

это для меня выражено в еще одной форме, кроме урока и консультаций, общаться с учеником и помогать ему» (В.В. Лязгина, учитель биологии).

Таким образом, нами фиксируется изменение позиции педагога, выраженной в проявлении основополагающей исследовательской составляющей, которая проявляется как в режиме традиционного взаимодействия, так и в дистанционном обучении. Изменение позиции педагога взаимосвязано со становлением его педагогического профессионализма.

Выводы

1. Работа в технологии дистанционного обучения предполагает несколько этапов в становлении исследовательской позиции педагогов, которая будет основополагающей в работе по освоению технологии дистанционного обучения.

2. Введение в образовательный процесс обучающих программ сопряжено с изменением системы требований к педагогическому профессионализму.

3. Становление исследовательской позиции педагога в информационном образовательном пространстве проходит в несколько этапов. Через реализацию деятельностного подхода и получение позитивного опыта работы в дистанционном обучении происходит изменение мотивации педагогов (переход от внешних мотивов деятельности к внутренним глубинным процессам, которые будут оказывать влияние на формирование профессионализма педагога).

4. Работа педагога в технологии дистанционного обучения способствует развитию педагогического профессионализма через становление исследовательской позиции в разработке обучающих программ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Хуторской А.В. Интернет в школе. Практикум по дистанционному обучению. М.: ИОСО РАО, 2000. 306 с.
2. Мараховская Н.В., Пизиненко А.И. Проблемы дистанционного обучения: аспект психолого-педагогических барьеров. Брянск: БГТУ, 2001. 126 с.
3. Кинелев В. Дистанционное образование: образование XXI века / *Alma mater*. 1999. № 5. С. 4–8.
4. Полат Е.С. Дистанционное обучение: организационный и педагогический аспекты / *Информатика и образование*. 1996. № 3. С. 87–91.
5. Болотов В.А. Наша задача – помочь учителю реализовать творческий потенциал / *Информатика и образование*. 1998. № 1. С. 3–12.

Статья представлена кафедрой психологии образования и педагогики факультета психологии Томского государственного университета, поступила в научную редакцию «Философия» 15 марта 2004 г.

УДК 378

Н.П. Гальцова

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ЭФФЕКТИВНОЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА С ПОЗИЦИЙ НЕЙРОЛИНГВИСТИЧЕСКОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ

В статье рассматриваются общие принципы и условия создания эффективной презентации материала в контексте обучения с позиций нейролингвистического программирования (НЛП). Описание на языке НЛП представляет собой ресурсную технологию, способствующую достижению успешных результатов в образовании. Основной акцент делается на навыках и стратегиях коммуникации преподавателя и аудитории, которые позволяют облегчить деятельность преподавателя при организации учебного процесса, в частности, при постановке четких целей и задач, в управлении различными стилями обучения, в работе с мотивацией и сопротивлением, а также при проведении и подготовке умелой и эффективной презентации учебного материала. Любое обучение заключается в создании когнитивных карт на основе внутренних репрезентаций, языка и соединении этих карт с референтным опытом. При этом процесс презентации учебного материала организован вокруг модели обратной связи, которая называется TOTE и включает постановку цели, доказательства, оцениваемые с позиции желаемого результата, и действия по ее достижению.

Новое понимание и новая концепция роли организационного обучения появились как ответ на ускоряющиеся изменения в обществе и в системе российского образования. Достижения в методах управления образовательными ресурсами государства и общества сделали очевидным тот факт, что способность к обучению, как на уровне отдельного человека, так и структуры в целом, стала насущной необходимостью для всей российской образовательной системы. Осознание этого факта привело к тому, что эффективное обучение должно быть поступательным, целенаправленным, структурированным процессом, требующим постоянных организационных усилий в плане его совершенствования и модернизации путем использования в обучении инновационных технологий, разработанных или заимствованных из различных областей научного знания. Примером такого взаимодействия является транспозиция основных принципов и подходов современных психотехнологий, в частности нейролингвистического программирования (НЛП или NLP), на образовательное пространство [1].

