

ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ

УДК 316.286

С.П. Мельник, канд. наук по соц. коммуникациям, Одес. нац. политехн. ун-т**ПРИМЕНЕНИЕ НЕЙРОЛИНГВИСТИКИ
В ПЕДАГОГИЧЕСКОМ ОБЩЕНИИ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ
ЭФФЕКТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ**

С.П. Мельник. Застосування нейролінгвістики у педагогічному спілкуванні для досягнення ефективної взаємодії. Розглядається прикладний аспект навчальної комунікації на прикладі застосування нейролінгвістичних моделей щодо педагогіки.

С.П. Мельник. Применение нейролингвистики в педагогическом общении для достижения эффективного взаимодействия. Рассматривается прикладной аспект учебной коммуникации на примере применения нейролингвистических моделей относительно педагогике.

S.P. Melnik. Applying neurolinguistics in pedagogical communication for achievement of effective interaction. An applied aspect of educational communication is considered by way of example of applying neurolinguistics models relative to pedagogics.

Учебная коммуникация, или, как называют ее отдельные авторы, “педагогическое общение”, “профессионально-педагогическая коммуникация” является одной из важнейших составляющих социокоммуникативной деятельности человека, которая обеспечивает его подготовку к жизни в мире разнообразных связей, отношений, коммуникативных возможностей [1]. В высших учебных заведениях она представляет собой общение преподавателей со студентами, имеющее определенные педагогические, в том числе и воспитательные цели. Посредством учебной коммуникации передаются не только знания и умения, но и изменяются свойства личности учащихся, налаживаются отношения, меняются мнения и установки. Общение в целом является двусторонним процессом, взаимной связью между людьми. Хотя первоначально коммуникация определялась как принуждение другого к выполнению того или иного действия [2]. Характерно то, что в процессе учебной коммуникации преподаватель не только оказывает влияние на студентов, но и сам попадает под влияние студентов, которые заставляют его реагировать тем или иным способом на свое поведение, действия и слова [3].

Основной задачей учебной коммуникации является создание благоприятного психологического климата, а также способствование психологической оптимизации учебной деятельности и отношений между преподавателем и учащимся [4]. Именно при таких условиях и возможна передача необходимых знаний в процессе обучения и воспитания, которая способствует раскрытию и развитию собственных психических качеств учащихся, формирование их как личности, что, в свою очередь, является важным фактором психического развития человека в целом [1]. Однако эта задача не из легких, т. к. имеется ряд существенных обстоятельств, влияющих на эффективность общения педагога и студента. К этим обстоятельствам, т.е. к условиям эффективного взаимодействия, относятся, прежде всего, коммуникативные умения самого пре-

подавателя: педагогический такт, личностные особенности. Следующее важное условие — культура слушания: умение и способность восприятия учащимся учебного материала.

В процессе учебной коммуникации перед преподавателем возникают разного рода трудности, которые требуют от него специальной подготовки, умения оперативно и правильно ориентироваться в непостоянных условиях общения, изыскания соответствующих коммуникативных средств, которые отвечали бы его индивидуальности. Ситуация общения должна учитывать и индивидуальные особенности студентов, способность воспринимать, понимать, передавать содержание мыслей, чувств, стремлений в процессе обучения [1].

Реализация перечисленных способностей становится возможной при учете выбора нужных коммуникативных средств для адекватного обмена знаниями и информацией в процессе учебной коммуникации, поскольку преподаватель является посредником между студентом и знанием, и это посредничество осуществляется средствами языка. Когда преподаватель оказывается перед аудиторией, то перед ним возникает весьма сложная задача, состоящая в том, чтобы свое посредничество сделать максимально эффективным, ведь его тщательно подобранные речевые обороты в сознании учащихся способны создать новые образы и логические цепочки, помогающие эффективно усваивать информацию [5].

В этом отношении весьма продуктивным является убеждение и внушение как формы психологического воздействия педагога на поведение и на мыслительные процессы учащегося [3]. Ярким и показательным примером этого является коммуникативная технология, которая была разработана американскими учеными Дж. Гриндером и Р. Бэндлером в начале 1970-х гг. в контексте гипнотерапии. На основе открытия американского лингвиста Н. Хомского относительно того, что овладение языком и речевое развитие подчиняются определенным правилам, Дж. Гриндер и Р. Бэндлер провели ряд исследований с целью выяснения, как слова функционируют на уровне нервной системы человека, формируя при этом его личность, навыки и когнитивно-эмоциональный опыт. Результаты превзошли все ожидания, что послужило содержательной основой вышедшего в свет совместного научного труда под названием “Структура магии” (1975 г.), который является самой первой и основополагающей книгой в области нейролингвистического программирования (НЛП) [6]. В дальнейшем коммуникативную технологию Гриндера и Бэндлера начали применять не только в сфере клинической психиатрии и психологии, но и в области менеджмента, PR и рекламы. Начиная с 1983 г. эту коммуникативную технологию стали применять и в учебно-воспитательном процессе. Выяснилось, что с ее использованием можно эффективно повышать мотивацию учащихся, а следовательно, влиять на их поведение и учебу [5].

