očekivanja koje naglašavaju važnost i utjecaj okruženja. Na raspolaganju nam stoje brojni vanjski i unutarnji motivatori, a koju ćemo kombinaciju upotrijebiti ovisi o njihovom poznavanju, okolnostima te svakako inventivnosti.

Pri tome moramo znati slušati.... Nasuprot brojnim pogrešnim, samo je jedan način ispravnog, aktivnog slušanja kao temeljne komunikacijske sposobnosti, na koju se ostale profesionalne vještine nadovezuju. Prvi korak prema intersubjektivnoj komunikaciji je upravo osluškivanje vlastitog slušanja, njegovo korigiranje i usmjeravanje ka empatičnosti, osnovnom preduvjetu svake tople ljudske komunikacije, prvenstveno odgojno obrazovne. U svrhu praćenja i održavanja komunikacijske dinamike u obrazovanju, preporučuje se što više izmjenjivati i nadopunjavati različite izravne metode i oblike rada koji ne uključuju nužno medije (predavanje, oluja mozgova, simulacija, rješavanje problemskih situacija, rad na tekstu, izlaganje, razgovor, individualni rad, rad u grupama i parovima, uporaba IKT...), što daje mogućnost sudjelovanja svih sudionika i uvažavanje međusobnih razlika.

Sve navedeno je moguće djelomično provesti i putem medija, uz intenzivnu uporabu tehnologije, ali ona ipak ne može zamijeniti protočnost, interaktivnost i kvalitetu komunikacije koja se postiže osobnim kontaktom.

Projekt „Rudnici baštine“ dragocijen je primjer promicanja inovativnih inicijativa i motivacijskih impulsa u procesu obrazovanja odraslih.



## Popis slika i organigrama

### Popis slika

- Slika 1.: „Što ako padnem?“ - „A što ako poletiš?“ (str. 6.)
- Slika 2.: Je li obrazovanje privilegija? (str. 9.)
- Slika 3.: Tok kretanja informacija kroz različite faze pamćenja (str. 10.)
- Slika 4.: Zakonitosti stjecanja jednostavnijih i složenih vještina (str. 11.)
- Slika 5.: Senzorno pamćenje (str. 12.)
- Slika 6.: Logička podloga pamćenja (str. 12.)
- Slika 7.: Obrazovanje kroz prizmu zaborava (str. 15.)
- Slika 8.: Vremenska krivulja zaboravljanja (str. 16.)
- Slika 9.: Ebbinghausova krivulja zaboravljanja (str. 16.)
- Slika 10.: Šumovi u razumijevanju poruke (str. 20.)

### Popis organigrama

- Organigram 1.: Vroomova motivacijska teorija očekivanja (str. 3.)
- Organigram 2.: Adamsova motivacijska teorija pravednosti (str. 4.)
- Organigram 3.: Čimbenici koji utječu na učenje (str. 8.)
- Organigram 4.: Semantičko pamćenje (str. 13.)
- Organigram 5.: Epizodičko pamćenje (str. 13.)
- Organigram 6.: Proceduralno pamćenje (str. 14.)
- Organigram 7.: Uzroci poteškoća zadržavanja pažnje na nastavi (str. 23.)
- Organigram 8.: Oblici samoregulacije učenja (str. 26.)
- Organigram 9.: Zanimljivosti o društvenim mrežama (str. 27.)

## Popis literature

1. Andrilović, V. - Čudina-Obradović, M. (1994). Osnove opće i razvojne psihologije, Školska knjiga, Zagreb
2. Barkley, R.A. (1998). Attention deficit hyperactivity disorder. The Guilford Press, New York/London
3. Bratanić, M. (1990). Mikropedagogija - Interakcijsko - komunikacijski aspekt odgoja. Školska knjiga, Zagreb
4. Carnegie, D. (2014). Kako steći komunikacijske vještine. V.B.Z., Zagreb
5. Cooper, P. - McIntyre, D. (1996). Effective Teaching and Learning. Buckingham: Open University Press
6. Eggen, P. - Kauchak, D. (1994). Educational Psychology, Classroom Connections, Macmillan College Publishing Company, New York
7. Goleman, D. (2012). Emocionalna inteligencija. Zašto može biti važnija od kvocijenta inteligencije. Mozaik knjiga, Zagreb
8. Hrvatić, N. - Piršl, E. (2005). Kurikulum pedagoške izobrazbe i interkulturalne kompetencije učitelja, Zagreb: Pedagogijska istraživanja 2(2)251-266.
9. Kiss, I. (2020). Intersubjektivnost i komunikacijska dinamika u obrazovanju za poduzetništvo. Obrazovanje za poduzetništvo - E4E 10, br. 1 (2020): 117-131.
10. Klassen, C.A. (1994). Revolution of professionalism and the pedagogical task. Pedagogical Journal, 19(5/6) 439-456.
11. Kolb, D. A. (2014). Experiential learning: Experience as the source of learning and development. FT press
12. König, E. i Zedler, P. (2001). Teorije znanosti o odgoju. Educa, Zagreb
13. Littlejohn, S.W. and Foss, A.K. (2007). Theories of Human Communication. Wadsworth Publishing Company, Wadsworth
14. Lončarić, D. (2014). Motivacija i strategije samoregulacije učenja: teorija, mjerenje i primjena. Učiteljski fakultet u Rijeci, Rijeka
15. McClelland, D.C. (1961). Postizanje društva. Princeton, New Jersey: Van Nostrand.
16. Maslow, A.H. (1943). Teorija ljudske motivacije. Psychological Review, 50 (4): str. 370-396.
17. Moberg, P. (1984). Evaluation of prevention programs. A basic guide for practitioners. Wisconsin Clearinghouse, Madison, Wisconsin
18. Pastuović, N. (1999). Edukologija, Znamen, Zagreb
19. Pavlović Breneselović, D. - Pavlovski, T. (2000). Interaktivna obuka praktičara u obrazovanju. IPA, Beograd
20. Perotti, A. (1995). Pledoaje za interkulturalni odgoj i obrazovanje. Zagreb: Educa.
21. Posavec, M. (2010). Višestruke inteligencije u nastavi Život i škola, br. 24 (2/2010.), god. 56., str. 55 - 64.
22. Reardon, K. K. (1998). Interpersonalna komunikacija. Gdje se misli susreću. Alineja, Zagreb
23. Rouse, M. J. - Rouse S. (2005). Poslovne komunikacije. Masmedia, Zagreb
24. Rubčić - Fabris, M. (2007). Poslovne komunikacije 1. Školska knjiga, Zagreb
25. Schulz von Thun, F. (2005). Kako međusobno razgovaramo „Unutarnji tim“ i komunikacija primjerena situaciji. Erudita, Zagreb
26. Searle, John R. (1990). The Storm Over the University. The New York Review of Books, New York

