Синякова Наталья Валерьевна,

учитель начальных классов,

МКОУ «Прогимназия №1» г. Лиски, Воронежской области.

ВЗАИМОСВЯЗЬ ОБУЧАЕМОСТИ С ВЕДУЩЕЙ РЕПРЕЗЕНТАТИВНОЙ СИСТЕМОЙ

Стремительный темп развития современного общества, расширение информационной сферы, опыта, который необходимо транслировать в процессе социализации, ставят перед системой образования новые задачи. В последнее время все более актуальной становится проблема обучаемости, то есть способности усваивать новую информацию. При этом акцент ставится на поиске оптимальных путей её усвоения. Необходимо отметить, что проблема обучаемости на сегодняшний день является открытой: в науке нет единого мнения относительно того, как ее рассматривать и как диагностировать. **Слайд 2,3.**

В настоящее время можно наблюдать повышение интереса педагогов и психологов к применению технологий нейролингвистического программирования (НЛП) в образовании. Использование идей НЛП позволяет реализовать индивидуальный подход к обучающимся, который в последнее время является весьма актуальным. Выделение ведущего канала восприятия (одно из направлений НЛП) позволяет определить наиболее эффективные для каждого человека способы подачи информации и работы с ней. Обучаемость в узком смысле понимают как общие умственные способности, ограничивая данное понятие лишь спецификой мышления. При широком подходе к понятию «обучаемость» учитывают различные психические процессы, такие как внимание, память, мотивация и т.д. В качестве показателей обучаемости, как правило, рассматривают: темп продвижения; способность к переносу; восприимчивость к помощи; интеллектуальную инициативу; активность ориентировки в новых условиях. Исследователи придерживаются широкой трактовки понятия «обучаемость», акцентируя внимание на индивидуальных особенностях познавательных процессов учащихся: памяти, внимания, мышления, воображения. Для диагностики обучаемости используются следующие показатели: восприимчивость к помощи другого и активность ориентировки в новых условиях. Понятие «репрезентативная система» является одним из ключевых в нейро-лингвистическом программировании и включает в себя все пути, по которым человек получает, хранит и кодирует информацию. В научной литературе можно встретить следующие синонимы данного термина: канал восприятия, модальность восприятия. В НЛП выделяют три основные репрезентативные системы и три группы людей по преобладанию в их восприятии той или иной сенсорной модальности. **Слайд 4.**

Репрезентативная система – это особенность восприятия и переработки информации человеком: «Визуалы» (визуальная система); «Аудиалы» (аудиальная система); «Кинестетики» (кинестетическая система). Некоторые авторы добавляют «Смешанный тип» в тех случаях, когда сложно определить ведущий канал восприятия. Исследования показали, что при соответствии формы подачи материала ведущему каналу восприятия обучаемость будет выше.

     В мозг человека постоянно поступает информация через все доступные органы чувств: мы можем видеть слышать, ощущать тактильно, чувствовать вкусы и запахи. Люди по-разному воспринимают и запоминают одну и ту же информацию по причине того, что у каждого из нас есть ведущий канал восприятия. Каналов всего четыре:

1. **Визуальный** – это то, что мы видим (восприятие зрительных образов); таких людей называют**визуалы** - их примерно 60% - информация воспринимается и запоминается ими преимущественно через зрительные образы. **Слайд 5,6.**

Определить визуала можно по следующим признакам:

- они худые и изящные; с мускульным напряжением; лицо бледно; голова поднята; при жестикуляции руки расположены в основном вверху; одежда и внешность для них имеют значение; взгляд чаще всего направлен вверх; при зрительном контакте для них важна дистанция, смотрят они при этом в глаза; их рабочее место организовано и аккуратно; говорят визуалы громко и высоко; в разговоре используют конструкции, подобные этим: "Ваша позиция выглядит верно", "Я вижу в ваших словах истину";

2**. Аудиальный** – то, что мы слышим; таких людей называют **аудиалы** - их примерно 20% - информация воспринимается и запоминается ими в форме звуковых впечатлений.

Определить аудиала можно по следующим признакам:

- плечи ссутулены; голова наклонена к плечу или в сторону собеседника; в жестах прислоняется к своему лицу и барабанит пальцами; одежда не особо значима; взгляд не стоит на месте, зрачки часто перемещаются; при зрительном контакте смотрит в основном в сторону; рабочее место в хаосе; говорит тихо, любит обогащения в речи, восклицания, часто отвлекается; имеет богатый словарный запас; В разговоре использует следующие конструкции: "Звучит похожим на правду"; **Слайд 7,8.**

3. **Кинестетический** – это ощущения (вкусы и запахи); таких людей называют **кинестетики** - их примерно 20% - в основном они опираются на информацию, полученную через обонятельный канал.

Определить кинестетика можно по следующим признакам:

- тело расслаблено, склонно к полноте; плечи развернуты; при жестикуляции руки расположены в основном внизу; в одежде предпочитают удобство;их взгляд чаще всего направлен вниз и вправо; при контакте предпочитают маленькую дистанцию с собеседником; рабочее место удобное; речь замедленная и с паузами, при этом они могут крутить что-нибудь в руках; говорят содержательно и кратко; в разговоре используют следующие конструкции: "Я чувствую, что вы правы", "В ваших словах ощущается истина). **Слайд 9,10.**

4. **Дискретный или дигитальный** – это цифры, причинно-следственные связи т.д.; Таких людей называют **дигиталы** - они получают информацию через все выше описанные системы восприятия; внешне могут выглядеть совершенно по-разному - преимущественно взгляд направлен вниз-влево; сжатые тонкие губы; расправленные плечи и выпрямленная шея; скрещивает руки на груди; говорит монотонно.