Язык нейролингвистического программирования позволяет в единой системе терминов описывать различные процессы, происходящие в таких областях, как маркетинг, менеджмент, психология, педагогика и др. Он обобщает знания из различных гуманитарных областей, открывая тем самым новые возможности для их интеграции. Описания на языке НЛП превращаются в систему алгоритмов и приёмов, т.е. в НЛП-технологию, которая может рассматриваться как ресурсная при описании различных образовательных процессов и обучающих программ, в том числе по иностранным языкам. При этом акцент делается на навыках и стратегиях коммуникации преподавателя и студента (группы студентов), действующих в контекстах обучения. Основное внимание в работе уделяется тому, как использовать эти навыки и стратегии, чтобы облегчить деятельность преподавателя при организации учебного процесса, а именно:

- как организовать урок;
- отбирать и создавать подходящий материал;
- проводить эффективный урок;

- работать с вопросами аудитории;
- управлять обсуждением в группе.

Эффективное осуществление подобной деятельности требует рассмотрения таких важных аспектов преподавания, как постановка четких целей и задач, управление различными стилями обучения, работа с мотивацией и сопротивлением, умелая и эффективная презентация учебного материала.

Социальная роль и профессиональные задачи преподавателей фактически проявляются в том, что необходимость проводить презентацию изучаемого материала становится частью их повседневной жизни, что в свою очередь подразумевает способность осуществлять успешную коммуникацию и устанавливать отношения между людьми. Хотя эти навыки относятся к самым базовым, обучение им, как правило, не входит в программу традиционного образования и профессиональной подготовки. Отчасти и поэтому разработчики НЛП [1, 2, 4–6.] предлагают некоторые важнейшие практические навыки успешной коммуникации и установления отношений. Наиболее успешный преподаватель ясно формулирует желаемый результат, достижение которого можно проверить; обладает способностью осознания и навыками наблюдения, которые позволяют ему установить обратную связь – получить информацию о движении к нужному результату; проявляет гибкость в поведении, при необходимости меняя и корректируя коммуникацию, чтобы достичь желаемого результата. Если один подход не работает, он легко может переключиться на другой.

Для преподавательского корпуса, у кого возникает необходимость делиться знаниями или информацией со студентами, можно выделить четыре основные цели презентации материала обучающимся:

- сообщить информацию;
- развлечь;
- научить;
- создать мотивацию.

Сообщить информацию – это значит дать другим людям ключевую информацию или знания, говоря языком НЛП, в форме когнитивной карты. Развлечь – означает создать у других людей позитивный опыт или перевести их в позитивное состояние. Научить – подразумевает связать знания или информацию с релевантным референтным опытом, с поведением, которые необходимы для того, чтобы перевести знания или информацию в действие. Создать мотивацию – значит обеспечить контекст или стимул, которые придавали бы такой смысл знаниям, опыту или поведению, чтобы люди захотели действовать. Чаще всего большинство презентаций изучаемого материала на занятии преследует одновременно несколько целей из этого списка или даже все.

В контексте обучения эффективная презентация материала как одна из важнейших частей урока включает также взаимодействие ведущего (преподавателя), аудитории (студентства), учебного материала, вспомогательных средств. Таким образом, проблемное пространство презентации материала на уроке определяет отношения:

- 1) между преподавателем;
- 2) студентами;
- 3) представляемым материалом;

4) контекстом, в котором имеет место обучение;

5) доступными средствами и каналами коммуникации, используемыми для предъявления материала.

Навыки коммуникации и отношений связаны с управлением взаимодействием, которое выстраивается между преподавателем и студентами, чтобы достичь взаимообозначенных целей. При этом очень важно установить правильное соотношение различных навыков. Коммуникация включает обмен сообщениями между людьми, которые поочередно выступают в роли отправителей и получателей информации. В контексте представления материала преподаватель выступает в первую очередь как отправитель, а аудитория – как получатель.

