



О.Н. Михиенко

О возможностях применения технологий НЛП в образовательном процессе

Михиенко Ольга Николаевна — педагог-психолог МБОУ «Школа №10 г. Прокопьевск».

В своей статье автор рассказывает о возможностях использования НЛП в работе школьного психолога и приводит практические примеры.

Ключевые слова: НЛП, раппорт, эриксоновский гипноз, метафора, театрализация.

Современное образование постоянно нуждается в инновациях, и многие учителя уже задумались над таким вопросом, как усовершенствование методик обучения, используемых в общеобразовательных школах. На сегодняшний день уже существуют техники и модели проведения уроков, которые способны наиболее эффективно влиять на качество усвоения учениками новой информации. И все они, так или иначе, связаны с нейролингвистическим программированием.

НЛП является одним из средств, совмещающих работу психолога и педагога и помогающих корректировать трудности в обучении у детей разных возрастных групп. Путем всевозможных исследований было выявлено, что возросшее количество так называемых «трудных детей» связано с обильным влиянием телевидения, компьютерных игр, видеофильмов и почти полным отсутствием чтения родителями книг и сказок. Это приводит к тому, что у детей более развитым становится зрительный канал восприятия, а слуховой остается на низком уровне развития. И поскольку в школах основным пока еще остается метод слуховой подачи материала, то одним из лучших, на наш взгляд, способов донести новую информацию до сознания большинства детей являются техники НЛП.

Технологии НЛП в образовательном процессе

Существует несколько методик НЛП, пригодных для использования в процессе обучения. Рассмотрим наиболее эффективные из них.

Визуализация

Существует большое различие между тем, что ученики слышат, и информацией, которую они способны законспектировать. Отсюда и возникают многие проблемы, когда мозг «не видит» информацию, которая доносится посредством речи. Существует несколько способов врожденной визуализации информации:

- аудиальный переход к внутреннему визуальному с помощью записи. То есть на лекции ученики записывают то, что слышат;

- внешний визуальный переход через запись к внутреннему визуальному. Этот стиль используется во время конспектирования информации из книги;
- те ученики, которые могут составить визуальную картину услышанного без записи, составляют группу наиболее успешных в обучении и демонстрируют наличие еще двух способов визуализации: внешний визуальный без записи к внутреннему визуальному и внешний аудиальный без записи к внутреннему визуальному

Ученики, которые сразу могут визуализировать услышанную информацию, относятся к числу талантливых и одаренных. Но что сделать с теми, кто такими навыками не обладает? Для начала нужно провести тест, выявляющий ведущий тип восприятия у каждого учащегося. Выявив тех, у кого имеются проблемы в умении «видеть» услышанное, нужно провести следующее упражнение на визуализацию.

1. Цвет. Ученики должны научиться заполнять свое сознание одним определенным цветом. Это получится не сразу. Но со временем каждый цвет будет иметь яркий и насыщенный образ.

2. Геометрические фигуры. В голове нужно представить образ любой геометрической фигуры и попробовать изменить его цвет, форму и размер. Позже можно попробовать мысленно вращать этот предмет.

3. Трехмерные объекты. Нужно визуализировать мяч, стул, чашку и попробовать «разглядеть» это предмет со всех сторон.

Далее можно перейти к визуализации образа знакомого человека, здания, комнаты и конкретного места. Такое упражнение нужно проводить в течение недели. Результаты будут поразительными.

Якорение

Одна из задач НЛП в образовании — научить преподавателя создавать в сознании учеников определенное состояние и восстанавливать его каждый раз, когда это потребует. С такой установкой связи между невербальными сигналами и содержанием (жесты, поза, определенное место в классе) и связано понятие «якорь». Иными словами, любое поведение учителя, которое находит отклик у класса, является якорением. Вот некоторые примеры быстрого использования этой техники.

1. Поднимите руки. Это один из ярких примеров того, как наладить обратную связь с классом. Если вы хотите привлечь внимание учеников, то в продолжение своей речи скажите эту фразу и попросите поднять руки тех, кто знает ответ на ваш вопрос. Внимание аудитории вам обеспечено. И так будет каждый раз.