27. Silveira, V.: Iskustveno učenje <https://www.outwardboundcroatia.com/iskustveno-ucenje/> (9.7.2020.)
28. Sorić, I. (2014). Samoregulacija učenja. Naklada Slap, Jastrebarsko
29. Svetec, M.: Metakognitivne vještine <https://www.dinamikom.eu/blog/odgoj-obrazovanje-i-razvoj/397-metakognitivne-vjestine.html> (9.7.2020.)
30. Vrkaš, V. - Stričević, I. - Maleš, D. - Matijević, M. (2004). Poučavati prava i slobode. Istraživačko-obrazovni centar za ljudska prava i demokratsko građanstvo Zagreb, Filozofski fakultet Sveučilišta u Zagrebu.
31. Vučetić, M. i Brajša, P. (1990). Osnovni elementi interpersonalne komunikologije. Fakultet organizacije i informatike Varaždin, Varaždin
32. <https://www.slideshare.net/petraognjenovic/pamcenje-124796440> (05.04.2020.)
33. <https://www.youtube.com/watch?v=ztZ4o5Zjld0> (05.04.2020.)
34. [https://kvizovi.srednja.hr/?utm\\_source=srednja.hr&utm\\_medium=banner&utm\\_campaign=onlineucenje](https://kvizovi.srednja.hr/?utm_source=srednja.hr&utm_medium=banner&utm_campaign=onlineucenje) (06.04.2020.)
35. [http://www.skole.hr/dobro-je-znati/rijec-strucnjaka?news\\_id=6278](http://www.skole.hr/dobro-je-znati/rijec-strucnjaka?news_id=6278) (07.04.2020.)
36. <http://www.virtograd.com/blog/gardnerov-model> (07.04.2020.)
37. <https://www.slideserve.com/skule/pam-enje> (20.4.2020.)
38. <https://www.srednja.hr/zbornica/profesor-uz-kos-za-smece-i-zguzvani-papir-naucio-svoje-srednjoskolce-vaznu-lekciju/> (05.06.2020.)
39. <https://www.skolskiportal.hr/tema/tehnike-pamcenja/> (9.7.2020.)
40. [https://www.living-democracy.hr/textbooks/volume-1/part-1/unit-3/chapter-7/\(11.7.2020.\)](https://www.living-democracy.hr/textbooks/volume-1/part-1/unit-3/chapter-7/(11.7.2020.))
41. <https://www.outwardboundcroatia.com/iskustveno-ucenje/> (11.7.2020.)
42. [https://www.living-democracy.hr/textbooks/volume-1/part-1/unit-3/chapter-7/\(11.7.2020.\)](https://www.living-democracy.hr/textbooks/volume-1/part-1/unit-3/chapter-7/(11.7.2020.))
43. <https://megastore.hr/blog/zasto-koristiti-drustvene-mreze/> (11.7.2019.)
44. <http://www.literacynet.org/mi/practice/index.html> (12.7.2020.)
45. [http://skolamedvinogradska.hr/sites/default/files/projekti/Kolbov\\_upitnik.pdf](http://skolamedvinogradska.hr/sites/default/files/projekti/Kolbov_upitnik.pdf) (12.7.2020.)
46. <https://pogledkrozprozor.wordpress.com/2018/06/30/uporaba-ikt-a-u-nastavi/> (15.7.2020.)
47. <https://hr.yestherapyhelps.com/the-theory-of-the-motivations-of-david-mcclelland-13200> (27.8.2020.)