Помимо управления текущими отношениями с аудиторией, эффективный преподаватель должен также отбирать и в некоторых случаях организовывать представляемый материал и средства, помогающие донести его до слушателей. Тем самым управление проблемным пространством презентации материала включает умение, во-первых, оценить аудиторию и, во-вторых, определить подходящую для данного урока информацию и коммуникационные каналы, позволяющие эффективно её представить. Это требует от преподавателя способности выделять такие факторы, как цель и мотивация обучающихся, равно как и их стили работы.

Существенное влияние на то, как передаются и получаются сообщения, оказывают эмоциональное и физическое состояния людей, вовлеченных в коммуникацию, а также их ролевые отношения. Поэтому еще одним важным навыком для преподавателя оказывается способность определить состояние, наиболее подходящее для установки отношений с данной аудиторией (например, приподнятое, спокойное, ироничное и др.), а также достичь этого состояния и поддерживать его. Так, если студенты пребывают в настороженном состоянии, а преподаватель демонстрирует повышенный энтузиазм, между ними не установится достаточный раппорт, что может впоследствии привести к взаимным трениям.

Преподавание очевидным образом связано с обучением. Эффективность преподавателя повышается в той степени, в какой он способен поддерживать процесс обучения аудитории. Ключевой характеристикой процесса обучения признается необходимость получения обратной связи. Без обратной связи нет обучения. Для более эффективной организации обучения, в том числе презентации материала, преподаватель непременно устанавливает цель, находит доказательства и затем определяет набор возможных действий, позволяющих работать в разных контекстах, с разными стилями обучения и справляться с неординарными явлениями. Цель всегда остается неизменной, но действия должны иметь определенную степень гибкости, чтобы соответствовать особенностям аудитории и контексту обучения, например при спонтанно возникающих ситуациях на занятии. Таким образом, одним из основных принципов проведения успешной презентации материала в рамках обучения НЛП признает модель TOTE [7]. Аббревиатура TOTE расшифровывается как Test – Operate – Test – Exit (проверка – действие – проверка – выход).

Понятие TOTE подразумевает, что все поведенческие программы вращаются вокруг заданной цели и раз-

нообразных средств её достижения. Согласно данной модели, преподаватель определяет цель и разрабатывает процедуру, позволяющую проверить, достигнута цель или нет. Если цель не достигнута, мы действуем так, чтобы внести определённые изменения и приблизиться к желаемой цели. Когда критерии проверки удовлетворены, можно переходить к следующей стадии. Таким образом, функция любой отдельно взятой части поведенческой программы заключается в том, чтобы проверить каждый этап деятельности и оценить успешность своего продвижения к цели: «Насколько я близок к цели? Двигаюсь ли я в верном направлении?» – и в соответствии с этим приступить к действиям, позволяющим изменить неудавшуюся часть презентации материала так, чтобы она удовлетворяла критериям проверки: «Дано ли это действие нужный результат?»

В зависимости от результатов проверки следует либо продолжить действовать, либо завершить данный этап, и только после этого можно перейти к следующей части программы. Проверка подразумевает наличие цели и определённого набора признаков, служащих доказательством продвижения к цели. Соответственно, чтобы произвести оценку или проверку своих действий, преподавателю необходимо иметь направление и набор признаков или соответствующую процедуру, которые подтвердили бы факт достижения цели. Согласно модели TOTE, эффективная презентация учебного материала является производной от постоянной обратной связи между оценкой целей и выполнением действий по их достижению. В типичной модели TOTE (при организации презентации материала) цели в большей степени связаны с влиянием на мыслительный процесс обучающихся для улучшения их понимания и/или повышения мотивации по отношению к теме, учебному предмету. При этом действия преподавателя принимают форму вербальных и невербальных сообщений, посылаемых аудитории, а доказательством достижения цели могут являться наблюдения за вербальной и невербальной реакцией студентов.

У людей обучение происходит различными способами, поэтому преподавателю необходимо иметь набор методов, которые позволяют различать способы обучения и стили презентации материала. Эффективная коммуникационная стратегия облегчает обращение к различным стилям обучения и, таким образом, к большему числу студентов. Понятие «стиль обучения» связано в первую очередь с осознанием того, что люди учатся по-разному и различаются между собой по степени развития сенсорных способностей. Иными словами, наша способность учиться и общаться с окружающими обусловлена способностью создавать карты в нашем сознании. Мы строим ментальные карты на основе информации, полученной с помощью пяти чувств, или репрезентативных систем: зрение, слух, осязание, вкус и обоняние.