2. Неподвижное тело. Если вы сидите за столом, а вам нужно привлечь на себя внимание, то фраза «Об-

ратите внимание» подействует лишь на 8% учеников. Но если вы эту же фразу скажете, двигаясь по классу, то ваши невербальные сигналы заметят все.

Речевые стратегии

В образовательном процессе важно, как и что говорит учитель. С помощью несложных приемов НЛП можно легко привлечь на себя внимание класса.

1. Неполные предложения. Если вам заведомо важно, чтобы за вашей речью внимательно следили, попробуйте использовать эту технику и внезапно разорвать фразу, которую говорили. Ученики, не следящие за ходом урока, заметят это и обратят внимание. Примером разрыва могут быть фразы: «Как вы видите...», «Посмотрите на...», «Мы видим, как...».

2. Позитивные комментарии. Особенно хорошо этот прием действует в младших классах. Однако если применить некоторые модификации, то и в старшем звене этот прием будет работать. Используется он во время перехода к другому действию. Например: «Уберите свои тетради, положите перед собой листочек и карандаш. Мне нравится, как быстро справился Андрей. Так, вижу, что все готовы». В старших классах эта же фраза будет звучать иначе: «Я ценю, как вы быстро и аккуратно наводите порядок на партах». Этот прием служит прекрасной мотивацией учеников.

Это лишь некоторые из многочисленных примеров использования техник НЛП в образовательном процессе. Большинство учителей, сами того не осознавая, давно используют их в своей практике. Однако если серьезно относиться к вопросу внедрения НЛП в образование, это станет одной из лучших и эффективных инноваций, созданных за последние десятилетия. Ведь применение подобных техник не только повысит уровень знаний учащихся, но и в целом повысит интеллектуальный уровень государства и нации.

Визуалы, аудиалы и кинестетики

На данный момент времени уже созданы тысячи психологических теорий, повествующих о типах личности и дающих рекомендации, как общаться с теми или иными представителями, выделенными той или иной теорией. В разных теориях разное количество типов личности, например, одна из самых древних делит людей на четыре вида: холериков, сангвиников, меланхоликов и флегматиков, — и связывает это с количеством определенного вида жидкости.

Системно-векторная психология делит людей уже на 8 типов и предлагает деление по количеству отверстий на теле на анальников, уретральников, кожных, оральных, зрительников, аудиалов, обонятельников и мышечников. Или, чтобы не пугать народ страшными названиями, этим векторам дали определенные цвета. Каждый из этих векторов имеет определенное описание характера человека, того, что от него ждать можно, а чего и вовсе не следует.



Набирающая популярность соционика делит людей уже на 16 типов, определенным, отличным от остальных образом их описывает и очень неожиданно называет выявленные психотипы. И эта теория удивительным образом работает и находит подтверждение при наблюдении на практике.

У Карла Юнга психотипов также 16, в психологическом таро тоже 16 фигурных карт, за которыми закреплены определенные психотипы. Но это достаточно сложные теории, требующие отдельного изучения, специального погружения в информацию, и использование их на практике также требует усилий.

Теория, на которую опирается НЛП, — несколько проще и понятнее, на мой взгляд. В ней всего лишь четыре типа. А именно: аудиалы, визуалы, кинестетики и аудиало-дигиталы. Визуалы и аудиалы очень похожи на зрителей и аудиалов, которых описывает системно-векторная психология, а вот кинестетики — это что-то вроде собирательного образа из всех остальных, то есть те, для которых чувства и внутренние ощущения имеют первоочередную важность. И впервые выделен психотип, который не встречается в уже описанных выше теориях, но который слишком часто, чтобы его игнорировать, встречается в жизни, — это аудиально-дигитальный.

