

**Пазынич М.А.** (Научный руководитель – Кухтова Н.В.,  
канд. психол. наук, доцент)  
Республика Беларусь, г. Витебск, ВГУ имени П.М. Машерова

## **РЕПРЕЗЕНТАТИВНАЯ СИСТЕМА В УЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНТОВ**

**Введение.** Человек воспринимает информацию из окружающего мира с помощью своих органов чувств. Весь опыт формируется на основе зрительных, слуховых, вкусовых, тактильных и обонятельных ощущений. Таким образом, ощущения – один из важнейших элементов когнитивной деятельности человека, выступающий в виде первичного познавательного процесса, который является основой последующей мыслительной деятельности [1, с. 23], под которым понимается процесс получения информации через определенные каналы восприятия. Как человек видит, чувствует, слышит – это всё определенные виды модальностей, помогающие в последствии осмыслять и воспроизводить полученный материал окружающей действительности [2].

В нейролингвистическом программировании сенсорными модальностями называют репрезентативные системы. Каждая система получает информацию и затем активизирует воспоминания для выработки поведения. Эту деятельность осуществляет центральная нервная система. Мозг кодирует информацию в том же виде, в каком получаем ее от наших органов чувств [2, с. 15].

Таким образом, Д. Гоулман утверждает, что у каждого индивида существует ведущая (предпочитаемая им) репрезентативная система.

В.П. Морозов говорит о том, что репрезентативная система – система представления в сознании закодированной информации об окружающем мире одной или нескольких сенсорных систем: зрительной, слуховой, кинестетической, вкусовой и обонятельной [2].

Исходя из того, какой орган чувств является доминирующим и обеспечивающим лучшее усвоение поступающей информации, выделяют несколько каналов восприятия: визуальный, аудиальный, кинестетический. Но внутри себя человек обрабатывает информацию четырьмя способами: добавляется внутренний диалог, который называют дигитальным каналом. Таким образом людей условно можно разделить на несколько категорий: аудиалы, визуалы, кинестетики и дигиталы.

Визуалы – это люди, которые воспринимают большую часть информации в зрительных образах. Аудиалы воспринимают информацию с помощью слухового канала. Кинестетики – люди, которые воспринимают информацию через ощущения (обоняние, осязание и т.д.). Дигиталы (дискретны) – люди, которые воспринимают значения, восприятие информации у них происходит через логическое осмысление.

В своих работах ученые (М. Гриндер, Л. Ллойд, Х. Альдер, др.) доказывают, что в процессе познавательной деятельности главная роль принадлежит ведущей репрезентативной системе восприятия. При этом критериями успешности является успеваемость, уровень учебных достижений, мотивированность, качество и способы умственной работы.

Исследование является актуальным, так как необходимо учитывать репрезентативную систему для успешного усвоения учебной информации и достижения высоких результатов в обучении.

Цель исследования: провести сравнительно-сопоставляемый анализ проявления репрезентативных систем в процессе обучения.

**Материал и методы.** Исследование было проведено в ВГУ имени П.М. Машерова на 1, 2, 4 курсе специальности «Психология» и «Социальная работа». В исследовании принимало участие 71 человек, 61 девушка и 10 парней в возрасте от 17 до 23 лет. Форма исследования – групповая.

В ходе исследования был использован метод анализа научной, психолого-педагогической литературы; психодиагностические методы (БИАС-тест для определения репрезентативных систем, методика «Мотивация успеха и боязнь неудачи» (А.А. Реан)», методика «Краткий ориентировочный» В.Н. Бузин, Э.Ф. Вандерлик, методика определения типа мышления и уровня креативности Дж. Брунера, методика стилей деятельности LSQ.).

**Результаты и их обсуждение.** По результатам исследования было установлено, что 13% студентов обладают визуальным ведущим каналом, 27% студентов у которых ведущий канал восприятия является аудиальный, с дигитальным каналом восприятия выявлен 41%, с кинестетическим каналом выявлено 18% студентов. В связи с этим можно сделать вывод, что наибольшее количество студентов в данной группе составляют дигиталы, а самое малое это визуалы.

Для наилучшего усвоения материала аудиалам необходимо работать в тишине, чтоб шум не отвлекал. Визуалам необходимо начинать работу с наглядного материала, учебного пособия, таким образом они лучше усвоят информацию. Кинестетикам для включения в активную познавательную деятельность необходимо давать возможность экспериментально получить результат, сделать самостоятельные выводы, а затем почитать материалы учебника или учебного пособия, выяснить у преподавателя интересующие их вопросы. Для дигиталов необходима четкость в работе, последовательность и детали.