Наши чувства образуют форму, или структуру, мышления, в противоположность его содержанию. Любая мысль, независимо от её содержания, будет представлена в виде определённой совокупности зрительных образов, звуков, ощущений, запахов или вкуса. Мы постоянно связываем вместе информацию, получаемую от различных органов чувств, чтобы строить и обновлять наши карты реальности. В то же время мы

создаём эти карты, основываясь на обратной связи, предоставляемой нашим сенсорным опытом.

Репрезентативные каналы связаны с органами чувств и сенсорными модальностями, которые использует человек для посылки или получения сообщений. Когда кто-то говорит вслух, он использует вербальный канал внешней репрезентации. Более визуальной формой внешней репрезентации может быть создание или демонстрация символов и диаграмм. Аналогично, когда человек получает сообщение, он может предпочтительно фокусироваться на образах, звуках или ощущениях. Различают следующие основные типы репрезентативных каналов, участвующих в коммуникации: вербальный, письменный, иллюстративный, физический.

Большая часть коммуникационной стратегии связана не просто с тем, чему должны научиться студенты, но и с определением того, что они собой представляют и как преподаватель учитывает их особенности, т.к. некоторые студенты очень визуальны, другим же, наоборот, крайне трудно создать визуальный образ или вообще думать визуалью. Встречаются студенты с вербальным предпочтением, которые с легкостью говорят и ясно формулируют получаемый опыт. Иные же буквально борются со словами, которые просто пугают их. Другая категория студентов ориентирована на ощущения: обучение и понимание у них осуществляются через действия. Поэтому преподавателю при организации и проведении занятия весьма полезным было бы учитывать тот факт, что обучаемые студенты имеют сильные и слабые стороны.

В процессе презентации учебного материала можно использовать несколько типов репрезентативных каналов. Например, цели на уровне задания могут быть представлены в виде рисунков или образов желаемого результата, а цели на уровне отношений – вербально или в виде эмоций. Тем самым эффективная коммуникация включает умение выбирать каналы, которые будут использоваться для передачи каждого сообщения, равно как и понимание значения различных каналов в тех рамках, где происходит передача сообщения.

Различные модальности репрезентации неодинаково сильны. К примеру, вербальная модальность обладает очень большой силой с точки зрения выстраивания полученной информации в логической последовательности. Визуальный канал часто предоставляет наилучшую возможность для синтеза информации в целостный образ. Физическое «отыгрывание» идеи или концепции выявляет их практические аспекты. Случается, что студент не использует зрительное представление, даже если в это время речь идет о вещах, требующих зрительной памяти или образной фантазии. В других ситуациях он может слишком сильно сосредоточиться на конкретном образе, который сохранился в его сознании во время презентации преподавателем материала.

Использование различных каналов приводит к активизации различных стилей мышления. Так, визуальный канал может стимулировать образное мышление, в то время как вербальный – логическое и критическое. Акцент на физическом канале ориентирует студента на действия. В таком контексте вполне возможно сделать обучение более эффективным, если использовать то, в чем студент силен, и развивать то, что является у него

слабой стороной. Например, студента, который обычно не использует зрительное представление, весьма полезно поощрять думать образами. С другой стороны, тот, кто хорошо владеет зрительным представлением, сможет усилить и ещё более развить эту способность. Таким образом, репрезентативные каналы могут использоваться для облегчения обучения с разных позиций:

- использование канала, к которому чаще всего обращаются и который больше всего ценят слушатели (обращение к сильным сторонам);

- использование канала, к которому обращаются реже всего, с целью стимуляции новых способов мышления и восприятия (усиление слабых сторон);

- выделение репрезентативного канала, наиболее подходящего или наиболее уместного для данного учебного процесса или данной задачи обучения;

- усиление взаимного «перекрытия» между различными репрезентативными каналами.

