

Репрезентативные системы и психологический тип личности: влияние на мотивацию к обучению

Н.И. Юсупова¹, Т.Д. Тарасова¹
М.В. Суханова¹, Х. Швеппе²

¹Уфимский Государственный Авиационный Технический Университет (УГАТУ)

Факультет Информатики и Робототехники

Россия, Уфа, 450000, ул. Карла Маркса 12

Тел., факс: +7(3472) 23-77-17

²Свободный университет Берлина

Институт информатики

Такуитрассе 9, Берлин, Германия

Тел. +49 30 838 75120

E-mail: yussupova@ugatu.ac.ru

Abstract

Одной из важнейших научных проблем в области обучения является проблема описания процесса познания субъектом внешнего мира. При этом внешний мир и сам субъект (его внутренний мир) представляет собой единую, сложную динамическую систему. Трудность решения проблемы заключается в отсутствии формализованных методов описания процесса функционирования этой системы.

Целью настоящего исследования является выявление зависимости влияния психологического типа личности и его репрезентативной системы на уровень мотивации к обучению. Это позволит решить задачу индивидуализации процесса обучения с учетом возможных психологических проблем.

1. Введение

Одной из важнейших научных проблем в области обучения является проблема описания процесса познания субъектом внешнего мира. При этом внешний мир и сам субъект (его внутренний мир) представляет собой единую, сложную динамическую систему. Трудность решения проблемы заключается в отсутствии формализованных методов описания процесса функционирования этой системы [3].

Целью исследования авторов является выявление зависимости влияния психологического типа личности и его репрезентативной системы на уровень мотивации к обучению. Это позволит решить задачу индивидуализации процесса обучения с учетом возможных психологических проблем.

В данной работе приводятся некоторые результаты связанные с выявлением влияния

психологического типа личности и его репрезентативной системы на уровень мотивации к обучению.

2. Репрезентативные системы

Известно [1], что каждого из индивидов есть несколько способов репрезентации, через которые они получают различную информацию. Имеется три основных входных канала:

- зрение;
- слух;
- кинестетическое чувство.

Зрение помогает создать визуальный образ чего-либо – это визуальная репрезентативная система. Можно определить аудиальную репрезентацию – звуковое восприятие информации. Также рельефное ощущение чего-либо определяет развитую кинестетическую репрезентацию.

Для того чтобы определить, какая именно репрезентативная система является ведущей, необходимо всего лишь обратить внимание на предикаты. Предикаты – это слова, применяемые для описания различных частей опыта того или иного индивида, которые соответствуют процессам и отношениям, присутствующим в его опыте.

По предпочитаемой форме восприятия информации различают людей, обладающих тремя репрезентативными системами [2]. Это – аудиалы, визуалы и кинестетики.

Аудиал воспринимает информацию на слух и для него важны интонация и громкость преподносимого материала.

Визуалу важны изображения. И в речи, и в тексте необходимы слова-ключи, помогающие быстро восстанавливать картину предмета.

У кинестетиков главенствующее место занимают ощущения, удобство, комфорт.

Рассмотренные репрезентативные системы несут

в себе тип воспринимаемой информации в процессе обучения. В связи с этим представляет интерес исследовать вопрос как это влияет на мотивацию к обучению.

3. Характеристика психологического типа личности

Психологический тип характеризует индивидуальные свойства психики, определяющие изменения психической деятельности человека [4].

Гиппократ выделил четыре основных типа людей, назвав их сангвиниками, холериками, меланхоликами и флегматиками. Если проанализировать их принципиальные особенности, то можно сказать следующее.

Тип темперамента - это динамическая характеристика. Каждый в течение дня, независимо от своей доминанты, может пребывать во всех состояниях, т.е. и холериком, и сангвиником, и т.д. Во-вторых, каждый в себе одновременно несет характеристики всех типов темпераментов - просто, из одного типа больше, из другого меньше: к примеру, может быть, из 100% - 40% меланхолика, 30% флегматика, 20% холерика и 10% сангвиника. В-третьих, типы темперамента делятся на подтипы. Сангвиник – это сильный уравновешенный тип темперамента. Обладающие им люди легко возбуждаются, но столь же легко успокаиваются. Обычно они – веселые, подвижные, впечатлительные, любящие поговорить. Среди деловых качеств представителей этого типа – продуктивность на интересной работе, способность сравнительно легко преодолевать плохое гнетущее настроение, и потому они довольно легко справляются с любыми стрессами.

