**КЗ «Золочівська ЗОШ І-ІІІ ступенів №2»**

**Психолого-педагогічний**

**семінар-практикум**

**на тему: «*Особливості взаємодії з учнями, що мають різні ведучі репрезентативні системи»***

**Підготувала:**

**практичний психолог**

**Коваль Ю.О.**

**Золочів, 2017**

**Хід заняття**

**Цільова група:** практичні психологи, соціальні педагоги.

**І. Організаційний блок.**

**1. Вступ.**

Сьогодні повсюди нас оточує величезна кількість інформаційних потоків. Ми постійно перебуваємо у інформаційному середовищі, і від того, наскільки добре у нас розвинуті системи сприйняття, залежить ступінь засвоєння нами нових знань. В основному, велика кількість людей сприймає більшість інформації за допомогою основного, домінуючого способу: через зір, слух, або на дотик. Тому, дуже важливо знати, який канал сприйняття є у людини домінуючим, щоб розмовляти з нею «однією мовою» і робити спілкування зрозумілим та ефективним. А особливо важливо враховувати ці аспекти при спілкуванні з дітьми.

**2. Повідомлення теми і мети семінару.**

**Тема: *Особливості взаємодії з учнями, що мають різні ведучі репрезентативні системи***

**Мета:** поглибити знання про репрезентативні системи та їх види; визначити шляхи ефективної взаємодії з учнями з різними репрезентативними системами.

**Завдання:**

* визначити особливості кожної репрезентативної системи;
* проаналізувати поведінку учнів з різними видами модальностей;
* розробити рекомендації для поліпшення комунікації з дітьми з різними провідними репрезентативними системами.

**3. Очікування.**

**4. Вправа на знайомство.**

**Мета:** зняти напруження, познайомити та зблизити учасників семінару одне з одним.

**Хід роботи:** Назвіть своє ім’я та уявіть того, кого б ви хотіли зараз найбільше побачити, почути чи відчути, і коротко розкажіть про цю людину.

**ІІ. Інформаційний блок.**

**1. Коротка характеристика візуала, аудіала, кінестетика.**

**Репрезентативна система (лат. representatio - наочне зображення)** - основний, домінуючий спосіб отримання людиною інформації із зовнішнього світу; індивідуальна модель сприйняття того, що передають органи чуття людини; специфічна система збирання та опрацювання інформації, яку особа використовує для формування й репрезентації власного досвіду.

Саме репрезентативні системи відіграють визначальну роль у взаємодії людини з навколишнім світом і власною підсвідомістю. Цей зв'язок підтримується за допомогою трьох основних систем образів, відчуттів і уявлень: **візуальної** (зір); **аудіальної** (слух); **кінестетичної** (м'язові відчуття, смак і нюх). Із огляду на це, виокремлюють три основні модальності, представники яких у процесі осмислення реальності надають перевагу різним операційним категоріям мислення: візуали мислять образами, аудіали кодують інформацію за допомогою слів, кінестетики сприймають світ за допомогою відчуттів. Деякі фахівці називають ще **дигіталів**, які, контактуючи із зовнішнім світом, орієнтуються на діалог та аналіз.

Дослідження показують, що практично кожна людина до семи років (в окремих випадках до 14) цілком органічно осягає багатство світу через усі можливі канали. Однак із часом вона дорослішає, набуває досвіду, краще розуміє себе, свої переваги та недоліки й тому дедалі більше схиляється до сприйняття дійсності через той канал, який у неї розвинутий найкраще. Саме він стає для неї домінуючим. Унаслідок цієї трансформації дорослі люди не завжди розуміють один одного, не можуть так легко, як діти, налагодити контакт. І це не випадково, оскільки репрезентативні системи - це "інші карти для тієї самої території". Інакше кажучи, якщо індивідуальні "карти" учасників спілкування не збігаються, комунікаційний контакт або взагалі неможливий, або істотно ускладнений.