Большое значение при проведении презентации материала имеет навык наблюдения за поведенческой реакцией аудитории, демонстрирующей своего рода обратную связь. Отношение довольно часто выражается физиологическими микросигналами, распознавание которых будет помогать преподавателю управлять собственным состоянием и состоянием студентов для получения или воспроизведения позитивного опыта и осуществления эффективных действий независимо от контекста. Дело всё в том, что люди имеют множество различных способов для демонстрации того, как они думают – путем визуализации, внутренней речи или ощущений. После определения модальности мыслительного процесса преподаватель может изменить свою технику, «подстроить» её под аудиторию и тем самым установить раппорт.

Речь – это только один из способов коммуникации. Невербальная коммуникация так же важна, как и вербальная. Слова, как правило, представляют то, что человек осознаёт, в то время как невербальное поведение отражает то, что находится за пределами его сознания. В этом смысле поза человека оказывает большое влияние на его состояние и может о многом поведать окружающим. Так, большинство студентов, вероятно, обнаружат, что им очень трудно учиться в позе, когда руки опущены, а плечи ссутулены. Что касается мыслительных процессов, то при визуализации чаще всего принимается прямая поза. Слушая, человек чаще откидывается немного назад, складывает руки или наклоняет голову. Переживая какие-то чувства, он наклоняется вперед и начинает глубоко дышать. Эти сигналы указывают не конкретное позитивное или негативное чувство, а только на то, что оно есть. Иногда в состоянии полной релаксации человек может принять ту же основную позу, что и в состоянии глубокой депрессии.

Мощным информативным сигналом может быть интонация. В процессе визуализации студент будет говорить немного быстрее и более высоким голосом, а при переживании чего-либо голос у него будет немного ниже, а темп речи медленнее. Эти голосовые паттерны, несомненно, оказывают влияние на состояние людей.

Например, если преподаватель начинает презентацию материала медленно, тихим, как бы «заунывным» голосом, студенты скорее почувствуют желание спать,

нежели слушать. Тем самым интонация и темп речи могут служить сигналами, запускающими когнитивные процессы. Добиться концентрации внимания на слуховой модальности зачастую можно мелодичной интонацией, сменой темпа и ритма речи. В речи тоже содержатся подсказки относительно мыслительной деятельности. Например, фраза: «Я чувствую, что этот перевод выполнен верно» указывает на одну сенсорную модальность (кинестетическую), слова: «Мне созвучна ваша мысль» – на другую (аудиальную), а выражение: «Для меня это очевидно» – на третью (визуальную).

Дополнительным источником информации являются жесты. Человек часто делает жесты, связанные с теми органами чувств, которые у него в данный момент наиболее активны. Так, он будет касаться глаз или указывать на них, если пытается что-то визуализировать или его посетило озарение. Если же он говорит о чем-то, что слышал или пытается услышать, он будет указывать на уши. Точно так же, думая вербально, чаще всего будет касаться рта. В случае, если притрагивается к груди или на уровне желудка, то это указывает на его ощущения. Движения глаз тоже являются одним из самых интересных микросигналов.

Направление взгляда может оказаться очень важным. Взгляд вверх сопровождает визуализацию. В процессе слушания взгляд будет устремлен влево или вправо. Взгляд вниз указывает на чувства. Движение глаз влево говорит о работе памяти, в то время как движение вправо – на воображение. Каждое утверждение указывает на то, что в когнитивный процесс вовлечена определенная сенсорная модальность.

Само собой разумеется, некоторые сигналы могут быть сугубо индивидуальными, в то же время большинство из них почти универсальны. Например, определенные жесты могут приобретать различное значение в разных культурах, в то время как некоторые физиологические сигналы, такие как выражения лица, являются общими для всех культур. Поэтому способность распознавать как индивидуальные, так и культуральные сигналы является важным навыком для преподавателя.