Визуалы

Часто это люди с большими глазами, в очках или еще каким-нибудь образом привлекающие внимание к своим глазам. Для них важна визуальная информация. На экскурсиях в незнакомом месте они скорее отойдут подальше и, не слушая экскурсовода, будут впитывать в себя новые образы и, конечно, фотографироваться. Они спокойно относятся к музыке и так популярным сегодня аудиокнигам, они выбирают себе книги красивые и с картинками, с красивым шрифтом, сайты читают красочные, одежду предпочитают нарядную. В речи их встречаются выражения, изобилующие визуальными предикатами. Глаза их устремлены вверх, они говорят довольно быстро, так как представляют действительность образами и стремятся передать как можно быстрее большее число подробностей, пока образ, который они описывают, не распался и не потерял актуальность. Между тем, в их речи часто абзацы выпадают, и они не замечают нестройности своей речи — чего уже болтать зазря, все же и так очевидно! У них картинка перед глазами, им и невдомек, что у другого человека совсем другие образы. Плечи у них часто подняты, лицо бывает бледным, дыхание частым и прерывистым — они торопятся говорить. Часто помогают себе руками, активно жестикулируя.

Как общаться. Визуалы — довольно эмоциональны, и, подстраиваясь к ним, можно заметить, как у вас участится сердцебиение, жестикуляция станет активнее сама по себе, если вы в раппорте с человеком. Чтобы быть понятным визуалу, необходимо в речи использовать такие слова, как «осветить» вместо более понятного кинестетикам «выхватить», «ухватить»,

или «нащупать». «Это выглядит как...» вместо «это звучно с...» или «это так же трогательно, как...» будет понятнее визуалу.

Аудиалы

Этих людей легко отличить от других. У них в ушах наушники, они слушают музыку и аудиокниги. На экскурсиях будут внимать экскурсоводу, учатся, как правило, очно на дневном, — информация из книг до них сложнее. Речь их, как правило, во всех диапазонах очень мелодичная, со множеством оттенков и полутонов. Они прекрасные лекторы, очень внятно говорят и слушают сами себя. Прекрасные музыканты. Им легко даются иностранные языки. Жесты их, как правило, довольно плавные, в среднем диапазоне. Машину себе выбирают — чтобы приятно мотор звучал. При выборе жилья основное — это отсутствие шума.

Как общаться. Аудиалы говорят довольно красиво и витиевато, подстраиваясь под них, сами удивитесь, как ваша речь станет более музыкальной и наполненной полутонами. В речи лучше употреблять слова типа «выбрать верный тон» вместо «нащупать нить» или «осветить»; «звучит как...» — вместо «выглядит как...».

Кинестетики

Таких людей, в соответствии с этой теорией, несколько больше остальных, и они включают в себя те психотипы, которые другими теориями выделены в отдельные. Это люди, для которых важны чувства. Одежду они предпочитают удобную. Кинестетическая девушка точно не выберет обувь на высоких каблуках — это неудобно, и в узких джинсах, впивающихся в живот, когда садишься, ее не увидишь — неудобно. Люди, предпочитающие удобную спортивную одежду из флиса или трикотажа, — скорее кинестетики. Спортом они тоже занимаются с удовольствием, особенно фитнесом, бодибилдингом, танцами, — не силовым и не ударным, просто почувствовать свое тело и мышечную радость, это для них комфортно, а вот драться — это не для них — больно. Кинестетики вообще чувствительны к боли, натертая мозоль для них это трагедия, между тем как визуал может купить себе ботинки на два размера меньше, потому что красивые, и мучиться кровавыми мозолями. И надевать их снова, как только нога чуть заживет. Кинестетики очень чувствительны и прислушиваются к малейшим сбоям в собственном теле. Часто ходят в поликлинику к врачам на обследование. Между тем как визуал придет лечить запущенные стадии болезни, когда это связано уже с реальным риском для жизни. Чувства для кинестетиков первостепенны. Информацию они словно ловят и впитывают телом из воздуха.

Аудиально-дигитальные люди склонны к размышлизмам и умствованиям. Они мало говорят просто так, речь их обдумана и взвешена. Учиться предпочитают заочно — меньше времени тратят на болтовню, ненужное общение. Жестикуляция у них слабо выражена, жесты — это выражение эмоций, а что зазря, «понапрасну слюной брызгать и руками

махать»? Они неэмоциональны, но и неторопливы. Размеренностью напоминают аудиалов, внешне можно спутать. Для них важно — истинно это или ложно. Говорят они — словно факты излагают, по-деловому, без лишних эмоций. Визуалам кажутся замороженными и неэмоциональными.