Для успешного обучения необходимо задействовать все три сенсорные системы, то есть сделать обучение полимодальным. **Слайд 11.**

В роли экспертов по определению ведущей репрезентативной системы могут выступить психолог организации, непосредственный руководитель, коллеги.

**Из опыта работы**

Если ваши ученики после каникул никак не могут себя настроить на учебу, классы беснуются, а обычные приемы и попытки их успокоить никак не дают свой результат, вы можете закричать: «Я больше не могу здесь работать!» Или забрать любимую герань и отправиться на вольные хлеба самозанятых репетиторов. Или выдохнуть и попробовать некоторые психологические уловки. Как из любой методики, учитель может вычленить из НЛП то, что может помочь и в некоторых ситуациях в школе. Итак, несколько безопасных способов применения НЛП в классе. **Слайд 12**

**1.       «Отрицание отрицания»**

Если вас попросят не думать об оранжевом слоне, что придет вам первое в голову? Конечно же, оранжевый слон. Частично вы будете думать и о фиолетовом слоне, и о белом, но запретный образ все равно обязательно появится.  Сообщения с частицей «не» порождают в мышлении сразу два образа – правильный и неправильный. Так что фразы учителя «не бегайте по коридору» и подобные лучше заменить по технике НЛП на позитивные фразы с таким же смыслом: «По коридору передвигаемся только шагом».

**2.       «Поднятие руки»**

Если ваши ученики ленятся поднять руки при ответе на вопрос, и гудит весь класс, вы можете контролировать этот процесс с помощью проговаривания действия поднятия руки, а не только вопросом. Например, вы спрашиваете у класса, сколько ушей у чешуекрылых. У вас два варианта: либо самому поднять руку, задавая вопрос (популярный невербальный прием в начальных классах), либо добавлять вашу просьбу в свой вопрос: «Ребята, поднимите руки, кто знает, сколько ушей у чешуекрылых».

**3.       «Ложный выбор»**

Повелительное наклонение («убери телефон», «ложись спать», «иди учить сонату Бетховена») дети часто воспринимают в штыки. Поэтому решить вопрос без скандала поможет ложный выбор, где ребенок сам принимает ответственность за свое решение, выбор которого предоставляете ему вы: «Ты сначала помоешь посуду или сделаешь урок по скрипке?». В школе же это можно предлагать так: «Пишем тест или изложение?»

**4.       «Присоединение шепотом»**

Ваши ученики сегодня совсем не хотят вас слушать. Пугать их вызовом родителей или походом к директору бесполезно. Класс шумит, вы уже готовы рявкнуть на них сильнее, рискуя завтра проснуться с ларингитом. Позаботьтесь о себе, попробуйте метод от противного – начните говорить шепотом. Резко. Только вместе с этим стоит удлинить предложения и говорить мягким тембром. Такой контраст сможет привлечь расшумевшийся класс.

**5.       «Метафора»**

Использование метафор (скрытых сравнений) – излюбленный прием НЛП. Считается, что с помощью метафор легче проникнуть в подсознательное. Метафоры на уроке легко доносить с помощью притч. Например, если вы рассказываете детям про социальную толерантность, можно рассказать и обсудить притчу про черный надувной шарик:

“Маленький темнокожий мальчик наблюдал за продавцом надувных шариков на ярмарке. Тот опускал в небо ярко-красный шар потом голубой, затем жёлтый, затем белый. Шары взмывали в небо и потихоньку пропадали высоко-высоко. Маленький темнокожий мальчик долго рассматривал чёрный надувной шар, затем спросил:

— Дядя, если вы отпустите в небо чёрный шарик, он взлетит так же высоко?

Продавец шаров понимающе улыбнулся. Он отрезал нитку, державшую чёрный шар, и тот взмыл в небо.

— Дело не в цвете, сын мой. Шар поднимает то, что находится у него внутри”.

Так, через образ, дети легче поймут абстрактные или совершенно незнакомые им вещи. Подобные истории  могут помочь как и мотивировать ваших учеников, так и настроить их на определенный результат. Конечно, притчи нужно применять дозированно, тогда они смогут дать нужный эффект.

6. **«Якорь»**

Про якоря вы скорее всего уже слышали. Даже если вы ничего и не знаете об НЛП. Но под другим названием – условные рефлексы. Помните: собаки Павлова, звенит звонок – течёт слюна… Вот якоря они и есть – условные рефлексы, связь стимула и состояния. И якоря очень хороши для того, чтобы запускать нужное состояние в нужный момент. Раз – и человек спокоен, или наоборот, бодр. Правда якорь работает как кнопка дверного звонка. Якорь получается, когда на пике состояния происходит какое-то событие. И мозг связывает событие (теперь это уже можно называть стимулом или триггером) и состояние – и получается якорь. Например, если в тот момент, когда человек испытывает сильную радость, дотронуться до его плеча, то после при точно таком же прикосновении к его плечу, он опять будет испытывать радость.

**Якоря можно разделить по сенсорном каналу**, через который "срабатывает" стимул:  
Визуальный – характерный жест, фотография, одежда.  
Аудиальный – имя, песня, тон голоса.  
Кинестетический – вкус воды "Колокольчик", место в пространстве, прикосновение.

**Слайд 13.**

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Анастази А. Психологическое тестирование. - СПб.: Питер, 2002.

2. Бондарь Н.Г. Развитие обучаемости младших подростков (http://www.skbs.ru)   
 3. Выготский U.C. Психология развития ребёнка. - М.: Смысл, 2003.

4. Гриндер М. Исправление школьного конвейера, или НЛП в педагогике. - М.: НААП, 1995.