Навыки коммуникации и установления отношений, несомненно, способствуют обучению в группе, облегчая общение и взаимопонимание людей, что помогает им более эффективно выполнить свою задачу. Эти навыки зависят от того, как преподаватель использует вербальные (устные и письменные) и невербальные (от наглядных пособий до жестов и изменения интонации) сообщения, чтобы облегчить понимание, обратиться к различным стилям обучения, стимулировать эффективный процесс обучения, поощрять участие и эффективные действия.

Знание структуры обучения и презентации материала открывает преподавателю возможности для развития его презентационных способностей и повышения его эффективности. Роберт Диттс [1], один из крупнейших специалистов в области НЛП, выделяет три ключевых процесса, от которых зависит развитие навыков презентации материала.

Первый называется добавлением. Речь идёт о добавлении других процессов или стратегий к процессу, используемому в настоящий момент. Преподаватель

может спросить себя: «Что я могу добавить к тому, что уже существует и работает?»

Второй процесс именуется перенесением и предполагает, что презентационные паттерны, которые эффективны в одном контексте, могут быть перенесены и в другой. Таким образом, преподаватель может использовать проверенные практикой элементы ресурсной коммуникационной стратегии в различных контекстах.

Третий процесс, имеющий отношение к повышению презентационных способностей, это соглашение. В данном случае речь идет о том, как различные коммуникационные стратегии, когнитивные паттерны и стили мышления могут быть согласованы между преподавателем и студентами. В этом случае возникает вопрос: как возможно согласовать стиль презентации преподавателя со стилями обучения студентов, чтобы они дополняли друг друга, а не конфликтовали?

Совершенно очевидно, что более высокий уровень профессионального мастерства преподавателя напрямую оказывает влияние на успешное формирование и развитие мотивации студенчества, равно как и на нейтрализацию их сопротивления при обучении, которые, в свою очередь, признаются ключевыми вопросами учебного процесса и определяются ценностями и ожиданиями человека. Мотивация и сопротивление влияют на самые различные аспекты, включая количество усилий, прилагаемых студентами, времени, которое они тратят на практическую отработку соответствующих навыков, а также определяют степень испытываемой ими тревоги. Основываясь на базовых позициях НЛП, можно выделить несколько факторов, определяющих мотивацию студента к обучению:

1. Желательность результата. Степень, в которой студент ценит возможные результаты обучения, формирует основу внешней мотивации, побуждающей его участвовать в этом процессе.

2. Ожидание соотношения действия – результат. На мотивацию оказывает влияние то, насколько полезными в своём реальном окружении воспринимает студент навыки, которые он получает в процессе обучения.

3. Восприятие собственной эффективности. Повышение своей эффективности в собственном восприятии или способности к адаптации является внутренней мотивацией к обучению. С другой стороны, ожидание недостаточной собственной эффективности может вызывать страх и сопротивление.

Обучение подразумевает, что студент меняет свое поведение с целью достичь некоего результата в определённом окружении. Поэтому его убеждения и ожидания, связанные с желательностью результата, возможностью получить его, предприняв определённые действия, и своей способностью это сделать, играют

важную роль в мотивации обучения и изменения. Подобные изменения и ожидания, в свою очередь, окажут влияние на величину усилий, прилагаемых студентом, и на то, как долго он согласен выдерживать новую или сложную ситуацию. Таким образом, мотивационное пространство обучения включает убеждения и ожидания, связанные с основными компонентами изменений:

1) желательность результата;

2) уверенность, что определённые действия приведут к нужному результату;

3) оценка уместности и сложности определённых действий;

4) убеждение в собственной способности осуществить требуемые действия;

5) ощущение собственной значимости в связи с данными действиями или результатом.

