



**Психодиагностика
Ступень 2. Язык тела и
жестов
Занятие №4**

**Каналы восприятия
информации**

**Модуль №2. Инфографика
телодвижения и язык
коммуникаций**

Несмотря на то, что каналов как бы только три, внутри себя человек воспроизводит (иногда еще говорят *репрезентирует*) и обрабатывает опыт 4-мя способами. Добавляется Внутренний Диалог или Дигитальный канал. Обозначается он A_d . Если В, А и К – аналоговые каналы, то есть объекты воспринимаются как некое целое, то A_d – дискретный, цифровой, он работает со словами и числами.

Обычно человек более ориентирован на один из каналов – он проводит в нем больше времени, лучше соображает, и этот способ восприятия для него как бы более важен, чем остальные. Это совершенно не означает, что визуал ничего не слышит и не чувствует. Это означает только, что зрение для него более важно.

Учтите, что у людей разных типов свой стиль одежды, свои компании, свои разговоры и своя работа. Например, среди чиновников весьма большой процент дигиталов и аудиалов, впрочем как и среди военных.

Но при этом надо помнить, что вообще говоря, деление по типам весьма условно, и хотя действительно существуют люди пользующиеся практически одним каналом, но их достаточно мало. Большинство же достаточно эффективно пользуются несколькими, просто один они **предпочитают больше**. Вот об этом канале предпочтения и идет речь.





Паттерны	Визуал	Кинестетик	Аудиал	Дигитал
ПРЕДИКАТЫ	кажется взгляд яркий перспектива фокус красочный	чувствую схватывать касание прочный теплый спокойно	тон громкий отзвук послышалось звучит как... Ритмичный	предикатов нет
ПОЗА	Прямая, расправленная, голова и плечи приподняты	Расслабленная, голова и плечи опущены. Сидит с наклоном вперед	Голова набок, "телефонная поза", посадка прямая	Скрещенные руки, прямая осанка, поднятая голова
ТИП ТЕЛА	Как "тощий" так и "тучный"	Пухлый, округлый, мягкий	Четкой зависимости нет	Мягкое, полное или сухощавое
ДВИЖЕНИЯ	Скованные, судорожные, на уровне верхней части туловища	Свободные, плавные, обычно на уровне нижней части туловища	То зажатые, то свободные, на уровне средней части туловища	Движения не гибкие, обычно застывшая поза
ФОРМА ГУБ	Тонкие, узкие	Пухлые, мягкие	Различная	Узкие, стянутые
ДЫХАНИЕ	Высокое, грудное	Низкое, брюшное	В полном объеме	Ограниченное
ГОЛОС	Высокий, чистый, быстрый, громкий	Низкий, медленный, хриплый	Мелодичный, ритмичный, меняющийся	Монотонный. прерывистый, густой
НАПРАВЛЕНИЕ ВЗГЛЯДА	Над окружающими	Под окружающими	Глаза опущены	Смотрит над толпой
ПРАВИЛА ОБЩЕНИЯ	"Посмотри, чтобы услышать"	Скорее прикоснется, нежели посмотрит	"Чтобы услышать, не смотри"	Никакого зрительного контакта
ДИСТАНЦИЯ	Большая, чтобы видеть. Прикосновений не любят	Очень близкая, чтобы коснутся	Небольшая, но предохраняются от прикосновений	Отдаленная
ХАРАКТЕРНАЯ ЧЕРТА	Не хотят быть ниже собеседника	Из стресса выходят, беря вину на себя	Очень многословны, нет риторических вопросов	При стрессе становятся сверх- рациональны
ГЛАВНОЕ СЛОВО	КРАСИВО	УДОБНО	ТИХО	ФУНКЦИОНАЛЬНО



Визуалы

– *Вы женаты?*

– *Нет, просто я так выгляжу!*

Очень часто Визуалы могут быть достаточно худощавы и поджары. Часто у них бывают тонкие губы (не путайте с Дигиталами, у которых губы достаточно плотные, но поджатые – разница, надеюсь, вам понятна).

