Онлайн-доступ к журналу: http://www.iro38.ru/o-jornal.html

УДК 37.015.3

Роль психологии в овладении учебным материалом (на примере преподавания иностранных языков)

А. Вайгль

Кильский университет им. Кристиана Альбрехта, г. Киль

Аннотация. *Мотивация играет центральную роль в обучении. Существует множество типов мотивации. Один из них – любопытство. Оно является самым сильным мотиватором, так как лежит в основе человеческой сущности. Психоневрологические исследования указывают на непосредственную связь эмоций и памяти. Стимуляция любопытства способствует более эффективному усвоению учебного материала. В статье освещается один из методов обучения иностранному языку в условиях внеязыковой среды, нацеленный на активизацию психоневрологических процессов, необходимых для успешного усвоения учебного материала.*

Ключевые слова: *методика преподавания иностранных языков, психоневрология, эмоции, мотивация, любопытство, лимбическая система, эффективные технологии в обучении, память, учебные тексты, когнитивная психология.*

Если рассматривать учебный процесс с точки зрения психоневрологии, то можно прийти к следующим выводам:

1. Знания невозможно перенести. Они должны быть сформированы в голове каждого учащегося заново.

2. Усвоение знаний основывается в определённых рамочных условиях и регулируется факторами, протекающими бессознательно и поэтому с трудом поддающимися влиянию [4, с. 20].

Бессознательно протекающие процессы конструирования значений и знаний зависят от многих факторов. Большинство из них передаётся определённым участком головного мозга, которому в когнитивной психологии долгое время совершенно не придавалось значения, а именно – лимбической системой. Данная нейромодуляторная система отвечает за управление вниманием,

мотивацией, интересом и способностью к обучению и содержит, согласно современным научным данным, нейротрансмиттеры норадреналин (общее внимание, возбуждённость, стресс), допамин (стимул, любопытство, ожидание вознаграждения), серотонин (сдерживание, чувство покоя, удовлетворённости) и ацетилхолин (нацеленное внимание, обучаемость). Через лимбическую систему проходят аффекты, чувства и мотивации, и благодаря этому она является непосредственным контроллером успеха в обучении. Она интегрирует две важнейшие функции человеческого мозга – эмоции и память.

Немецкий биолог и исследователь головного мозга, автор многочисленных работ в области дидактики и педагогики, Герхард Рот формулирует следующие факторы, являющимися важными при изучении иностранного языка:

1. Мотивированность и аутентичность преподавателя.
2. Индивидуальные когнитивные и эмоциональные предпосылки учеников.
3. Общая мотивированность учеников и их готовность к обучению.
4. Специальная мотивированность учеников к изучению определённого материала, наличие знаний и актуальное эмоциональное состояние.
5. Специфический контекст обучения [4, с. 23].

Четвёртый из названных факторов – мотивированность учеников к изучению определённого материала – и является темой настоящей статьи. Какие психоневрологические реакции возникают при стимуляции интереса или любопытства к определённому учебному материалу? И как в конце концов стимулировать интерес обучающихся к изучаемой теме?

Интерес и мотивированность выражаются в стимуляции общего внимания (лёгкий стресс ожидания), любопытства, ожидания поощрения, а также нацеленного внимания и концентрации. Данные стимуляции приводят большую кору головного мозга и гиппокампус в готовность воспринимать учебный материал и способствуют его фиксации в долговременной памяти. Каким образом это точно происходит, ещё недостаточно изучено, но известно, что эмоциональное состояние, которое ученик ощущает как интерес, увлечение, невозможность оторваться, положительно коррелирует с возможностями его памяти. Каждому известно, что то, что нам интересно, мы хватаем на лету, в то время то, что не приковывает наше внимание, тяжело поддаётся изучению [4].

Существуют интересные «побочные эффекты» активизации любопытства. Исследования Калифорнийского университета обнаружили, что чем сильнее наше любопытство к какой-то теме, тем проще запомнить информацию, касающуюся этой темы. Но это ещё не всё. Исследования также показали, что, после того как человек почувствовал любопытство, он становится более восприимчив к получению любой информации, даже той, которая не вызывает его прямого интереса [5]. «Любопытство может перевести мозг в состояние, позволяющее ему получать и усваивать любую информацию, это словно воронка, которая засасывает и то, в чём вы заинтересованы, и всё вокруг этого» [1].

