

Свирида А.В.

Белорусский государственный университет, Минск, Беларусь

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ В ОБУЧЕНИИ ИЯ. РУКОВОДСТВО К ПОЛЬЗОВАНИЮ

Методика обучения иностранным языкам (ИЯ) не существует изолированно, она связана с рядом других наук (философией, физиологией, психологией, языкознанием, педагогикой и др.) опирается на установленные ими закономерности. Психология является базисной для методики наукой, так как воспитание и обучение — процессы психологические. На стыке педагогики и психологии возникла новая научная дисциплина — педагогическая психология, которая заимствует из психологии понятия и явления, описывающие психологические особенности учащихся, такие как память, внимание, мышление, воображение и др., с целью повышения эффективности педагогических мер, улучшающих психологические аспекты обучения. В данной работе мы попытаемся простыми словами поговорить о сложном - человеческом поведении. В центре нашего обсуждения несколько революционных экспериментов, которые проливают свет на мысли и действия студентов и преподавателей. Могут ли острые новости спровоцировать конфликт в классе? Являются ли предрассудки естественным элементом человеческого существования? Наши мысли действительно управляют нашими действиями? Также в данной работе мы представим выборку полезного и крайне интересного материала по теме внедрения экспериментальной психологии в процесс обучения ИЯ.

Прежде чем мы приступим к ключевым умозаключениям нашей работы, хотелось бы попросить читателя взглянуть на следующие

утверждения-гипотезы, которые имеют прямое отношения к данной работе, а именно экспериментам, о которых мы вам расскажем немного позже в нашей статье. Изучите данные утверждения и подумайте, насколько каждое из них вызывает у вас согласие или же наоборот резкое возражение.

1. Даже мнение большинства не сможет убедить человека в том, что очевидно неправильно.

2. Люди могут отлично справляться с многозадачностью. Например, читать вслух, понимать, после чего отвечать на вопросы по содержанию.

3. Если верить в своего ученика, то он способен достичь лучших результатов.

4. Мотивация выполнения заданий в долгосрочной перспективе повышается, если внешний стимул, например, конфета.

В рамках данной работы мы будем подтверждать или опровергать вышеуказанные утверждения.

Говоря о конформизме, о том, как мы поддаемся мнению окружающих, следует упомянуть эксперимент **Соломона Аша**: действительно ли люди склонны менять свое мнение под давлением большинства? В чем же суть эксперимента Соломона Аша?

Конформизм – способность человека изменять свои взгляды и поведение под влиянием или давлением большинства [1, с.453].

Американский гештальт-психолог польского происхождения Соломон Аш занимался изучением поведения людей и их склонности к перемене собственного мнения в угоду мнению большинства. Исследователь выдвинул предположение о том, что, столкнувшись с безусловно неправильным групповым утверждением, люди смогут сохранить независимость и не проявят конформности. К сожалению, его эксперимент показал обратное.

В чем же суть эксперимента? У нас есть группа людей, за которыми наблюдают, в этой группе есть подсадные утки, волонтеры, которым

заранее сказали, что отвечать. Также среди участников эксперимента есть человек, ничего не подозревающий, который будет адекватно отвечать на поставленные вопросы. Единственный настоящий член группы, разумеется, ничего не подозревал и всегда отвечал на вопросы предпоследним.

В этом эксперименте ведущий будет показывать кадр, где есть разного размера линии, задача каждого участника выбрать одной полоске идентичную по длине линию. Волонтеры заведомо будут выбирать неправильную линию.

Психолог ставил целью проверить, сможет ли испытуемый не поддаться мнению большинства и сохранить свою точку зрения, дав при этом правильный ответ.

Результаты эксперимента оказались неутешительными: в среднем около трети (32%) студентов, попавших в эту ситуацию, согласились с явно неправильным ответом, присоединившись к подставным членам группы. В 12 испытаниях около 75% человек хотя бы один раз давали неправильный ответ совместно с подсадными участниками эксперимента, и лишь 25% никогда не соглашались с мнением большинства. Контрольные тесты показали, что, проходя этот тест в одиночку, испытуемые давали в 99% случаев правильные ответы, что еще раз подтверждает теорию о конформности людей.

По окончании эксперимента Соломон Аш со своей командой опросили испытуемых и выяснили причины такого количества неправильных ответов. Оказалось, люди, не согласные с мнением остальных членов группы, начинают чувствовать себя неуверенно, сомневаться в своей правоте и испытывать страх перед осуждением [2].

Как вы думаете какой процент взрослых поддаётся влиянию большинства? Согласно статистике 32% взрослых поддаётся такому влиянию с третьего или же четвертого раза.