- Привычная гримаса – слегка приподнятые брови как знак внимания. Голос, чаще всего, высокий.
- Визуалы сидят обычно прямо, да и стоят тоже. Если сутулятся, голову все равно задирают вверх.
- Дистанция такая, чтобы лучше *разглядеть* собеседника. Поэтому обычно садятся в некотором отдалении, чтобы *увеличить поле зрения*.
- Например, у меня на занятиях, когда группа садится в общий круг, часть людей обычно садится так, чтобы *быть ближе (Кинестетики)*, а другие садятся напротив, чтобы было *лучше видно (Визуалы)*.
- Для Визуалов важно, чтобы было КРАСИВО. Они даже готовы надеть что-то эффектное, хорошенькое и яркое (зависит от вкуса), но неудобное. Это не означает, что у них обязательно неудобная одежда, просто *внешний вид* для них *важнее*. И вы вряд ли увидите его в грязной, измятой одежде – не из соображений приличия, а по требованию эстетики.
- Визуалы – хорошие рассказчики, они могут представить себе картину и описать ее. И планируют они хорошо. Вообще, визуальная система весьма удачна для придумываний и мечтаний. Это тот тип людей, которых в кинематографе в первую очередь привлекает работа оператора, костюмера и специалиста по эффектам – красивые планы, оригинальные костюмы, красочные взрывы:
- Это было так красиво. Закат такого совершенно неземного цвета: красный, и в то же время не слишком режет глаз. Постепенно камера наезжает, солнце превращается в огромный сверкающий шар. Совершенно восхитительно!
- Для Визуалов зрение и слух – это одна система. Если они не видят, то как бы и не слышат. *Я говорю своей жене:*
– *Послушай, какая музыка!*
Она поворачивается и смотрит на магнитофон.
- Если Визуалу что-то объясняешь, желательно одновременно показывать графики, таблицы, рисунки, картинки, фотографии. Ну, в крайнем случае, покажите руками, какого это размера и где расположено. Они и сами, когда жестикулируют, руками показывают, где расположены картинки, на каком расстоянии и в каком направлении.
- Выбирая мебель или какие-нибудь предметы, Визуалы обращают внимание на сочетание цветов и гармоничные формы.

Кинестетики



Муж собирается на курорт.

Жена спрашивает:

*– А почему ты обручальное
кольцо не надел?*

*– Кольцо? Да ты что? В
такую-то жару?*

- А вот мягкую удобную мебель, как бы призывающую лечь и расслабиться, предпочитают **Кинестетики**. Это люди, ценящие удобство, комфорт и внимательно относящиеся к собственному телу. Оно у них бывает достаточно плотное, губы – широкие, полнокровные. Кинестетики обычно сидят с наклоном вперед, часто сутулятся.
- Говорят они медленно, голос часто глухой и низкий.
- Это те люди, которые могут носить старый потрепанный свитер с заплатками только потому, что он удобен. А каков его внешний вид – не столь важно.
- Любят быть близко к собеседнику, чтобы потрогать. И если ваш партнер постоянно пытается потереть какую-нибудь часть вашего туалета, крутит пуговицу, дотрагивается и т.п. – это скорее всего Кинестетик. Хотя пылинку, нарушающую гармонию и режущую глаз, скорее снимет Визуал.
- **Кинестетики** – это люди действия. Им необходимо двигаться, бегать, раскручивать, трогать, пробовать и нюхать. Это их способ восприятия мира, они по-другому просто ничего не понимают (кстати, все глаголы действия обычно относятся к кинестетике: *бегать, ходить, дергать, жать, катить, пилить, строгать, бить, размахивать*). Это, правда, не означает, что Кинестетики очень подвижные люди, просто их главный инструмент восприятия – тело, а способ – движение, действие. Даже если они читают инструкцию, им необходимо тут же попробовать то, что там написано, на практике, иначе они просто не воспримут текст.
- В книгах и фильмах их, в основном, интересует сюжет, а изящные диалоги и красочные описания они опускают за ненадобностью. Вспомните, как рассказывают про кино дети (обычно Кинестетики, кстати): И тут он вбегает, хватает ее и на коня. Скачут, за ними погоня, но они вперед. Навстречу враги – он одного из пистолета бах, второго саблей, на его коня и вперед...
- Кинестетики обычно весьма *слабо* планируют – в этой системе нет возможности что-то придумывать. Поэтому они предпочитают сначала ввязаться в драку, а разбираться уже позже. Это как раз те люди на семинаре, для которых разделить на микрогруппы гораздо важнее задания, ради которого все это затевается. И они же говорят о том, что "разговоров много, а дела мало". Для них это действительно так.
- И взаимоотношения для них это в первую очередь некое действие. Мужчины (которые обычно весьма *кинестетичны*) с трудом могут воспринимать жалобы женщин, уверяя: ей же не решение проблемы нужно, а просто рассказать.
- Для них "просто рассказ" как бы лишен смысла – с этим надо что-то сделать, а если делать нечего, то нечего и болтать. И в сексе "все эти красочные прелюдии и разговоры" Кинестетикам (женщинам тоже, а не только мужчинам) малопонятны и не нужны. Делом нужно заниматься, делом!
- *Типичная проблемная ситуация: муж – Кинестетик, жена – Визуал. Муж пришел с работы усталый и пытается приласкаться, дотрагиваясь до жены. Это вводит ее в легкий стресс, так как визуалы прикосновений особо не любят, а жена устала тоже. Муж чувствует ее реакцию и также впадает в стресс, а чтобы уладить недоразумение, он пытается потрогать жену еще интенсивней. Это само собой усиливает ее стресс, а вместе с этим и его... Заканчивается все, естественно, скандалом, причем оба обычно совершенно не осознают его причин – просто вдруг они начинают сердиться друг на друга, считая другого причиной всего этого безобразия.*
- При этом кинестетики тяжело могут переносить стресс и дискомфортные ситуации – они же во все эти переживания *погружаются*. Именно поэтому им *тяжело* сказать "нет". Просто для пробы несколько раз проговорите про себя "нет" и обратите внимание, что вы при этом чувствуете.