Один из аспектов применения НЛП в учебной коммуникации связан с понятием о предпочитаемых сенсорных модальностях, которое выражено в том, что воспринимаемую информацию человек получает с помощью зрительных, слуховых, кинестетических (осознательных), обонятельных и вкусовых каналов восприятия. При этом также упоминают о существовании дискретного канала восприятия информации, т. е. получение информации путем логических выводов из уже имеющейся информации. Определенная модальность, которая является преобладающей среди способов информации, называется ведущей (так называемая ВАК-система). Отдавая предпочтение какому-то одному виду получения информации, любой человек для описания своих впечатлений использует определенные слова, которые будут указывать на вид его ведущей модальности (например, я вижу — визуалист (V); я чувствую — кинестетик (K); сказать по правде — аудиалист (A) и т.п.). Такие слова называются словами-предикатами. Поэтому для воздействия на собеседника, установления и поддержания контакта с ним необходимо учитывать его способ восприятия информации, обращать внимание на использование им слов-предикатов, поскольку если коммуникатор будет использовать в процессе общения предикаты, которые относятся к ведущей модальности коммуниканта, то эффективность такого общения возрастает в несколько раз. Иными словами, для лингвистической гармонии (установления раппорта) с учащимися преподавателю следует разговаривать, используя предпочитаемые ими сенсорные предикаты.

Можно привести следующий пример несоответствия сенсорных предикатов:

Студент (K): Я не могу **уловить**, что нужно сделать с этими графиками

Преподаватель (V): Неужели ты **не видишь**, как они строятся!

Студент (К): Нет, мне **не дается** даже решение простой задачи.

Преподаватель (V): Возможно, сначала лучше **взглянуть на картину** в целом.

Студент (К): Я **чувствую**, что мне их **не раскусить**.

Преподаватель (V): У тебя все получится, давай **посмотрим** на них с другой **точки зрения**.

Из приведенного фрагмента явствует, что между преподавателем, который в своей речи использует визуалистический сенсорный предикат (не видишь, взглянуть на картину и т. д.), и студентом, в речи у которого используются предикаты кинестетической ведущей модальности (не могу уловить, не раскусить, чувствую и т.п.), возникает лингвистическая дисгармония, которая может привести к полному непониманию и даже конфликту. Однако если преподаватель подстроится под речь студента, то общение может стать более эффективным, проистекая следующим образом:

Студент (К): Я не могу **уловить**, что нужно сделать с этими графиками.

Преподаватель (К): Где ты **чувствуешь** трудность?

Студент (К): Мне их **не раскусить**.

Преподаватель (К): Ладно, **не волнуйся**, давай начнем **разбираться по шагам**.

Студент (К): Я **чувствую**, что мне никогда с ними **не справиться**.

Преподаватель (К): Хорошо, первое, что ты должен **ухватить**, это...

Было бы правомерно упомянуть еще об одном очень важном понятии НЛП относительно рассматриваемого аспекта.

В человеческом подсознании происходит ряд неосознанных процессов по обработке входящей информации, и эти процессы обуславливают ряд исходящих реакций, которые можно наблюдать в виде поведения. Зачастую некоторые из этих скрытых процессов оказывают решающее влияние на мотивацию человека и, следовательно, играют решающую роль в формировании его поведения. В НЛП эти процессы называют метапрограммами. Они занимают значительную часть психики человека, результаты их влияния можно рассматривать как предсказуемое поведение. Они предсказуемы, т.к. стоит их вызвать, как они начинают следовать по определенному алгоритму умозаключений. При попытках установить общий язык со студентом распознавание и использование метапрограмм для преподавателя улучшают раппорт и повышают качество коммуникации [5].