Как общаться. Аудиально-дигитальные, склонные к задумчивости люди часто привыкли к тому, что они немного белые вороны по сравнению с остальными, и терпимо относятся ко всем, кроме разве слишком эмоциональных визуалов. Речь их бедновата предикатами, но зато изобилует научными терминами и теориями. Поддержите с ними разговор в том же духе, совсем не обязательно много говорить, достаточно в состройке слушать, вставляя «угу, ага, так-так, что дальше?». И будете самым лучшим собеседником. Но сначала необходимо установить хороший раппорт, чтобы удостоиться такой чести, проявить свои навыки активного слушания.

Представляя свои услуги, необходимо учесть предпочтения всех этих таких разных людей, чтобы для визуалов — было красиво, для аудиалов — со звуком, для кинестетиков — сенсорно-очевидно, для аудиально-дигитальных людей — были факты, научные доказательства, была возможность подумать и прийти к выводу.

Опыт применения технологий НЛП в консультировании детей

Для работы с детьми дошкольного и младшего школьного возраста была создана на основе технологий НЛП и применялась как метод (инструмент) игровая театрализованная метафора.

В практической детской психологии нового поколения все шире применяется метод сказкотерапии. Терапевты составляют сказки относительно типичных осложнений у детей.

В технологиях нейролингвистического программирования и недирижированного (эриксонского) гипноза сказки-метафоры не являются унифицированными. Они оказываются уникальными потому, что создаются для отдельного клиента и по его особой жизненной ситуации.

Метафорами в НЛП являются история, сказка, пример, которые отображают в образной форме события и ситуации, важные для человека. Для ребенка полезна такая форма метафоры, в которой задействовано большинство сенсорных систем.

Описываемое игровое театрализованное представление метафоры в консультационной сессии для ребенка осуществлялось с помощью игрушек, «кукольного театра». Маленький клиент был не столько зрителем, сколько участником и творцом процесса. Он, как правило, создавал и маркировал игровое пространство, подбирал героев на семейные и другие роли, обустроив места действия, развивал сюжет. Спектакль охватывал все временные периоды жизни

«героя» (игрушки): теперешнюю проблему, историю проблемы, желаемое положительное будущее.

Пример консультирования.

Первоклассник Слава был хорошо подготовлен к школе. Его родители имели педагогическое образование. Они использовали разные системы развития ребенка и понимали, что их сын является ярким гипертимом. Они учитывали его особенность, изменяли виды деятельности, старались развивать у подвижного ребенка внимание и практические двигательные навыки с помощью разнообразных конструкторов и т. п.

Тем не менее, в школе ученик проявил признаки дезадаптации. Если Слава не был увлечен делом, он громко переспрашивал, ходил по классу, отвлекал учеников и искал, чем заняться.

Учитель не сумел включить ребенка в учебный процесс. Нестандартный ребенок требовал дополнительного педагогического внимания.

Психическое состояние ученика становилось неблагоприятным: тревожность, возбуждение, аффективные реакции, нежелание идти в школу.

В процессе консультирования Слава также проявил повышенную эмоциональную, речевую и двигательную активность. Он постоянно комментировал свои впечатления и действия. Консультант учитывал состояние ребенка. Театрализация метафоры проходила в быстром темпе. Паузы на отдых заполнялись подвижными играми.

Центральным моментом сюжета метафоры была школьная тематика. Гипертимный ученик сам развивал сюжет, демонстрируя проактивность (инициативность). Он быстро находил ответы на вопросы театрализованной игры:

- что дальше сделал герой (слоник)?
- что ощутил герой?
- почему он так поступил?
- что сделал в ответ другой герой (игрушка — «взрослый»)?
- что произошло до этого?
- что произойдет потом?