Понятие «любопытство» имеет как в специальной литературе, так и в общелитературном языке разные значения – от пустого, праздного любопытства до стремления к знанию и открытиям. Толковый словарь Ожегова приводит следующую дефиницию данной лексемы: *«Мелочный интерес ко всяким, даже несущественным подробностям. Спрашивать из пустого любопытства. Праздное л. 2. Стремление узнать, увидеть что-н. новое, проявление интереса к чему-н. Возбудить, удовлетворить чьё-н. л.»* [2].

Толковый словарь немецкого языка «Дуден» описывает одно из значений слова любопытство таким образом: *«Любопытство – одержимость желанием, что-либо узнать и проникнуть в дела и сферу, которые касаются в первую очередь других людей и их личной жизни»* [3].

Согласно данным дефинициям любопытство является чем-то негативным, чем-то, что относится к плохим качествам человека, или тем, от чего следует отучиться. Свидетелями этому могут служить многочисленные пословицы и поговорки из разных культурных пространств, например, из русскоговорящего: *Любопытной Варваре на базаре нос оторвали. Любопытство не порок, а большое свинство. Много будешь знать – скоро состаришься;* или из немецкоговорящего: *Was fliegen lockt, das lockt auch Freunde (Что привлекает мух, то привлекает и друзей). Ein höflicher Mensch ist nicht neugierig (Вежливый человек никогда не любопытен). Steck deinen Löffel nicht in andrer Leute Töpfe (Не суй свою ложку в чужой горшок). Der Lauscher an der Wand, hört seine eigene Schand (Тот, кто стоит под дверью и подслушивает, слышит свой собственный стыд).*

Другая сторона любопытства состоит в том, что оно способствует развитию и прогрессу, благодаря ему происходят изменения.

На языковых занятиях в учебных целях мною используется первый тип любопытства, а именно – любопытство само по себе, одержимость желанием что-либо узнать и проникнуть в дела и сферу, которые касаются в первую очередь других людей и их личной жизни.

Каким образом можно во время учебного процесса достичь активизации вышеописанных психодинамических процессов? Каким образом преподаватель может на некоторое время использовать «в своих целях» те участки головного мозга, через которые проходят все эмоции и которые, вероятнее всего, уже заняты другими переживаниями (например, ссора с родителями, с другом; первая любовь и т. д.)? Какое учебное задание имело бы потенциал возбудить необходимое нам «пустое» человеческое любопытство? Каким образом спровоцировать у обучающихся вспышку внимания?

Многолетняя практика преподавания русского языка как иностранного в условиях внеязыковой среды выявила следующее задание как наиболее эффективное (здесь и далее речь идёт о разработанном мною методе преподавания русского языка как иностранного на уровне А1–А2): *Подготовьте 20-минутную презентацию в формате PowerPoint о себе. Выбор лексической темы – свободный. Но это должна быть такая тема, которая касалась бы именно Вас, Вашей жизни и которая бы имела для Вас личное значение. В тексте не должно быть более 25 % новых слов. Иллюстрируйте каждую информацию по возможности большим количеством фотографий, на которых бы присутствовали Вы сами. Закончите презентацию небольшим лексическо-грамматическим упражнением.*

На первый взгляд, здесь нет ничего нового. Казалось бы, речь идёт о совершенно распространённом методе презентаций на уроке иностранного языка. Но, как говорят немцы, «чёрт скрывается в деталях». В данном случае речь идёт не о привычных презентациях-рефератах на темы: «Что едят русские?» или «Как российская молодёжь проводит своё свободное время?». Речь даже не идёт о сфере интересов докладчика, то есть это не доклады «Моя любимая книга», «Страна, которую бы я хотел посетить» или «Животный мир Австралии». Речь идёт о самом докладчике, что ОН (ОНА) ест и пьёт (а не какой-то

фиктивный персонаж или человек, с которым слушатели лично незнакомы), как ОН (ОНА) проводит свободное время, что ОН (ОНА) берёт с собой, отправляясь в путешествие, как выглядит ЕГО (ЕЁ) комната и т. д.

Здесь без труда угадывается конкретная личностная ориентация, которая кажется такой важной в учебном процессе. В чём же заключается её важность?

Многие учебники немецкого, английского, французского, русского и других иностранных языков содержат тексты, в которых речь идёт об одном и том же персонаже. Жизнь студента Клауса красной линией проходит сквозь весь учебник. В одном тексте мы знакомимся с Клаусом и его семьёй, в другом – с его квартирой, в третьем – с его друзьями и т. д. Клаус рассказывает о том, что он сегодня ел на завтрак, как провёл своё время в выходные, как планирует провести каникулы. А интересует ли нас вообще, чем занимаются родители Клауса и кто они по профессии? Сгораем ли мы от любопытства при виде комнаты Клауса? Хотим ли мы знать, что он ест и пьёт на завтрак и как он проводит свободное время? Я думаю, что на эти вопросы можно с полной уверенностью ответить отрицательно. Наших учащихся, однако, очень интересует, как выглядит повседневная жизнь и личное окружение их одноклассников. Они хотят с ними ближе познакомиться или же их снедает пустое любопытство, которое каждому человеку присуще в разной степени и которое так удачно дефинирует словарь «Дуден» (см. выше).