Работа с мотивацией и сопротивлением в процессе презентации учебного материала всегда включает работу желания, знания и возможности. Так, для максимально эффективного участия в учебном процессе студенты должны:

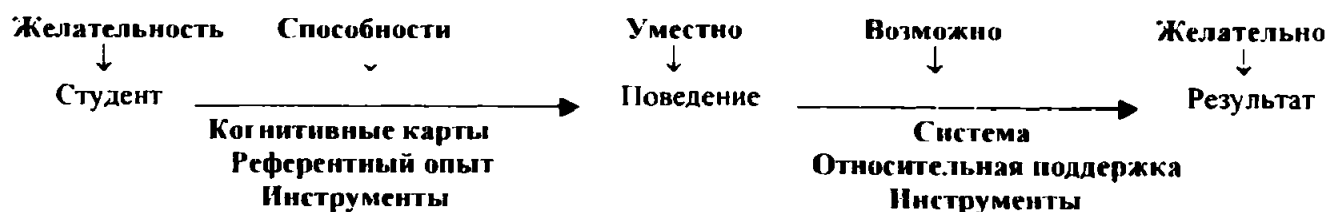
– хотеть участвовать в процессе обучения;

– знать, как использовать соответствующие навыки и стратегии в качестве инструмента обучения;

– иметь возможность применить навыки.

Студент вряд ли будет действовать эффективно, если не хочет этого, и вряд ли сможет, если не будет знать, как или не получит такой возможности. Следовательно, желание связано с убеждениями, ценностями и ожиданием. Если студент не понимает цели обучения, он, вероятно, будет сопротивляться, поскольку не воспримет ситуацию как уместную и желательную. Если он не верит, что столкнётся с подобной ситуацией, то, скорее всего, не проявит интереса к обучению. Если не поверит в свои способности эффективно действовать, то наверняка будет испытывать напряжение и тревогу. Знание связано с осознанной и неосознанной компетентностью студента относительно соответствующих навыков и с тем, насколько ему понятны и знакомы инструменты и процедуры обучения. Помимо количества и качества предлагаемых материалов, когнитивных карт и референтного опыта, на действия студента будут оказывать влияние его предыдущий опыт и знакомство с процедурой обучения. Возможность связана с контекстом и условиями обучения. Степень психологической поддержки, которую получает студент извне, уровень изменчивости в системе и доступные инструменты будут определять вероятность применения соответствующих способностей. Ограничения, помехи и недостаток поддержки могут не позволить студенту действовать оптимальным для него образом в условиях обучения.

Графически мотивационное пространство обучения можно представить следующим образом:



Подводя итог исследованию некоторых принципов, связанных с эффективной презентацией материала в контексте обучения, мы пришли к заключению, что успешная деятельность преподавателя прежде всего

подразумевает постановку цели и определение доказательств её достижения. Если не определено направление или желаемый результат, к которому должны привести предпринимаемые действия, они вряд ли ока-

жуются эффективными. Успешная презентация учебного материала осуществляется по принципу обратной связи между идеями, действиями и восприятием. Модель ТОТЕ позволяет организовать презентацию в виде эффективного процесса постановки целей, получения доказательств, действий и реакции на проблемы. Одним из важнейших факторов эффективной презентации является установление раппорта преподавателя с аудиторией при помощи коммуникативных навыков, знаний о репрезентативных системах обучающихся, умений координировать различные стили преподавания и обучения. В рамках НЛП выделяются три основных рабочих принципа эффективной коммуникации:

1. Принцип результата. В процессе обучения необходимо поддерживать ориентацию на цель, которую необходимо достичь, а не на проблему, которую следует избежать.

2. Принцип обратной связи, а не поражения. Если используемый подход не работает, основываясь на том,

что при этом происходит, можно получить обратную связь о том, что необходимо изменить, чтобы добиться успеха. Иными словами, научиться на своих ошибках. В контексте обучения не существует понятия «неудача». Недостаточная успешность воспринимается как решение другой проблемы или обратная связь, дающая информацию о том, как и что следует изменить.