Аудиалы



*Консерватория, все замороженно
слушают прекрасную музыку. Один из
зрителей толкает в бок соседа:*

*– Извините, это Вы сказали: "...твою
мать?"*

– Конечно, нет!!!

*– Извините, тогда может, Вы? Тоже
нет? Наверно, музыкой навеяло.*

- Поза Аудиала – нечто среднее между позами Визуала и Кинестетика – они сидят прямо, но с легким наклоном вперед. У них есть достаточно характерная "телефонная поза" – голова немного набок, ближе к плечу. А вот если голова набок и немного вперед, то это, если наклон вправо, скорее, кинестетика, а если влево, то дигитальный канал.
- Насчет тела сказать что-либо сложно, особо характерных признаков как бы нет.
- Зато говорить они любят. Это для них все, они живут в разговоре, в звуках, в мелодиях и ритмах. Они только ищут повод поговорить – для них нет риторических вопросов. Если вы спросите, как жизнь, они вам честно начнут рассказывать, как жизнь. При этом они могут не особенно упираться на аудиальные слова, а пользоваться и визуальными, и кинестетическими, зато в очень большом количестве.
- Как говорила одна героиня комедии Островского: *"Как же я узнаю, о чем я думаю, если не скажут это вслух?"*
- Аудиалы любят диалоги (и в книгах любят, и в фильмах) – они их могут слышать внутри себя и рассказывать окружающим:
Мадам, вы так чудесно сегодня выглядите!
Ну что вы, Альберто. Вы так любезны!
Это не комплимент! Это просто описание того, что я вижу перед собой.
Вы так галантны!
- Причем содержание особой роли не играет, главное – голоса, которые звучат внутри и рвутся выйти наружу. Кстати, голоса у Аудиалов обычно очень выразительные, глубокие, мелодичные, часто хороший музыкальный слух.

Дигиталы



К английскому лорду, сидящему у камина, подходит жена:

– Плохая новость, сэр. То, что мы принимали за беременность, оказалось не беременностью.

– Значит, наследника не будет?

– К сожалению нет, сэр...

– О Боже, опять эти бессмысленные телодвижения!

- У Дигиталов поза зажатая и прямая. Они практически не жестикулируют, так как это не несет для них никакой информации; говорят достаточно монотонно – интонации не нужны, и они их воспринимают с трудом. Дистанция отдаленная, смотрят либо в лоб собеседнику, либо "поверх толпы". Прикосновений не любят (прикосновения, по-моему, любят только Кинестетики). Хотя, прикосновения прикосновениям рознь.
- **Дигиталы** – это весьма своеобразный тип людей. Они более ориентированы на *смысл, содержание, важность и функциональность*. Как сказал один мальчик:
Я полюбил чеснок после того, как узнал, какой он **полезный**.
- Дигиталы как бы оторваны от реального опыта – они более думают *самими словами*, а не тем, что за словами стоит.
- Если человек после рассказа о ваших трудностях говорит что-то вроде:
– *Я понимаю, что вы чувствуете*, – он, скорее всего, находится в данный момент в **дигитальном** канале: Дигиталы не сочувствуют, они *понимают*. Совершенно замечательно было показано в "Дикой Орхидее" Залмана Кинга. Вспомните, что говорят о главном герое: дистанция, полный контроль, ничего лишнего...
- Это совершенно особый способ восприятия мира, его представления и осмысления. Небольшая метафора для того, чтобы вы лучше поняли этот тип восприятия.
Представьте, вы пришли в ресторан, там множество красивых и ароматных блюд, вы садитесь за столик, берете меню, внимательно его прочитываете и ... съедаете его.
- Для Дигиталов написанное или проговоренное как бы и является самой реальностью. Если для всех остальных слова – это доступ к опыту, то для Дигиталов весь опыт состоит из слов.
- А вот телом, кстати, Дигиталы бывают похожи на Кинестетиков – плотное тело, широкие (хотя обычно и поджатые) губы... Они, в общем-то, и получаются из Кинестетиков – если то, что человек чувствует, те эмоции, которые он испытывает, для него слишком болезненны, один из путей избавиться от них – уйти в рассуждения. И вы уже как бы ничего не чувствуете, вы *знаете*.
- Проблема дигитальной системы в том, что она сама по себе, без обращения к другим каналам, не способна менять информацию. Слова переходят только в слова, и все возвращается к исходной точке. Если вы слушаете свои собственные внутренние монологи (монологи ли?), то там будет что-то вроде: ну почему он назвал меня дурой? Наверно, я сама сделала что-то не то? Или я ошиблась? В следующий раз я ему отвечу... Ну как он посмел! Ну почему он назвал меня дурой? Наверно, я сама сделала что-то не то? Или я ошиблась? В следующий раз я ему отвечу...
- Впрочем, если вы пользуетесь только одной системой, это вообще достаточно ущербно. Вы просто не воспринимаете множество совершенно изумительных и восхитительных вещей, находящихся вокруг вас. Это проходит, увы, мимо вашего сознания.

