

ПРЕФОРМУЛИРАНЕ /РЕФРЕЙМИНГ/ В ПРЕПОДАВАНЕ НА ЛЕКЦИОНЕН КУРС ВЪВ ВУЗ

доц. д-р Пепа Митева
Бургаски свободен университет

***Анотация:** Текстът представя концепцията „преформулиране“ /рефрейминг/, която може да се приложи от вариациите на мислене за екзистенциалното до специфичните съвременни практики в терапията, консултирането, маркетинга, бизнеса. Разглежда се възможност методът „рефрейминг“ да се приложи и в сферата на образованието /обучението и преподаването/ като модел на мислене – провокативен, творчески „начин да се приеме нов контекст“.*

***Ключови думи:** преформулиране, промяна, смисъл, контекст, образование, преподаване, нов начин*

Посланието на Научната конференция с международно участие на БСУ „Хоризонти в развитието на човешките ресурси и знанието“, 2015 е провокация към приноса ни в науката, знанието и познанието. Темата подтиква към размисъл за академизма, обучението, преподаването, търсенето на методи и техники, които предизвикват интерес у студентите, но и у нас самите – преподаватели във ВУЗ. Лекционните курсове традиционно са построени и базирани на оценка на теории, съпоставяне на гледни точки, съвременни концепции за света и за човешките взаимоотношения. Все повече се коментира потребността от ефективност на учебния процес и разработването на програми и учебни дисциплини, които отговарят на потребностите и на младите хора при избор на професия и на пазара, който търси подготвени специалисти. В тази връзка, стимулирането на мисленето, приложението на творчески подходи в образованието е необходимо условие за развитието на умения за учене и житейски умения, за избягване на стереотипите. Съвременните методи на обучение използват различни мулти-модални подходи, в синхрон с най-новите технологии. Все по-често в академичните практики се говори за обучение, терапия и корекция на поведението чрез арт-терапевтични техники, музикотерапия, интегративни методи като цяло, които провокират личностното развитие, емоционалния и социален интелект. В търсене на провокации в преподаването и интерактивен учебен процес, особено в хуманитарните специалности, интерес предизвиква едно явление, известно в психотерапията като „рефрейминг“. Авторите, създатели на подхода рефрейминг, Ричард Бендлер и Джон Гриндер в 80-те години на 20 век разглеждат технологията като „универсален навик“ и „опит да се види ситуацията от различни перспективи“.

Способността да преформулираме контекста или значението на ситуацията придават нов смисъл. Тази способност /рефрейминг/ ни прави по-гъвкави, пластични в търсене на решения, дава възможност да видим нещата с „различните им лица“. Този подход в психотерапията носи огромен ресурс за клиента и терапевта, тъй като разкрива възможности и варианти на мислене. Той е актуален и в консултирането при кризи, когато човекът изгубва способността си да търси варианти за решаване на проблема и чрез рефрейминг открива нов смисъл. Методът е разработен и от автори на популярните НЛП практики – както те го наричат „вълшебен инструмент“ с който старите „рамки“ се превръщат в нови /Плигин, А. <http://www.your-mind.ru/lasta/refrejmimg/>.

Понятието „рефрейминг“ идва от лат. представка „ре“, която обозначава противоположно действие и англ. „frame“ което означава конструирам, създавам, формулирам. Той е „специален прием, който позволява промяна на гледната точка, възможно и в напълно противоположна посока“ [/http://www.syntone.ru/library/psychology_dict/rjefrjeming.php/](http://www.syntone.ru/library/psychology_dict/rjefrjeming.php/). Отбелязва се, че технологията може да съществува „само в рамките на търсене на истинна и адекватна картина на света и се осъществява по няколко начина:

- откриване позитивната страна на дадена ситуация;
 - показване на „ползата от негативната ситуация“ [/http://usadvice.org/science/directions/kak_nauchitsya_videt_pozitivnie_storoni_z_hizni_ili_refreyming_v_bitu.html#ixzz3crRge5TY](http://usadvice.org/science/directions/kak_nauchitsya_videt_pozitivnie_storoni_z_hizni_ili_refreyming_v_bitu.html#ixzz3crRge5TY), Дмитрий Болдогоев
- Рефрейминг в примерах: как во всем находить хорошее/.

Технологията рефрейминг разглежда някои базисни положения, изведени от „многобройните наблюдения и психотерапевтични практики“ на двамата автори. Те по-скоро мотивират приложението на подхода и изтъкват неговите предимства: напр: по-добре е да имаш избор, отколкото да нямаш; съществува подсъзнателен избор; хората разполагат с ресурси за промяна на ситуацията, но понякога им е необходима помощ, за овладяване на тези ресурси.