В свою очередь с понятием “метапрограмма” тесно связано другое не менее важное понятие в НЛП — “ведущая стратегия”. Это понятие относится к процессу принятия решений, который проистекает бессознательно в мозге каждого человека и вызывает внешнее, наблюдаемое поведение. Стратегии представляют собой производные человеческих реакций на то, как люди воспринимают мир и что, на их взгляд, служит лучшим способом выживания в нем, т.е. они напрямую связаны с упомянутым понятием “предпочитаемая сенсорная модальность”.

Человек предпочитает одну из стратегий (сенсорных модальностей), при этом совершает это в какой-то последовательности для окончательного принятия решения [7]. Стратегии состоят из внутренних или внешних процессов, которые будут запускать определенное поведение.

Так, обычно студенты демонстрируют предпочтение той или иной из ВАК-систем: визуальной, аудиальной, кинестетической, получающей у них большее развитие, чем две другие; именно к предпочитаемой системе студент и прибегает в случае стресса. Это особенно ярко может проявляться, когда он сталкивается, например, с трудностями при ответах во время семинаров, зачетов, экзаменов. Существует также вторичная система, которую, несмотря на то, что она развита не настолько хорошо, как первая, учащийся использует в более спокойной обстановке. Третья система у большинства людей обычно развита сравнительно плохо, и поэтому может показаться, что она “не настроена” на информацию, которая поступает людям в этой модальности. Иными словами, человек, чьи предпочтения расположены в последовательности V-K-A (визуальная-кинестетическая-аудиальная), может показаться невосприимчивым к вербальным инструкциям, а человек с последовательностью A-V-K (аудиальная-визуальная-кинестетическая), как может показаться, не замечает изменений температуры в помещении или даже собственных чувств и эмоций [5].

Умение инициировать стратегию, которую студент использует для собственной мотивации

при выполнении какого-либо задания в аудитории, например, на практических занятиях, — очень полезный навык в арсенале преподавателя. Для приобретения этого навыка педагогу следует помнить, что, как правило, люди не отдают себе отчета в том, какие промежуточные шаги они делают между иницилирующим событием и конечным поведением, т. к. они находятся ниже порога их осознания. Эти шаги могут затрагивать все репрезентативные системы, но последний шаг в принятии любого решения должен сводиться к ответу на один из базовых вопросов, которые связаны с чувством собственного удовлетворения:

Кажется ли это правильным? (визуальная стратегия — V)

Хорошо ли это звучит? (аудиальная стратегия — A)

Вызывает ли это приятные чувства? (кинестетическая стратегия — K)

Имеет ли это смысл? (аудиально-дигитальная стратегия — A_d) [5].

В качестве примера применения изложенного принципа НЛП в учебной коммуникации можно обрисовать следующую ситуацию. Студент неоднократно уходит из аудитории во время проведения лабораторных работ. Преподаватель, знающий некоторые приемы НЛП, задает ему простой обезоруживающий вопрос: “Станислав, когда, по-твоему, положено покидать аудиторию?” Ответ может быть быстрым и незамысловатым: “Когда Вы даете мне задание, я смотрю на него, и если я думаю, что оно слишком трудное, то тогда я злюсь и убегаю”. В этой фразе преподаватель может найти указания на некоторые шаги той стратегии, которая приводит к нежелательному поведению студента:

“...я смотрю на него...” (внешний визуальный шаг — V);

“...и если я думаю, что оно слишком трудное...” (молодой человек говорит себе нечто, внутренний аудиальный диалог — A_d);

“...я злюсь” (внутренняя кинестетическая проверка — K).

В итоге стратегия такова:

Инициатор → V → A_d → K → действие.

Такая стратегическая последовательность довольно типична, и, даже не имея серьезной формальной подготовки в НЛП, преподаватель получил определенное представление о том, как пресечь нежелательное поведение. Давая Станиславу какое-либо задание, он может спросить его: “Не кажется ли оно тебе слишком трудным?” И если услышит ответ “да”, то тогда он может сказать: “В тот момент, когда ты начнешь злиться, подойди и попроси меня помочь”, предлагая ему альтернативное действие в момент гнева. Понимая лингвистические паттерны НЛП, он может прервать развитие поведенческой реакции, сказав что-нибудь вроде: “Посмотри на сегодняшнее задание. Оно легче, чем ты думаешь, и ты можешь проверить, насколько хорошо ты себя почувствуешь, когда его закончишь”. Негативный внутренний диалог трудно остановить или подавить. В данном случае лучший способ противодействия ему — предложить взамен позитивное утверждение.