В качестве иллюстрации данного метода ниже будут представлены четыре слайда из презентации Денниса В. на тему «Моя рабочая неделя» (согласие автора получено письменно 03.08.2015). Так, Деннис рассказывает, во сколько часов он обычно встаёт, и на сопровождающем рассказ слайде мы видим ЕГО будильник. Это не какой-то абстрактный будильник, изображение которого легко найти в Интернете и скачать, а действительно будильник Денниса. Затем Деннис говорит о том, что он завтракает дома и при этом показывает фотографию своей кухни (слайд 1).

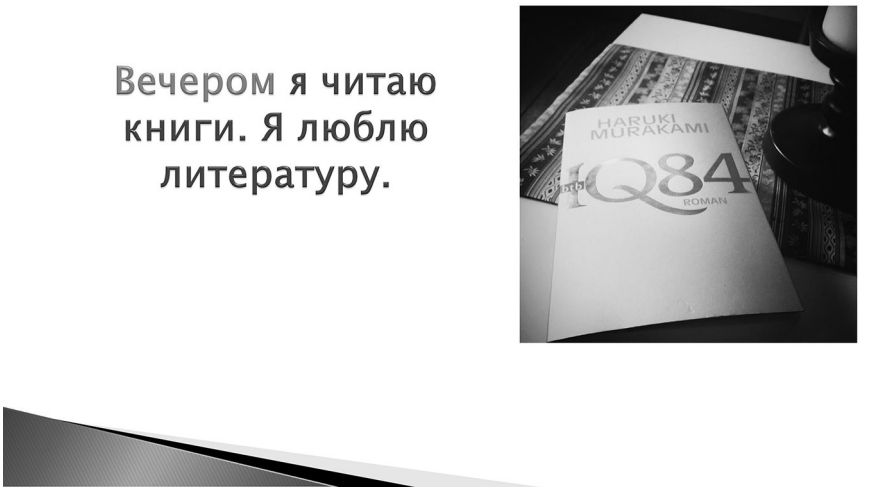
Слайд 1

Так выглядит кухня Денниса. Так она обустроена, и, если присмотреться, можно даже узнать, в каком магазине Деннис покупает продукты, – в углу висит пакет сети супермаркетов «LIDL». Следующий слайд показывает завтрак Денниса, а именно – его бутерброды с его зелёным чаем в его чашке. Далее мы узнаём, что Деннис иногда ездит в университет на велосипеде. Об этом опять же свидетельствует фотография под текстом (слайд 2).

Слайд 2

На одном из слайдов (слайд 3) мы видим книгу, которую Деннис в настоящее время читает (изображение достаточно крупное, чтобы прочитать название и автора книги).

Слайд 3



Сразу за этим следует слайд с изображением «библиотеки» Денниса.

Как показала практика, данный метод является эффективным при овладении нового языкового материала. Это подтвердили не только контрольные и повторительные тесты, но и опрос среди участников курса (n=7, опрос проведён в августе 2015 г.). Опрос показал следующее: все учащиеся действительно с большим любопытством слушали презентации своих одногруппников. На вопрос «Что Вам было особенно интересно?» были получены следующие ответы:

- Особенно мне была интересна личная сфера, которая затрагивалась в презентациях, так как благодаря этому мы лучше друг друга узнали. Чем более открытой была презентация, тем больше она мне понравилась.

- Мне было всегда интересно, на какую тему будет следующий реферат. Таким образом я больше узнал о своих товарищах.

- Каждую неделю я с нетерпением ждала презентаций и была рада этому занятию больше всего. Любопытно мне было прежде всего потому, что темы презентаций мы выбирали сами и благодаря теме презентации я больше узнавала о своих одногруппниках, т. е. мне были интересны сам выступающий и его тема.

На вопрос «Находите ли Вы данный метод обучения эффективным? Если да, то почему?» учащиеся отвечали:

- Да, потому что я соотношу новые слова с тем докладом, в котором они прозвучали (я делаю это до сих пор). Благодаря этому я смогла хорошо запомнить много новых слов.