Освен в психокорекцията, терапията, НЛП, рефрейминг е популярен и в сферата на бизнеса. Емили Чан в „Поверително от Харвард бизнес скул: Пътят на успеха“ посвещава място на преформулирането, като „умение да се погледне на един съществуващ въпрос по нов и различен начин“ /Чан, 2012, вж. с.53-55/. Изтъква се предимството му при търсене на нови пазарни възможности, в продажбите, при водене на преговори, в управлението на човешките ресурси, при разрешаването на различни проблеми и др.

Интересът на различни важни сфери и отрасли от живота към „преформулиране“ е обоснован, но защо и образованието и преподаването да не потърсят ресурс в този подход на мислене и комуникация?

Как ще зададем въпрос? А как ще отговорим? Как ще потърсим възможност, не само в процеса на взаимодействие, но и когато останем сами със себе си и трябва да реализираме избор? Рефрейминг дава насока и отговор и провокира да се потърсят още и още приложения и възможности. Изследователят на Харвард бизнес скул Емили Чан дава пример за многовариативността: „Един младеж попитал свещеник: „Може ли да пуша, докато се моля?“ Свещеникът ядосано отговори: „Разбира се, че не“. Друг младеж попитал същия свещеник: „Може ли да се моля, докато пуша?“ Свещеникът отговори: „Добро момче“.

Това е само един пример от многобройните вариации и приложения на „преформулиране на значението“.

Преподаването във ВУЗ също както и други области в науката търси иновативни подходи, стратегии за оказване на влияние, основани на реалността, на обективността и коректността в „усвояване на познанието“. Един толкова творчески, нестандартен подход и в същото време достъпен в аудиторна среда би помогнал за разчупване на стереотипите, за събуждане на интерес и активност от страна на обучаваните. Така, в определени часове преподавателят ще има възможност да обогатява методиката на преподаване, да използва интерактивните технологии и да мотивира чрез търсене на връзката с реалността и привилегиата, които преформулират значението на различните процеси и явления. Така ще се стимулира и реализира процесът на абстрактното мислене, ще се събуди желанието за „игра“, влизане в роля, както и ще се постигне т.н.

„структурирана логика“, изведена като принцип в труда на Емили Чан /Чан, Е. С. 2012, с. 99/.

В този контекст рефрейминг подсказва и варианти за комуникация, пластичност на психиката, които са необходими в процеса не само на професионално общуване, но и в съвсем екзистенциален план.

Преподаването на курс „Командообразование в образователной среде и организационный менеджмент (Тимбилдинг)“ в Казахский национальный университет имени аль-ФАРАБИ, 2015 г. Провокира приложението на рефрейминг. Беше направен опит сложен теоретичен материал от сферата на организационната психология, пренесен към сферата на образователната среда да бъде преформулиран под формата на истории, така, че да бъде разбираем. В същото време принципът на „добро съчетаване на емоционалност в рационален подход“ даде възможност да се постигне ефект, да предизвика въображението на слушателя и да мотивира теоретичния прочит.

Как може част от програмата на един лекционен курс да бъде „разчупена“ творчески и да постигне повече включеност в процеса на обучение?

Известна в педагогиката и психологията, както и в терапевтичните практики и консултиране е практиката с разказване на история – история, която преформулира значението и помага за разбирането на смисъла. Така, всеки един лекционен курс може да въведе в темата или да провокира мисленето с въпрос или ситуация, свързани с реалността.

В споменатия лекционен курс, подтемата за „Формиране на доверие и единство в групата“ може да бъде представена по следния начин.

Необходими материали: кълбо тънка нишка/конец; ножици.

Време: 10 минути.

„Студентите сядат в кръг, на ръка разстояние един от друг, поканват се да затворят очи. Залата може да бъде озвучена с тиха, релаксираща музика. Следва текстът на :разказвача“:

Известно е, че отдавна живял един удивителен човек. Той имал дълга сива брада и коси, затова хората го мислели, че е стар. Други, които съзряли блясък в погледа му казвали, че той е млад. Този човек умеел това, което другите не умеели – нарекли го мъдрец. Сменяли се поколенията, а мъдрецът по старому живеел сред хората.

Ето, че един ден мъдрецът се отправил на път, обходил цялата земя, запознал се с много хора. Удивил се колко различни са те, какви са характерите им, привычките, желанията и стремленията им. „Колко е сложно всички да живеят едни с други! – мислел си мъдрецът – какво ли може да се направи? – размишлявал той. И тогава сплел една тънка нишка, като си мислел да свърже сърцата на хората, за да бъдат добри

/обхождат се всички участници и се подава в ръцете им по едно парче от тънката нишка/.