Особливості індивідуальних "карт" визначаються своєрідністю способу індивідуального сприйняття людиною реальності, а також специфікою кодування здобутої інформації, тобто власною моделлю репрезентативної системи, яка і визначає тип особистості. З'ясувати, до якого з них належить співрозмовник, можна на основі аналізу комплексу таких факторів: специфіка слів, які він уживає (дієслова, прикметники тощо, які мовою НЛП називаються "предикатами"); рухи його очей; особливості поведінки (поза; манера говорити; активність рухів, дистанція, на якій він любить спілкуватися і т. ін.).

**Візуал**

Візуали, очей з співрозмовника не зводять. Вони завжди відзначають нову зачіску або вдале поєднання кольорів в одязі. Їхня думка про співрозмовника ґрунтується на зовнішньому враженні. Одяг, міміка, жести – все це дуже важливо для візуалів. А ось слухати вони можуть неуважно, як, втім, і кінестетики. Це нормально для подібних психотипів.

Також до якого типу належить людина можна визначити із зовнішності. Наприклад, дуже часто візуали можуть бути достатньо худі. Зазвичай в них тонкі губи. Звичайна гримаса – трішки припідняті брови, як знак уваги. Голос, частіше за все – високий. Візуали сидять зазвичай прямо, стоять також. Якщо сутулиться, голову все рівно задирає до гори. Дистанція така, щоб краще бачити вчителя. Тому часто сідають на віддалені парти, щоб збільшити поле зору.

Для візуала важливо, щоб все було красиво. Вони навіть готові вдягти щось яскраве, красиве, ефектне, але не зручне. Це не означає, що в них обов’язково не зручний одяг, просто зовнішній вигляд для них важливіший. І ви навряд побачите візуала в брудному, пом’ятому одязі – не з правил пристойності, а по вимогах естетики.

Взагалі візуальна система сприятлива для вигадувань та мрій. Це тип людей, котрих в кінематографі в першу чергу приваблює робота оператора, костюмера та спеціаліста по ефектах.

Для візуалів зів і слух – це єдина система. Якщо вони не бачать, то ніби і не чують.

**Аудіал**

Аудіали багато і охоче говорять, завжди уважно слухають, хоча вони можуть не дивитися на співрозмовника. Це не прояв антипатії, просто їм не важлива візуальна складова інформації. Аудіали чуйно вловлюють найменші відтінки інтонації, можуть образитися тільки на занадто грубу інтонацію (хоча, наприклад, кінестетик і уваги на таку дрібницю не зверне).

Положення аудіала – вони сидять прямо, але з легеньким нахилом вперед. У них є достатньо характерна поза «телефонне положення» - голова трішки нахилена вбік, ближче до плеча. Щодо тіла сказати що-небудь важко, особливо характерних ознак немає. Але поговорити вони люблять. Це для аудіалів все, вони живуть в розмовах, мелодіях, звуках, ритмах. Вони тільки й шукають нагоди поговорити – для них не існує риторичних запитань. Якщо ви спитаєте, як життя, вони вам чесно почнуть розповідати, як життя. При чому вони можуть не особливо спиратись на аудіальні слова, а користуватися і візуальними та кінестетичними, при чому у великій кількості. Аудіали люблять діалоги (і в книжках, і в фільмах) – вони їх чують всередині себе і розповідають оточуючим. При чому зміст великої ролі не грає, найголовніше – голоси, які звучать всередині і рвуться назовні. До речі, голос у аудіалів зазвичай виразний, глибокий, мелодичний, часто хороший музичний слух.

**Кінестетик**

Кінестетики під час бесіди багато рухаються, жестикулюють. Мабуть, саме вони – найбільш граціозний психотип. Адже рух, відчуття тіла під час нього – це їхня стихія. Відповідь на питання «як визначити кінестетика» очевидна. Тому що саме такий тип намагається доторкнутися до співрозмовника: поплескати його по плечу, доторкнутися до руки. Це зовсім не посягання на особистий простір. Просто кінестетики саме так відчувають світ.

М’які зручні меблі, що як би призивають лягти та розслабитись, полюбляють кінестетики. Це люди, які цінують зручність, комфорт і уважно відносяться до свого тіла. Воно в них достатньо повне, губи – широкі, повнокровні. Кінестетики зазвичай сидять з нахилом вперед, часто сутуляться. Говорять вони повільно, голос часто глухий і низький.