Меланхолик – слабый, быстро истощающийся и медленно восстанавливающийся тип характера. Основные качества людей с подобным типом характера – вялость, способность успешно работать только в благоприятных условиях и не на пределе возможностей. Меланхолики тяжелее всех прочих переносят стрессовые ситуации.

Холерик – тоже сильный, но неуравновешенный, легко раздражающийся и не очень-то быстро успокаивающийся тип характера. Чаще всего такие люди вспыльчивы и прямолинейны. Среди их деловых качеств главные – боевой задор, готовность преодолевать все трудности на пути к цели. Они склонны перетрудиться и потому часто устают. В стрессовых ситуациях они в отличие от сангвиников и флегматиков нередко быстро «срываются».

Флегматик – это сильный, уравновешенный, устойчивый перед стрессовыми воздействиями человек. Он спокоен, ровен, готов нести на своих плечах любую ношу. Его главные качества – психологическая устойчивость и упорство в труде.

Согласно *нейролингвистического программирования* в типах темперамента репрезентативные системы приблизительно распределяются следующим образом [1]:

1. кинестетичность - это комфортное состояние холерика и его склонность концентрироваться на "жизнеощущениях";
2. конструируемые визуальные и аудиальные образы - область воображения и естественное состояние флегматика;
3. аудиальные образы, возникающие в ходе диалога, ближе меланхолику;
4. визуальные образы ближе сангвинику, постоянно занятому пересматриванием и переделыванием видимого и прошлого.

В данном случае, кинестетичность, конструирование, аудиальность и визуальность являются такими же аспектами (*моментами*) движения мысли, как и типы темпераментов. Ключевые слова:

холерика - ощущать, чувствовать,
флегматика - воображать, представлять,
меланхолика - слушать, смотреть,
сангвиника - говорить, делать.

Опираясь на психологические особенности личности студента можно максимально реализовать его потенциальные возможности к образованию.

В связи с этим возникает вопрос, как влияет этот фактор на мотивацию к обучению.

4. Результаты исследования

Было проведено экспериментальное исследование для выявления влияния психологического типа личности и его репрезентативной системы на уровень мотивации к обучению на российских студентах. В дальнейшем планируется проведение аналогичных исследований со студентами европейских университетов.

Для исследуемой группы обучаемых в техническом университете (УГАТУ) был предложен ряд тестов: тест для определения ведущей репрезентативной системы [3], тест «Мотивация к обучению» [5], тест на определение психологического типа личности [5].

Полученные результаты представлены в таблице 1.

Таблица 1. Зависимость уровня мотивации к обучению от психотипа личности.

Уровень мотивации	Средний (%)	Умеренно высокий (%)	Чрезмерно высокий (%)
Психотип			
холерик-кинестетик	44,40	44,40	11,20
холерик-аудиал	80,00	20,00	0,00
холерик-визуал	28,60	57,10	14,30
сангвиник-кинестетик	100,00	0,00	0,00
сангвиник-аудиал	100,00	0,00	0,00
сангвиник-визуал	100,00	0,00	0,00
флегматик-кинестетик	0,00	0,00	0,00
флегматик-аудиал	0,00	100,00	0,00
флегматик-визуал	50,00	50,00	0,00
меланхолик-кинестетик	0,00	0,00	0,00
меланхолик-аудиал	50,00	50,00	0,00
меланхолик-визуал	0,00	100,00	0,00