- Да, я нахожу этот метод эффективным, так как новые слова лучше запоминаются, если их можно соотнести с определённым знакомым человеком.

- Да, личностный характер тем выступлений и фотографий способствовал лучшему запоминанию слов.

Контрольные задания действительно показали, что запоминание новых слов при этом методе происходит на удивление быстрее и устойчивее, чем обычно. С одной стороны, концентрированному восприятию и переработке информации, а также её закреплению в памяти способствует вызванное носящим личностный характер материалом любопытство. С другой стороны, новые слова и синтаксические конструкции лучше оседают в памяти, потому что они соотносимы с конкретными лицами. Данный факт был проверен с помощью разного типа заданий, например, *«Распределите следующие слова по лицам, в чьих презентациях они встречались»*. Презентации некоторых учащихся состоялись к тому времени уже четыре или пять недель назад.

С точки зрения психоневрологии, данному феномену существует следующее объяснение: память, где откладываются знания состоит из множества модулей или «ящиков», которые, в принципе, функционируют независимо друг от друга, но связаны между собой. При этом различные аспекты изучаемого (лица, события, объекты, места, имена, цвета, эмоциональное состояние и т. д.) откладываются в разных «ящиках». Соответственно, чем больше в таких «ящиках» отложен изучаемый материал, тем лучше он вспоминается, так как вызов в памяти определённого аспекта способствует вспоминанию других аспектов и, наконец, всего полученного знания [4].

Благодаря представленному здесь методу новые слова откладываются в дополнительную ячейку – ящик памяти. Их можно вызвать в памяти не только благодаря активизации ячейки «Тема», но и посредством активизации

ячейки «Лицо».

Мотивация в процессе обучения, как и в любых действиях человека, играет центральную роль. Любопытство является одним из самых сильных типов мотивации, так как она лежит в основе человеческой сущности. Описанный выше метод, используемый мною в преподавании русского языка как иностранного в условиях внеязыковой среды, основан на принципе активизации любопытства. Как психоневрологические исследования, так и независимо от них осуществляемая практика преподавания подтверждают тесную взаимосвязь между любопытством и эффективностью обучения.

Список литературы

1. Любопытство и процесс обучения [Электронный ресурс] // XX2 век : сайт. – URL: http://22century.ru/medicine-and-health/6945 (дата обращения: 29.11.2016).

2. Ожегов, С. И. Толковый словарь русского языка [Электронный ресурс] / С. И. Ожегов. – URL: http://www.ozhegov.org/words/14973.shtml (дата обращения: 29.11.2016).

3. Duden : Wörterbuch [Elektronische Ressource]. – Duden : Webseite. – URL: http://www.duden.de/rechtschreibung/Neugier (Behandlungsdatum: 29.11.2016).

4. Roth, G. Warum sind Lehren und Lernen so schwierig? [Elektronische Ressource] / G. Roth // DIE : Webseite. – 2002. – S. 20–28 – URL: http://www.die-bonn.de/doks/roth0301.pdf (Behandlungsdatum: 29.11.2016).

5. States of curiosity modulate hippocampus-dependent learning via the dopaminergic circuit [Electronic resource] / Gruber E. [etc.] // Neuron. – 2014. – № 84. – P. 486–496. – URL: http://www.cell.com/neuron/pdf/S0896-6273(14)00804-6.pdf (mode of access: 29.11.2016).

The Role of Psychology in Learning (Here in Regard to the Teaching of Foreign Languages)

A. Weigl
University of Kiel, Kiel, Germany

Abstract. *As in any human action, motivation is also playing a key role in learning foreign languages. There are different types of motivation – one of them is curiosity. Curiosity is one of the strongest motivator, since it is based in the human character. Psycho-neurological research indicates a strong link between emotions and memory. Stimulation of curiosity contributes to more efficient learning of the educational material. In this article the author describes an innovative educational technique, which intends to activate psycho-neurological processes, which we need for successful learning.*

Keywords: *psycho-neurology, cognitive and educational psychology, effective learning techniques, motivation, curiosity, emotions, limbic system, memory.*

Вайгль Анна

доктор философских наук, научный сотрудник института славистики

Кильский университет имени Христиана Альбрехта

24098, г. Киль, Ляйбницштрассе, 10
тел.: 0049(0)431 8805565
e-mail: aweigl@slav.uni-kiel.de

Weigl Anna

Doctor of Philosophy, Lecturer of the Institute of Slavistics

University of Kiel after Christian Albrecht

10 Leibniz St, Kiel, Germany, 24098
tel.: 0049(0)431 8805565
e-mail: aweigl@slav.uni-kiel.de