Действително, нишката била уникална. Гладка и тънка, свършено незабележима за човека, но неусетно влияела на взаимоотношенията му с другите. Тези, на които мъдрецът дал от вълшебната нишка станали спокойни, търпеливи, топли. Внимателно се отнасяли един с друг, стремили се да разбират чувствата и мислите на другите. Понякога спорели и се сърдели, но след примирението те се сбирали и не се разделяли. Само възлите напомняли за предишните спорове. Какво направили хората с подаръка на мъдреца? Който грижливо го пазел, предавал тайната от поколения на поколения, който не обръщал внимание на присъствието на нишката, оставял по нея множество възли – така характерът му се променял и се превръщал във „възловат“. Но, главното било, че у всеки се появила способност да придържа с невидимата нишка тези, които считал за приятни и близки, другари и съмишленици.

Участниците се поканват да свържат своите отрязъци от нишки един с други и да образуват затворен кръг/.

Сега Вие държите в ръцете си вълшебната нишка, която ви свързва. Ако някой придържа към себе си, равновесието се нарушава – едни са устойчиви, а други – не. В такива ситуации се казва: „Дърпат одеялото към себе си“. Други хора предпочитат да надяват нишката на шията си: казва се „надяна си връв на шията“. Могат разни експерименти да се направят, които демонстрират отношенията на хората в групата. Нека сега да придържа всеки към себе си нишката, така, че да бъде в комфорт и удобство спрямо останалите. Да запомним това състояние!“ /Синкевич-Евстигнеева, 2003/.

Въпрос за обсъждане: „*На какво научава екипът тази игра?*“ Материалът се използва на дъска, а след това се използва при коментар при обсъждане на темата за ценностите в екипа или за личностна рефлексия.

Този пример е само един опит, приложен в практиката, който демонстрира как чрез създаването на история, в която присъстват начало, факти, вълнуваща същина, често наситена с емоционален пик, преодоляване на трудности и завършва с поука може да бъде предизвикан интерес, да се окаже влияние и да се постигне мотивиран резултат. Всичко това може да бъде подкрепено с подходяща музика, визуални помощни средства /макети, триизмерни модели, видеоклипове/, но в умерено количество и подходящо подбрани. Така, чрез изразни езикови средства, музика и подбран стимулен материал една част от лекцията или упражнението могат да се превърнат в ефект, да стимулират въображението и на разказвача и на слушателя и от паметта на участниците да се пренесат в истинския живот. А, на финала участниците да сътворят изводи и поуки, които да разработят като теоретичен материал.

Тази тема в лекционния курс имаше и продължение – студентите трябваше да конспектират подбран текст от класически литературни източници, съответен на съдържанието на темата и да напишат кратко научно есе.

Възможно е този експеримент да прозвучи „емоционално“ на привържениците на класическото академично преподаване, а може да събуди интерес и мотивация да бъде тестван и априориан в друга среда. Каквото и да се случи, изводът е: „жива аудитория, висока степен на посещаемост, неподправена игра в роли, желание за участие и повишено ниво на качеството на изпитни текстове“. А правилото: „емоционалните компоненти в преподаването в синхрон с рационални елементи и въвеждане на понятието“ остава валидно за приложението на техниката рефрейминг!

Литература:

1. Бендлер, Р., Дж. Гриндер. Рефрейминг: ориентация личности с помощью речевых стратегий. Онлайн библиотека. <http://www.koob.ru>
2. Синкевич-Евстигнеева Т. Эффективная команда. Шаги к созданию. Руководство для тех, кто хочет создать свою команду, изд. Речь, 2003.
3. Чан, Емили. Поверително от Харвард бизнес скул. С., 2012
4. <http://nlp.bg/treningi/treningi/pregovori-v-brjuksel-programa/browse/1.html>
5. <http://www.your-mind.ru/lasta/refreyming/>, Плигин, А.
6. [/http://rusadvice.org/science/directions/kak_nauchitsya_videt_pozitivnie_storoni_zhizni_ili_refreyming_v_bitu.html#ixzz3crRge5TY](http://rusadvice.org/science/directions/kak_nauchitsya_videt_pozitivnie_storoni_zhizni_ili_refreyming_v_bitu.html#ixzz3crRge5TY), Дмитрий Болдогоев Рефрейминг в примерах: как во всем находить хорошее/.