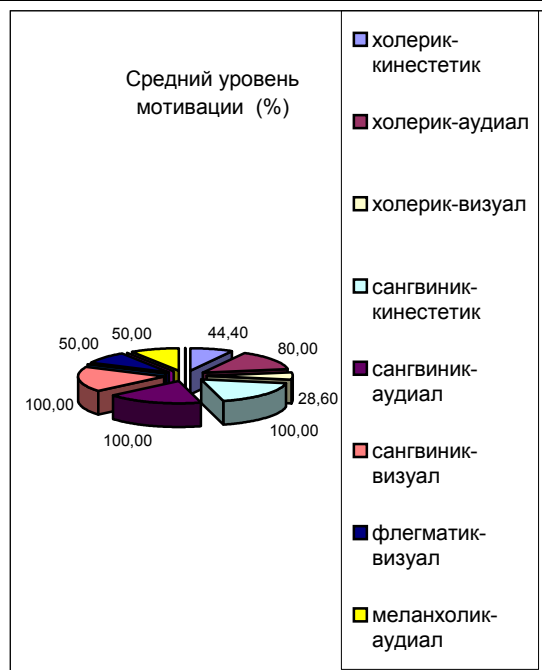


Рис.1 Средний уровень мотивации в зависимости от психотипа личности.

Рис.2 Умеренно высокий уровень мотивации в зависимости от психотипа личности.

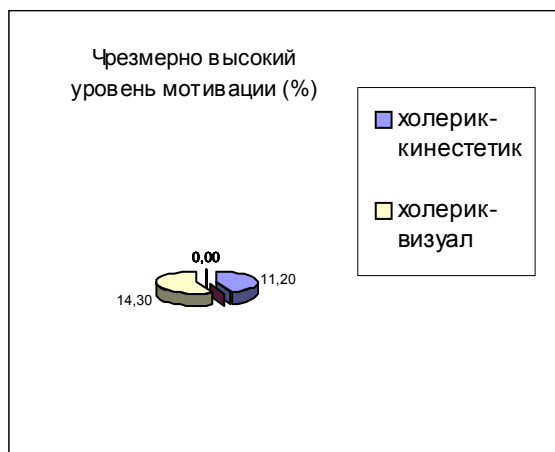


Рис.3 Чрезмерно высокий уровень мотивации в зависимости от психотипа личности.

Подводя итоги исследования можно сделать вывод, что наиболее высокий уровень мотивации к обучению у холериков-визуалов. Средне мотивированы к обучению сангвиники всех репрезентаций и другие типы личности.

Представление полученных экспериментальных данных в виде диаграмм (Рис. 1-3) позволяет выявить свойства исследуемой группы студентов. В частности можно сделать выводы о том, что

- наиболее высокий уровень мотивации у холерика-визуала;
- средний уровень мотивации к обучению у сангвиника всех репрезентативных систем;
- не склонны к чрезмерной мотивации холерик-аудиал, флегматики и меланхолики;
- нет никакой мотивации у флекматика-кинестетика и меланхолика-кинестетика.

5. Заключение

Репрезентативные системы личности определяют тип воспринимаемой информации в процессе обучения.

Учет психологических особенностей личности позволяет максимально реализовать его потенциальные возможности в процессе получения образования.

В результате проведенных исследований была выявлена зависимость влияния уровня мотивации к обучению от репрезентативных систем в сочетании с психологическим типом личности.

Установлено, например, что наиболее высокий уровень мотивации у холерика-визуала, нет никакой мотивации у флекматика-кинестетика и меланхолика-кинестетика.

Проводимые исследования выполняются в

рамках сотрудничества научного коллектива факультета информатики УГАТУ с учеными института информатики Свободного университета Берлина.

Работа является частью научных исследований по программе Минобразования РФ за 2001-2002 гг. «Создание системы открытого образования» в рамках проекта «Методологические основы построения экспертных систем психолого-педагогической поддержки обучаемых в системе открытого образования».

6. Литература

[1] Джозеф О'Конор, Джон Сеймур НЛП тренинг. Высшая ступень, Москва, Центр НЛП-тренинга, 1999. – 253с.

[2] Тед Гаррад, Эффективный тренинг с помощью НЛП, С.-Петербург, ЗАО «Питер Бух», 2001. – 249с.

[3] Н.И. Юсупова, Л.Р. Черняховская, И.Б. Герасимова, С.В. Шорохова, Интеллектуальный подход к разработке системы психолого-педагогической поддержки обучаемого, Препринт монографии, Уфа: УНЦ РАН, 2001.- 56 с.

[4] А.А. Крылов, Практикум по экспериментальной и прикладной психологии, Ленинград, 1990, -22 с.

[5] Ф. Пуселик, Б. Люис «Магия нейролингвистического программирования без тайн». С.Петербург, 1995.

[6] Ф.В. Шарипов «Психология менеджмента» - Учебное пособие.