Дигитальный канал отвечает за контроль речи

- Я часто восхищаюсь умением некоторых моих знакомых действовать в трудных ситуациях без лишних эмоций, их совершенно фантастической скрупулезностью и прагматическим подходом. Дигиталы способны сочинять документы, написанные так, чтобы не было никаких лишних толкований, чтобы каждое слово стояло на своем месте. Лично для меня это всегда было некой магией. Это высокое мастерство – сжать громадное количество человеческих желаний и намерений до нескольких строчек на бумаге. И пишу я это безо всякой иронии. За формулировку фраз как раз и отвечает дигитальный канал. Как человек, которому приходится постоянно работать с определениями и следить за точностью выражений, я знаю, насколько трудно это сделать действительно хорошо.
- *В одном английском колледже среди учащихся был объявлен конкурс на самый короткий рассказ. Тема любая, но есть четыре обязательных условия:*
 1. В сочинении должна присутствовать королева.
 2. Должен быть упомянут Бог.
 3. Немного эротики.
 4. Чтобы была тайна.

Первую премию получил студент, который уместил рассказ в одну фразу:
– *О Боже!* – воскликнула королева. – *Я беременна, и не знаю, от кого.*
- **Отличия.** Отличия будут касаться очень многих вещей, например, организации мышления, памяти, способов обучения.
- *Кинестетик* запоминает все телом, мышцами – у тела есть своя память. Этот способ весьма эффективен, чтобы научиться ездить на велосипеде или плавать, но для запоминания способа решения интеграла или номера телефона может быть весьма неудобен. Для того, чтобы запомнить номер телефона, *Кинестетик* должен написать его собственноручно, *Аудиял* – произнести, *Визуалу* же достаточно запомнить, как он выглядит.
- *Визуал* любит информацию в виде графиков, таблиц, фильмов, ему нужно на что-то смотреть. При этом он способен "видеть весь лист". *Аудиялу* обычно надо все это проговорить внутри себя (вспомните про алфавит).
- *Кинестетику* нужно щупать, делать, двигаться. Он тут же начнет выяснять, а как конкретно что-то сделать, и на что нужно нажать, чтобы эта штука бренькнула, и желательнее в его руках. *Визуал* же скорее попросит показать, как это делается, а *Аудиял* – рассказать подробнее. *Дигитал* в первую очередь попросит показать инструкцию и сначала чрезвычайно подробно изучит потребляемую мощность и расход воды на килограмм белья.
- На практике это можно применить следующим образом. Например, вы продаете пылесос или швейную машинку.
- *Визуалу* дайте красочный проспект с рисунками и фотографиями, покажите прибор и отметьте, какой приятный для глаза дизайн и красивое соотношение цветов. *Кинестетику* всуньте в руки эту швейную машинку и объясните, на что нужно нажимать и что крутить, и пусть он сам попробует, как это удобно. *Аудиялу* желательнее долго рассказывать о чем угодно, только не монотонным, а выразительным голосом, выделяя важные моменты интонацией, упирая на бесшумность или мелодичность издаваемых звуков. *Дигиталу* выложите справки, документы, технические характеристики, желательнее на бумажке с большим количеством цифр и печатей. И говорите только по делу, о функциональности и полезности данного прибора.