В процессе исследования выявлено, что высоким уровнем интеллекта обладает 36% студентов, средний уровень интеллекта преобладает у 63%, низким уровнем интеллекта обладает 1%. В связи с этим можно сделать вывод, что большинство студентов обладают средним уровнем интеллекта.

В результате использования методики «Мотивация успеха и боязнь неудачи» (А.А. Реан)» было установлено, что высокий уровень мотивации наблюдается у 28% студентов, средний уровень у 66%, низкий уровень показали 6%. Из этого следует, что большинство студентов имеют средний уровень мотивации на успех.

В свою очередь, исследование показало, что предметное мышление преобладает у 6% испытуемых, знаковое мышление у 36% студентов, образное мышление у 58%. Символический тип мышление у студентов данной группы не преобладает.

Также было установлено, что 49% студентов обладают ведущим рефлексивным видом деятельности, теоретический вид выявлен у 28%, прагматическим обладают 15%, деятельным 8% студентов.

**Заключение.** На основе полученных результатов можно говорить о том, что существует взаимосвязь между мотивацией и репрезентативной системой, интеллектом, типом мышления и видом деятельности. На успех в учебной деятельности влияет уровень мотивации студента и уровень интеллекта, благодаря высоким показателям они могут добиться успехов в учебной деятельности.

Кроме того, важную роль в процессе обучения играет репрезентативная система, развивая каналы восприятия можно успешно усваивать учебную информацию разных видов преподнесения.

**Список использованной литературы:**

1. Вилюнас, В.К. Психология эмоциональных явлений / В.К. Вилюнас. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1976. – 142 с.
2. Боденхамер, Б. Учебник магии НЛП / Б.Боденхамер, М. Холл. – СПб.: Прайм-Еврознак, 2003. – 272 с.

**Петроневиц А.В.** (Научный руководитель – Милашевич Е.П., старший преподаватель)  
Республика Беларусь, г. Витебск, ВГУ имени П.М. Машерова

**ИНДИВИДУАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛИЧНОСТИ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВЫБОР СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТЕ**

**Введение.** Сегодня проблематика, связанная с изучением конфликтов, представляет большой интерес. К вопросам возникновения и эффективного разрешения конфликтов проявляют внимание не только ученые и психологи – практики, но и другие специалисты, которые в своей профессиональной деятельности сталкиваются с трудностями взаимодействия людей. А.В. Сидоренковым, О.Ю. Шипитько, Ю.В. Обуховой проведен обзор современных научных публикаций в психологии с 2000 по 2016 гг., посвященных изучению конфликтов в области малых групп, который показал, что в большей мере исследователи сосредоточены на изучении таких тем, как причины возникновения конфликта и стили поведения в конфликте [1].

Следовательно, актуальным в изучении профессиональных отношений, является вопрос о личностных характеристиках работника, влияющих на его поведение в конфликте. В работе Е.П. Милашевич, посвященной проблеме социальной идентификации в зрелости показано, что в возрасте 28-31 год преобладает позитивная профессиональная идентификация [2]. С точки зрения А.Я. Анцупова, А.И. Шипилова, конфликт рассматривается как наиболее деструктивный способ развития и завершения значимых противоречий, возникающих в процессе социального взаимодействия, а также борьба подструктур личности [3].

Человек всегда взаимодействует с другими людьми, каждый из которых имеет свои индивидуальные особенности: темпераментальные характеристики, коммуникативные навыки, склонность к агрессивному поведению, свои собственные идеи, мысли и взгляды. При общении происходит столкновение этих взглядов, мыслей – в результате возникают споры и конфликты и в силу своих индивидуальных особенностей, каждый человек в конфликтной ситуации ведет себя определенным образом. Таким образом, у каждого человека существует так называемый репертуар поведения в конфликте [4].

Поэтому целью исследования стало выявление влияния индивидуально-психологических характеристик личности (экстраверсии, интроверсии и нейротизма), на выбор стратегии поведения в конфликтном профессиональном взаимодействии.

**Материал и методы.** Материалами для исследования послужили работы теоретиков социального конфликта А. Здравомыслова, Ф. Бородкина, А. Зайцева,