3. Принцип гибкости. Обучение тесно связано с поиском новых возможностей. Целесообразно рассматривать, по меньшей мере, две возможности отступления, прежде чем приступить к каким-то конкретным действиям: «Если то, что вы делаете, не работает, попробуйте что-то ещё, попробуйте хоть что-нибудь ещё» [1]. Предпринять любые действия будет лучше, чем продолжать делать то, что уже очевидно не работает. Одним из важнейших выводов, связанных с гибкостью в коммуникации, признаётся, что нет такой вещи, как сопротивление студентов, есть только отсутствие гибкости у преподавателя.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дилтс Р. НЛП: навыки эффективной презентации. СПб.: Питер, 2002. 192 с.: ил. (Сер. «Эффективный тренинг»).
2. Гриндер М., Лойд Л. НЛП в педагогике. М.: Институт общегуманитарных исследований, 2001. 320 с.
3. Павлова М.А. Интенсивный курс повышения грамотности на основе НЛП: Учебное пособие. М.: Совершенство, 1997. 224 с. (Сер. «Практическая психология в образовании»).
4. Алдер Г. НЛП в действии. СПб.: Питер, 2002. 192 с.: ил. (Сер. «Бизнес-психология»).
5. Гарратт Т. Эффективный тренинг с помощью НЛП. СПб.: Питер, 2002. 256 с.: ил. (Сер. «Эффективный тренинг»).
6. Джозеф О'Коннор, Джон Сеймор. Введение в нейролингвистическое программирование / Пер. с англ. Челябинск: «Версия», 1997. 256 с.
7. Miller G., Galanter E., Pribram K. (1960). Plans and the Structure of Behavior. Henry Holt & Co., Inc., New York.

Статья представлена кафедрой иностранных языков Томского государственного педагогического университета, поступила в секцию «Иностранные языки» научной редакции «Филология» 15 марта 2004 г.

УДК 378.02:372.8; 371.64/69; 378.164/169

С.К. Гураль, О.А. Обдалова, В.М. Смокотин

ОТ ТЕХНИЧЕСКИХ СРЕДСТВ ОБУЧЕНИЯ К НОВЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ (ИЗ ОПЫТА РАБОТЫ ФАКУЛЬТЕТА ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКОВ ТОМСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА)

В статье раскрывается полувековая история преподавания иностранных языков в Томском государственном университете. Авторы прослеживают формирование методической мысли с помощью технических средств обучения при преподавании иностранных языков.

В настоящее время очень много говорится и пишется о новых технологиях. Нам хотелось бы поделиться тем опытом работы кафедр иностранных языков Томского госуниверситета, который предшествовал новым технологиям. Кафедры всегда находились в состоянии поиска того нового в преподавании иностранных языков, что было созвучно времени. Ещё до появления «видео» кафедры иностранных языков обучали студентов, пользуясь киноаппаратом «Украина». В распоряжении кафедр было свыше 60 фильмов, снабженных разработками на высоком методическом уровне с учетом психологических факторов как студентов, так и преподавателей.

Подготовительный этап начинался с системной проработки преподавателем материалов киноурока: просмотра фильма, знакомства с дикторским текстом; прослушивания фонограммы фильма; отбора лексико-грамматического материала для усвоения студентами трудных моментов; составления упражнений для закрепления и контроля отобранных речевых образцов; подготовка раздаточного материала (вопросы, списки речевых образцов и т.п.); составления вступительной беседы. Задача вступительной беседы – подготовить студентов к восприятию фильма, снять экстралингвистические трудности.

Снятие трудностей создаст ориентиры для восприятия и запоминания, развивает чувство интуиции, языковой догадки. Озвучив название фильма, преподаватель объясняет реалии, пословицы, крылатые выражения, если они встречаются в речи, иногда дает список слов, которые потребуются для беседы, список собственных имен, географических названий, исторических фактов и т.д.

Перед просмотром фильма можно предложить студентам ряд упражнений, в которых отрабатываются речевые образцы, облегчающие понимание содержания фильма, и речевые образцы, необходимые студентам при говорении.

Основной этап представляет собой непосредственную работу с фильмом. Если фильм состоит из 2–3 частей, то надо, прежде всего, показать студентам весь фильм целиком, а потом работать над каждой частью отдельно.

Такая кропотливая методическая работа с кинофильмами явилась методической основой для работы с видеотехникой. Видеоаппаратура открывает широкие возможности методического обогащения арсенала ТСО при обучении иностранному языку – пауза (стоп-кадр) при демонстрации видеофильмов для уточнения эпизодов или разъяснения по ходу фильма, возможность