Используя то, что преподавателю известно относительно ментальных метапрограмм, т.е. бессознательных процессов, мотивированных когнитивно-эмоциональным опытом индивида, он может заключить, что действия Станислава обусловлены главным образом метапрограммой “движение от”. Учитывая этот факт и опираясь на выявленную им стратегию студента, он может еще усилить действие позитивного утверждения, слегка модифицировав его: “Интересно, можешь ли ты посмотреть (V) на сегодняшнее задание и сказать себе, что оно легче, чем ты думаешь (A_d), и тогда ты сможешь убедиться, что не испытаешь неприятного чувства (K) в конце лабораторного занятия”. Данная формулировка предполагает, что желание избежать неприятного чувства гнева служит для Станислава более сильным побудительным мотивом, чем желание пережить неопределенное приятное чувство. Дополнительное воздействие коммуникации в данном случае обусловлено тем, что фраза выстроена в том же порядке и последовательности, что и стратегические шаги Станислава.

Рассмотренный аспект применения НЛП в учебной коммуникации может послужить хорошим инструментом в качестве создания благоприятных психологических условий, когда возможна максимальная передача необходимых знаний в процессе обучения и воспитания.

Опыт зарубежных коммуникативистов в сфере педагогического общения весьма полезен, т.к. используется на благо учащихся. Более того, как форма вербального воздействия предлагаемый коммуникативный опыт будет соответствовать методам преподавателей высокого уровня.

Относительно прикладного характера педагогического общения существует два уровня преподавателей: высокий и низкий [4]. От уровня профессионального педагогического мастерства зависят виды вербального воздействия преподавателя на учащихся, которые, в свою очередь, по целям делятся на организующие, оценивающие и дисциплинирующие. У преподавателей высокого уровня на первом месте стоят вербальные действия организующего характера, а у преподавателей низкого уровня — дисциплинирующего. Если педагог не уделяет достаточного внимания организации деятельности учащихся, то впоследствии ему приходится тратить силы и время на поддержание дисциплины. Беспорядок возникает там, где нет организации. Можно сказать и по-другому: беспорядок возникает не потому, что кругом разгильдяи, а потому, что деятельность людей бывает плохо организованной [4].

Опыт зарубежных коммуникативистов относительно применения НЛП в учебной коммуникации наглядно демонстрирует, как можно наиболее эффективно организовать занятия посредством использования специального арсенала языковых средств, который позволяет, не затрачивая сил на замечания и указания дисциплинарного характера, избегать повторения, назойливости и однообразия в общении, что, в свою очередь, оказывает негативный эффект и приводит к конфликту.

Безусловно, применение НЛП в учебной коммуникации не является панацеей от возможных проблем, которые могут возникнуть в процессе педагогического общения. Рассмотренный аспект подходит в большей степени для занятий практического характера, которые проводятся в небольших по численности группах, что снижает “разношерстность” среди реципиентов, или же для занятий индивидуального характера (консультаций), поскольку в данном случае коммуникатор имеет возможность сконцентрировать весь свой языковой арсенал на коммуниканте, исходя из его когнитивных особенностей восприятия информации.

В целом применение НЛП в учебной коммуникации дает очень хороший результат, поэтому можно утверждать, что от характера использования НЛП в сфере педагогического общения напрямую зависят успехи учащихся.

Литература

1. Волкова, Н. Професійно-педагогічна комунікація: Навч. посіб. / Н. Волкова. — К.: ВЦ “Академія”, 2006. — 256 с.
2. Почепцов, Г. Г. Теория коммуникации / Г. Г. Почепцов. — М.: Рефл-бук; К.: Ваклер, 2006. — 656 с.
3. Ильин, Е. П. Психология общения и межличностных отношений / Е. П. Ильин. — СПб.: Питер, 2010. — 576 с.
4. Реан, А. А. Психология личности. Социализация, поведение, общение / А. А. Реан. — М.: АСТ; СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2007. — 407 с.
5. Махони, Т. НЛП. Больше чем гипноз. Настольная книга коммуникатора. Настольная книга любого преподавателя / Т. Махони. — СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2009. — 256 с.
6. Холл, М. НЛП: золотые секреты скрытого влияния на подсознание и поведение / М. Холл. — СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2009. — 416 с.
7. Горин, С. А. НЛП: Техники россыпью / С. А. Горин. — М.: Твои книги, 2009. — 544 с.

Рецензент канд. пед. наук, доц. Одес. нац. политехн. ун-та Барабанова Н. Р.

Поступила в редакцию 23 июня 2010 г.