Це ті люди, які можуть носити стару, подерту кофту тільки тому, що вона зручна. А який у неї зовнішній вигляд не так суттєво. Люблять бути близько коло співрозмовника, щоб торкнутися його. Кінестетики – це люди дії. Їм необхідно рухатись, бігати, розкручувати, торкатися, пробувати і нюхати. Це їх спосіб сприймання світу, по-іншому просто вони нічого не розуміють. Їхній головний інструмент сприймання світу – це тіло, а спосіб – рух, дія. Навіть якщо вони читають інструкцію, їм необхідно відразу ж спробувати, що там написано, на практиці, інакше вони просто не сприймуть текст. В книжках та фільмах їх, в основному, цікавить сюжет, а діалоги і яскраві описання вони опускають за непотрібністю.

Кінестетики звичайно досить слабо планують – в цій системі немає можливостей щось вигадувати. При чому кінестетики важко переносять стрес та депресії.

**2. Робота в групах. Визначити тип репрезентативної системи в ситуаціях та зазначених уривках з творів літератури.**

Учень сьомого класу Максим постійно порушує поведінку, часто дуже довго порпається у себе в порфелі, дістає звідти підручники, знаходить потрібні сторінки і прямо в підручниках обводить номери необхідних вправ, відволікається для того, щоб смикнути або зачепити сусіда по парті. На перерві хлопчик взагалі виходить із-під контролю, на слова класного керівника посидіти і послухати оголошення, він майже не реагує, а намагається одразу ж кудись побігти чи пострибати. За відсутності вчителя постійно бігає і усіх зачипає. *Кінестетик*

Дмитро, записуючи домашнє завдання, постійно штовхає свою сусідку по парті і питає, що їм задали, адже він розмовляв з Сергієм, і уважно слухав, що той йому розказував про свої вчорашні пригоди. Дівчинка роздратовано відповідає йому, адже це вже далеко не перший раз. Потім, прийшовши додому, Дмитро сідає за телефон і дзвонить однокласникам ще раз перепитуючи, яке домашнє завдання йому треба виконати. *Аудіал*

Марина на уроці веде себе зосереджено, не відволікаючись на сторонній шум, але те, як падають за вікном пожовклі листочки, її дуже цікавить, і вона час від часу зосереджено спостерігає за цим процесом. На перерві ж вона не біжить разом із галасливими подружками на подвір’я, а спокійно сидить у класі, або ходить по коридору, розглядаючи стенди, або спостерігаючи за тим, як себе поводять інші діти. Особливо Маринці подобається, коли хтось із однокласників одягає щось нове і гарне, тоді вона обов’язково зауважить, що їй дуже сподобалась ця річ. *Візуал*

Менший брат його, Андрій, мав живішу і трохи тоншу вдачу. Він був беручкіший до науки і опановував її легше, ніж тяжкі, дужі натури. А ще він був меткіший од свого брата; частіше верховодив у найнебезпечніших витівках і не раз завдяки своєму спритному розумові відкручувався від кари. Добре володів шаблею. (М.Гоголь «Тарас Бульба», Андрій) *кінестетик*

Оксана – красива, примхлива, вітряна і безтурботна дівчина була дочкою знатного козака Чуба. Вона дуже гарно одягалася в найдорожчий одяг, знала, що про неї говорять молоді хлопці та подружки з її села і була дуже важливою задавакою. Найбільше вона любила милуватися собою в дзеркалі, міняючи свої наряди. З гордістю, любуючись собою, вона зверхньо приймає залицяння сільських хлопців. Їй приносить задоволення випробовувати силу своєї чарівності. Відкидаючи і висміюючи любовні зізнання Вакули, Оксана разом з тим і небайдужа до них; її захоплює і подкорює те глибоке почуття, яке відчуває до неї Вакула. (М.Гоголь «Ніч перед Різдвом», Оксана) *візуал*