В преподавании зачастую приходится сталкиваться с ситуацией, когда одному студенту что-то не понравилось и вслед подобного рода реакция начинает наблюдаться и у второго, третьего и т.д. Человек, как нам известно, может менять своё собственное мнение или намеренно искажать реальную ситуацию под воздействием мнения большинства. Всё это по большей части происходит потому, что люди не хотят отличаться от других и стремятся быть своими в группе. Где мы можем использовать данный результат эксперимента и знание того, что мы поддаёмся влиянию в классе? На уровне заданий? Решения конфликтов? На этапе рефлексии, преподаватель может задавать вопросы, которые позволят задуматься о том положительном, что было на занятии. И тогда тот студент, который был недоволен начнет видеть то, что другие ценят и начнет снимать свое недовольство. Преподаватель может задать вопросы типа: “Что вам больше всего понравилось на занятии?”, “Какое задание вызвало наибольший интерес и почему?”, “Какие из выученных слов вы будете использовать в жизни / на следующем занятии?” и т.д. Использование эффекта конформизма, а именно “им понравилось и нам понравится тоже” может быть представлено в виде следующих рефлексирующих заданий:

1. Лучшая часть урока это...
2. Самое интересное задание...
3. Больше всего мне понравилось...
4. Хотелось бы повторить...
5. Я считаю, что урок был полезен для меня потому что...
6. Также можно попросить студентов поработать в парах и обсудить, что нового им удалось узнать на занятии, что понравилось больше всего.

Следующий эксперимент, заслуживающий вашего внимания — **эффект Пигмалиона** или про то, как преподаватель может влиять на результат. Эффект Пигмалиона (или эффект Розенталя) — это явление, которое возникает, когда неверное убеждение одного человека при

восприятию другого человека (или цели), заставляет его действовать так, чтобы проявилось ожидаемое поведение.

Эксперимент представлял собой выборку из 20% случайных школьников 18 школ. В эту выборку попали как дети из неблагополучных семей, так и благополучных, талантливые и те, кто никогда не блистали особыми успехами в учебе. Преподавателю же сказали, что все дети очень талантливы. Через некоторое время преподавателю необходимо было измерить IQ и reasoning skills или же насколько ребята могли выразить свое мнение по разным вопросам. Какие были результаты? IQ повысился значительно, reasoning skills тоже. Таким образом, мы можем заметить, что учитель предъявляющий к студентам повышенные требования, ожидающий от них большего, лучшего, способствует повышению шансов студентов для показания более высоких результатов. В данном случае, важно дать преподавателю установку, что каждый студент талантлив и высокие ожидания приводят к улучшению результатов. Интересно то, как выбирали детей из неблагополучных семей потому, что порой бывает учителя думают, что причины неудач ученика кроются в устойчивых факторах: он же все равно из неблагополучной семьи, какие требования я могу к нему предъявлять? И зачастую преподаватели предъявляли заведомо менее высокие требования к таким ученикам, а когда выдвигали высокие, то на удивление всем, зачастую результаты были наоборот высокими. Вывод один каждый ученик талантлив, это работа с самим собой.

Например, если вам говорят, что новый студент, допустим Петя, недружелюбен, вы начнёте вести себя с ним более сдержанно, будете воздерживаться от разговоров и сведёте к минимуму с ним контакт. Затем Петя в ответ на ваше поведение, которое, безусловно, для него выглядит холодным, не иницирует бесед или действий с вами. Тем самым подтверждая мнение и ожидания, что он недружелюбен. Этот интересный эффект можно назвать самоисполняющимся пророчеством, возникающим в

межличностном общении. Изучая эффект Розенталя, психологи обратили свой взгляд и на другие межличностные ситуации. Классический пример «Пигмалион в классе» показал, что учащиеся, чьи учителя были названы академическими кудесниками (на самом деле их случайным образом просто так называли), показали значительный прирост IQ в течение учебного года по сравнению со студентами других преподавателей. Таким образом, мы может заметить, что учитель предъявляющий к студентам повышенные требования, ожидающий от них большего, лучшего, способствует повышению шансов студентов для показания высоких результатов. В данном случае, важно дать себе-преподавателю установку, что каждый студент талантлив и высокие ожидания приводят к улучшению результатов.

Эксперимент избирательности внимания Шабри и Саймонса.

Следующий эксперимент затрагивает селективное, избирательное внимание, который развеивает миф о многозадачности каждого из нас.

Цель эксперимента: Кристофер Шабри (Christopher Chabris) и Дэниэл Саймонс (Daniel Simons) решили выяснить, как избирательность внимания влияет на восприятие человека в некоторых ситуациях.

