

УЧЕТ ТЕОРИИ НЕЙРО-ЛИНГВИСТИЧЕСКОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ С ЦЕЛЬЮ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОЦЕССА ОБУЧЕНИЯ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ

Т.М. Недорезова

Минский институт управления

При обучении иностранному языку в профильном вузе стоит обратить особое внимание на ряд объективных и субъективных особенностей обучаемых. К первой категории особенностей можно отнести следующие:

- иностранный язык является не специальным предметом, а общеобразовательным;
- уровень довузовской подготовки по иностранному языку у первокурсников разный.

Что же касается субъективных факторов, к ним можно отнести:

- наличие или отсутствие способности студента к иностранным языкам;
- желание и стремления изучать язык;
- учет индивидуальных различий обучаемых по преобладающему сенсорному каналу восприятия информации [1].

Современная методика обучения иностранному языку базируется на коммуникативном подходе. Модель коммуникативной компетенции при этом включает три компонента: грамматическую компетенцию (знание правил грамматики), социолингвистическую компетенцию (знание правил употребления и правил ведения дискуссии) и стратегическую компетенцию (знание преподавателем вербальных и невербальных стратегий общения) [2]. Основой нашего исследования стало проектирование вербальных и невербальных стратегий общения на иностранном языке. Предметом данного исследования является учет преобладающего сенсорного канала восприятия информации при разработке стратегии использования технических средств обучения. Дело в том, что в последнее время широко используются светотехнические и звукотехнические средства при обучении иностранным языкам с целью оптимизации учебного процесса. Светотехнические средства (видеомагнитофоны, телевизоры, графопроекторы (кодоскопы), мультимедийные проекторы, компьютеры) обеспечивают зрительную опору.

Звукотехнические средства (магнитофоны, проигрыватели, аудиопассивные и аудиоактивные устройства лингафонных кабинетов) обеспечивают звуковой наглядностью при обучении произношению, дают

возможность обучаемым окунуться в атмосферу иноязычной речи, произносимой носителями языка, при обучении аудированию и говорению.

Выбор соответствующего технического средства обучения должен зависеть от особенности индивидуальной репрезентативной системы восприятия и транслирования информации учащимся [1].

Данный вывод базируется на одном из направлений в психологии, появившемся в восьмидесятые годы прошлого века, – теории нейролингвистического программирования (НЛП). Создатели теории НЛП Д. Гриндер и Р. Бэндлер отмечают, что человек в течение всей своей жизни получает разнообразную информацию о мире, используя пять чувств: зрение, слух, кинестетические чувства, обоняние и вкус. Первые три – это основные входные каналы, формирующие соответственно три основные системы восприятия: визуальную (зрительную), аудиальную (слуховую) и кинестетическую (моторную), через которые можно получить сведения об окружающей действительности. Остальные сенсорные каналы представляют собой редко применяемые способы получения информации (это касается обучения иностранному языку)[3]. По сенсорным каналам поступает информация, которую человек использует для организации и оформления собственного опыта.

Психологами отмечается, что не существует людей, у которых присутствовала бы только одна репрезентативная система (модальность), но доминирующая модальность помогает представить, вспомнить, вообразить необходимое ярче других. Так называемые «визуалы» – это люди с образным мышлением, они перерабатывают и хранят информацию в виде зрительных образов и могут думать сразу о многих вещах, так как делают это с помощью «картинок», отражающих мысли. Это студенты, которые успешны в невербальной коммуникации, математике, правописании, распознавании слов, решении проблем. «Аудиалы» думают о чем-то одном, так как аудиальное мышление линейно, одна мысль следует за другой в каждый момент времени. Именно «аудиалами» чаще всего оказываются студенты, хорошо понимающие прочитанное, точно следующие указаниям, пишущие выразительно. У «кинестетов» приобретение, переработка и хранение информации основывается на моторных ощущениях. Они доверяют своим предчувствиям, интуиции. Кинестетическая (моторная) память – это память мышечная. «Кинестеты» наиболее успешны в тех заданиях, где надо выбрать один вариант из нескольких возможных, им в этом помогает скорее интуиция, чем конкретные знания. Таким образом, и это отмечают психологи

и создатели этой теории, недостаточный учет ведущей репрезентативной системы (система специальных сенсорных каналов) студента в процессе общения может привести к взаимному непониманию, трудностям во взаимодействии «преподаватель – студент». Согласно методикам, предлагаемым Р. Дилтсом, педагог может самостоятельно определить ведущую модальность студента с помощью анализа используемых в разговоре слов, посредством наблюдения за движением глаз, рук, сменой позы и другими особенностями поведения.

Эксперимент по исследованию доминирующей сенсорной модальности группы студентов, проведенный Зыряновым Н.И., кандидатом технических наук, доцентом Красноярского государственного торгово-экономического института, и Мартыяновой Еленой Николаевной, преподавателем того же вуза, продемонстрировал следующий результат: «визуалов» оказалось – 50%, «аудиалов» – 3%, «кинестетов» – 26%, «кинестетов/визуалов» – 13%, «визуалов/аудиалов» – 3%, аудиалов/кинестетов/визуалов» – 5%. На основании полученных данных исследователи сделали вывод о том, что у большинства студентов преобладает визуальная система восприятия информации. Если учесть, что запоминание иностранного языка проходит на уровне ощущений и представлений [1], можно прийти к выводу, что преподавателю необходимо планировать учебный процесс с учетом индивидуальных особенностей восприятия и осмысления информации каждого конкретного студента группы, что ускорит усвоение иностранного языка, сделает обучение эффективным.

Литература

1. Зырянов Н.И., Мартыянова Е.Н. Педагогическое обеспечение успешного изучения иностранного языка студентами непрофильного вуза: Красноярск, 2007
2. Берковская С.М. Обучение коммуникации // Вопросы методики обучения взрослых иностранным языкам. – М., 1981. – С.67-78.
3. Дилтс Р. Фокусы языка. Изменение убеждений с помощью НЛП. – СПб.: Питер, 2000. – 320с.