Лукаш не сказав ще нічого істотного, але ми вже звернули увагу: прийшовши подивитися на місце, де будуть ставити хатину, він зайнятий більше тим, щоб зробити сопілку. І на зауваження дядька, який питає, навіщо йому так багато сопілок, по-дитячому відповідає: «Ну скільки ж їх? Калинова, вербова та липова ото й усі! А треба ще й очеретяну собі зробить, - та лепсько грає!» Грає хлопець так, що від його музики, як від сонця, пробуджується природа. Розпускається листя на деревах, золотіють та біліють квіти. Заслухується лісова Мавка…(Леся Українка «Лісова пісня», Лукаш) *аудіал*

Джо Лерребі, палаючи пристрастю до образотворчого мистецтва, прибув з рівнини Середнього Заходу, де ростуть вікові дуби. У шість років він намалював картину, на якій зобразив міську водокачку та відомого городянина, що поспішав повз неї. Цей результат творчих зусиль був уставлений у рамку й вивішений у вітрині аптеки. (О’Генрі «Жертва любові», Джо Лерребі) *візуал*

Ділія Крузерс жила на Півдні у селі серед соснового лісу і так багатообіцюєче справлялася з шість ма октавами фортепіанної клавіатури, що родичі зібрали між собою досить грошей для її поїздки «на Північ» з метою «завершення музичної освіти». (О’Генрі «Жертва любові», Ділія Крузерс) *аудіал*

Це – дівчина водночас наївна й пристрасна, яка нічого ще не знає і всім захоплюється, яке ще навіть і не уявляє, в чому різниця між жінкою і чоловіком; такою вона народилася, закохана в танець, шум, широкий простір; це просто дівчина-бджілка з невидимими крильцями на ногах, що живе, наче у вихорі. (В.Гюго «Собор Паризької Богоматері», Есмеральда) *кінестетик*

Це був середній на зріст дуже непогано збудований молодець з повними рум’яними щоками, з білими, як сніг зубами і чорними, як смола, бакенбардами. Свіжий він був, як кров з молоком; здоров’я, здавалось, так і пашіло з його обличчя…

Таких людей звуть спритними хлопцями, вважають ще в дитинстві й у школі за гарних товаришів, і при всьому тому часто боляче лупцюють. В їх обличчях завжди видно щось відкрите, пряме, завзяте. Вони скоро знайомляться, і не зоглядишся, як уже говорять тобі ти. Дружбу заведуть, здається, навіки; але, майже завжди так трапляється, що той, хто подружиться, поб’ється з ними того ж вечора на товариській гулянці… (М.Гоголь «Мертві душі», Ноздрьов) *кінестетик*

Дами міста N були те, що називають презентабельні, і з цього боку їх можна було сміливо поставити за зразок усім іншим. Щодо того, як поводитись, додержати тону, підтримати етикет, безліч пристойностей найтонших, а особливо допильнувати моду у найменших дрібницях, то в цьому вони випередили навіть дам петербурзьких і московських. Одягалися вони із великим смаком, їздили по місту в колясках, як веліла остання мода, позаду похитувалися лакей, і ліврея в золотих позументах… (М.Гоголь «Мертві душі», дами міста N) *візуал*

Тонкий слух не обманув Віру. Вона пішла на зустріч. За кілька хвилин біля дачних воріт круто зупинився гарний автомобіль-карета, і шофер, спритно зіскочивши з сидіння, широко розчинив дверцята. (О.Купрін «Гранатовий браслет», Віра) *аудіал*

**ІІІ. Практичний блок.**

**1. Експрес-діагностика. Визначення свого типу репрезентативної системи.**

**Тест**

***Інструкція.*** Відповідайте на запитання «так» або «ні».

1. Люблю спостерігати за хмарами та зір­ками.

2. Часто наспівую собі.

3. Не визнаю моду, яка є незручною.

4. Дуже люблю лежати у ванні.

5. В автомобілі для мене важливий колір.

6. Я впізнаю за кроками того, хто входить до кімнати.

7. Мене розважають діалекти нашої мови.

8. Багато часу приділяю своїй зовніш­ності.

9. Люблю масаж.

10. Коли є вільний час, люблю роздивля­тися людей.

11. Погано почуваюся зранку, доки не розімнуся.