Участникам эксперимента было предложено просмотреть видео, на котором группа людей в черных и белых футболках передавали друг другу баскетбольный мяч. Перед просмотром испытуемым был задан вопрос: сколько раз игроки в белых футболках передадут друг другу мяч?

Как только ролик закончился, участникам еще раз задали указанный ранее вопрос. Ответ был: 15 раз. А затем их спросили, видели ли они гориллу. В самом деле, в середине видеозаписи из-за кадра вышел человек в костюме гориллы и не спеша прошел между игроками.

Результаты: Подавляющее большинство испытуемых не заметили человека в костюме гориллы — феномен избирательности внимания вызвал у участников эксперимента временную слепоту. В повседневной жизни мы

ненамеренно упускаем из вида множество вещей и даже не догадываемся об этом.

Зачастую, на занятии, преподаватель просит студентов почитать в слух, с целью отработки произношения. После чего преподаватель просит студента ответить на вопросы для проверки понимания содержания прочитанного. С точки зрения психологии преподаватель подобрал неправильное задание. С одной стороны, учащийся фокусируется на произношении звуков изучаемого языка, на чем он будет фокусироваться. С другой стороны, необходимо понимать, о чем он читает, понимать содержание, что тоже вызывает сложность у студентов. Психологи в данном случае утверждают, что у задания должна быть одна цель, один фокус. Следовательно, можно сделать вывод: преподавателю следует уделить внимание выбору заданий, которые будут следовать одной цели, создавая один фокус мыслительной деятельности учащихся.

Эксперимент Деси или про то, что нас мотивирует. В психологии известно о теории мотивации, которую совместно разработали Эдвард Деси и Ричард Райан. В своей теории они рассматривали источники, которые влияют на внутреннюю мотивацию.

Вы когда-нибудь задумывались, зачем мы играем в игры? Потому что это расслабляет, а победы и открытие чего-то нового — радуют, будь это переход на новый уровень или какая-то находка. Применив геймификацию, к примеру, для изучения иностранных языков — процесс становится куда более приятным. Чем это обусловлено? Участники видят глобальную цель за получением очков, похвалы и достижений или это стало игрой ради игры? Попробуем разобраться, что заставляет людей “играть”. В 1969 году, Эдвард Деси провел эксперимент с людьми, используя кубик Сомы. Деси пригласил мужчин и женщин, разделил их на две равные группы и в течение трех дней эксперимента он просил людей играть с головоломками, а сам он находился в соседней комнате.

Суть эксперимента заключалась в том, что первая группа не получила награду в первый день, но им заплатили за дополнительные усилия на второй день и снова ничего не дали в третий. Вторая группа не получала вознаграждения ни за один день. Деси заметил, что вторая группа уделила больше времени головоломкам на третий день по сравнению с первой группой (которая получила награду на второй день). Таким образом, Деси пришел к выводу, что:

Если деньги используются в качестве вознаграждения за какую-либо деятельность, субъекты теряют интерес к этому занятию, т.е. денежная награда может восприниматься индивидом как некий контроль. Эта награда не улучшает мотивацию, а снижает ее и приводит к изменениям результатов деятельности в худшую сторону.

Подводя итоги, можно сделать вывод: вознаграждение даёт кратковременный подъём работоспособности или, снизить долговременную мотивацию к продолжению работы. На уроке за какое-то задание мы можем угостить студентов конфетой и это сработает здесь и сейчас, но в долгосрочной перспективе это может не сработать.

Какие внешние стимулы могут быть использованы на занятии?

– Развивающая обратная связь (языковые курсы, репетиторы нынче стоят дорого, знание иностранных языков высоко ценится на рынке труда и т.д.).

За что давать студентам “плюшки”?

– Использование турнирной таблицы (вознаграждение в конце семестра или же академического года).

– Вознаграждение за командные задания, проектную, творческую работу.

Обобщение всего вышесказанного приводит к выводу, что ведущее место в структуре профессионального мышления учителя занимает психологическое мышление, т.к. содержание процесса обучения "всегда

остаётся ориентированным на личность, отражает психологические законы и механизмы ее развития и социального бытия"[3, С. 6].

Литература

1. Большой толковый словарь русского языка / сост. и гл. ред. С.А. Кузнецов; РАН, Инт лингвист. исслед. — Санкт-Петербург: Норинт, 1998. — 1535 с.

2. Yudkowsky, E. Asch's Conformity Experiment [Electronic resource] / E. Yudkowsky // LessWrong. — 2007. — Mode of access: <https://www.lesswrong.com/posts/WHK94zXkQm7qm7wXk/asch-s-conformity-experiment>. — Date of access: 05.01.2024.

3. Романов, К.М. Формирование психологического мышления учителя: Учеб. пособие / К.М. Романов. — Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 1994. — 108 с.