Маленький клиент спроектировал на героя собственные черты и сложности. Он также моментально изобрел для своего идентифицированного героя (это был слоник) способ, при помощи которого ребенок взаимодействовал с «трудными» для него взрослыми. Слоник обливал «взрослых» героев водой (безопасный и, тем не менее, точный способ).

Слава нашел в театрализованной форме внутренний способ выхода агрессии. Это значительно улучшило психоэмоциональное состояние мальчика. После этой кратковременной диагностической сессии наступил второй этап консультирования.

На второй сессии маленький клиент должен был научиться разным стратегиям реагирования в проблемных отношениях со взрослыми.



Заметим, что вторую сессию-игру гипертимный мальчик сразу начал с проблемной «семейной ситуации» в жизни слоника. Как оказалось, Слава накопил достаточное количество «проказ» героя.

Вступление в игру как проживание героем ресурсного состояния не потребовалось вообще. Видимо, возможность действовать была для подвижного ребёнка ресурсом.

Продолжение истории о ловком слонике привело Славу к значительному расширению игровых коммуникативных возможностей. Если собственные учебные действия идентифицированного героя пока что не являются совершенными (например, каллиграфическое письмо, следование инструкциям и т. п.), то возможны следующие стратегии:

- посмотреть, как делают другие герои;
- попросить взрослого героя показать еще раз;
- попросить взрослого героя сделать вместе;
- показать взрослому герою что-то другое, что слоник умеет делать быстро, красиво, громко, тихо, чудесно и пр.

Результатом консультирования стало, по сообщениям от родителей, быстрое угасание явлений дезадаптации ребенка к школьному обучению и просьбы Славы продолжить **такую** игру.

В отличие от этого первоклассника, Вадик отличался противоположными чертами. Мальчик был малоподвижным по типу своего темперамента, мнительным, впечатлительным и реактивным. Знание о реактивности клиента наложило свой отпечаток на работу консультанта в сессии.

Составленная метафора также отображала историю клиента и проблему здоровья в его близком окружении.

Вадик молча наблюдал за событиями, которые происходили в «кукольном театре». Его эмоции проявлялись в маловыразительной мимике, а его реактивность определяла способ, которым он продвигался в работе. Ведь теперь самому консультанту приходилось предлагать и вопросы, и ответы на них (варианты поведения «героя» в театрализованном действии). Эти варианты Вадик или одобрял, или отвергал невербально.

Зато Вадик с энтузиазмом подключался к действию по маркированию игровой территории и передвижению фигурок героев.

Постепенно ребенок начал увеличивать количество собственных предложений по развитию сюжетных линий. После ряда достижений идентифицированной им игрушки Вадик сам изобрел дополнительного сказочного героя, которого отождествил с симптомом кашля. По его версии, «симптом-букашка» жил отдельно и был затребован не только главным, а и другими сказочными героями, которые могли вдруг... простудиться...

Итак, театрализованная метафора помогла клиенту диссоциироваться от симптома, управлять им, что и было задачей консультирования.

По информации от родителей, симптом постепенно ослаб, хотя и проявлялся иногда (в особенно напряженных семейных ситуациях). Отголосок симптома стал своего рода триггером в семейных отношениях. Услышав покашливание сына, родители, по их словам, начинали лучше контролировать семейную ситуацию.

Выводы

В целом этот метод консультирования, как правило, задействует все ведущие сенсорные системы клиента. Для ребенка важно не только видеть действующих лиц и слушать их диалоги, а еще и передвигать фигурки, строить в игровом пространстве предметные ситуации, рисовать ландшафт, писать названия мест и т. п.

Если психолог учтет такую метапрограмму ребенка, как проактивность — реактивность, то процесс консультирования пройдет эффективнее. Психолог сможет использовать достаточно гибкий стиль общения с маленьким клиентом.

Театрализованная метафора как инструмент на основе разработок НЛП является доступным для практического психолога в школе краткосрочным способом консультирования, учитывает возрастные особенности детей, вызывает их заинтересованность в процессе. При условии соблюдения технологии метод может дать устойчивый результат.