12. Коли бачу одяг у вітрині, знаю, в чому мені буде добре.

13. Коли чую стару мелодію, згадую ми­нуле.

14. Часто читаю, коли їм.

15. Дуже часто розмовляю по телефону.

16. Я схильний до повноти.

17. Я краще послухаю, як хтось читає, ніж читатиму сам.

18. Після поганого дня мій організм на­пружений.

19. Охоче і багато фотографую.

20. Довго пам'ятаю те, що сказали при­ятелі та знайомі.

21. Мені не шкода грошей на квіти, тому що вони прикрашають життя.

22. Увечері люблю ходити в душ.

23. Намагаюся записувати свої особисті справи.

24. Часто розмовляю сам із собою.

25. Після тривалої поїздки на машині довго приходжу до тями.

26. Тембр голосу дуже багато говорить мені про людину.

2 7. Дуже часто оцінюю людей за манерою вдягатися.

28. Люблю потягуватися, розправляти кінцівки, розминатися.

29. Дуже тверда або дуже м'яка постіль — мука для мене.

30. Мені нелегко знайти зручні череви­ки.

31. Дуже люблю переглядати фільми.

32. Впізнаю колись побачені обличчя че­рез роки.

33. Люблю ходити під дощем, коли краплі стукають по парасольці.

34. Вмію слухати те, що мені говорять.

35. Люблю танцювати, займатися спор­том, гімнастикою.

36. Коли близько тікає будильник, не можу заснути.

37. У мене непоганий магнітофон.

38. Коли я чую музику, відбиваю такт ногою.

39. Люблю роздивлятися пам'ятки архі­тектури.

40. Не терплю безладу.

41. Не люблю синтетичних тканин.

42. Вважаю, що атмосфера в кімнаті за­лежить від освітлення.

43. Часто ходжу на концерти.

44. Потиск руки багато що говорить про людину.

45. Охоче відвідую галереї і виставки.

46. Серйозна дискусія — захоплива спра­ва.

47. Дотиком можна сказати не менше, ніж словами.

48. Коли шумно, я не можу зосередити­ся.

**Обробка результатів.** Нарахуйте собі 1 бал за відповідь «так».

Тип А (бачити): 1; 5; 8; 10; 12; 14; 19; 21; 23; 27; 31; 32; 39; 40; 42; 45.

Тип Б (відчувати): 3; 4; 9; 11; 16; 18; 22; 25; 28; 29; ЗО; 35; 38; 41; 44; 47.

Тип В (слухати): 2; 6; 7; 13; 15; 17; 20; 24; 26; 33; 34; 36; 37; 43; 46; 48.

***Тип А.*** Часто вживає слова і фрази, пов'язані із зором, образами та уявою, на­приклад: «Не бачив цього», «Це, звичайно, все прояснює», «Помітив одну особливість» тощо. Малюнки, образні описи, фотографії говорять типу А більше, ніж слова. Такі люди миттєво схоплюють те, що можна побачити: кольори, форми, лінії, гармонію і безлад.

***Тип Б.*** Тут частіше можна почути інші слова і фрази, наприклад: «Не можу цього зрозуміти», «Атмосфера в класі нестерпна», «її слова глибоко мене вразили». Почуття і враження людей цього типу стосуються доти­ків, інтуїції, емоцій. У розмові їх цікавлять внутрішні переживання.

***Тип В.*** «Не знаю, що й сказати», «Ця по­чута новина...», «Не терплю голосних ме­лодій» — ось характерні вислови для людей цього типу. Величезне значення для них має все акустичне: звуки, слова, музика, шумові ефекти.

Розбіжність типів у спілкуванні може по­роджувати конфлікти й непорозуміння.

**2. Робота в групах. Скласти портрет візуала, аудіала, кінестетика.**

**3. Робота в групах. Вироблення рекомендацій для роботи з візуалами, аудіалами, кінестетиками.**

**ІV. Підсумковий блок.**

**1. Висновки. Рефлексія.**

- Що нового ви дізнались на занятті?

- Чи корисним було заняття?

- Що вам найбільше запам’яталось?