

**ФЕДЕРАЛЬНАЯ СЛУЖБА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ПО КОНТРОЛЮ ЗА ОБОРОТОМ НАРКОТИКОВ**

Дальневосточный институт повышения квалификации

**Системы репрезентации человека и их использование
в деятельности органов наркоконтроля**

Практикум

по психологии оперативно-розыскной деятельности

**(для слушателей курсов первоначальной профессиональной подготовки
сотрудников оперативных подразделений органов наркоконтроля)**

**Хабаровск
2008**

ББК 88.44

П 16

Печатается по решению кафедры обеспечения
оперативно-служебной деятельности органов наркоконтроля
Дальневосточного института повышения квалификации ФСКН России
от 28 сентября 2007 года. Протокол № 2.

П 16 Системы репрезентации человека и их использование в деятельности органов наркоконтроля: практикум по психологии оперативно-розыскной деятельности / Сост.: Е.Ю. Панченков, Е.В. Дементьева. – Хабаровск: ДВИПК ФСКН России, 2008. – 38 с.

В работе даны основные сведения о системах репрезентации (представлений) человека, которые могут быть использованы при общении в оперативно-служебной деятельности сотрудников наркоконтроля.

Предназначен для проведения практических занятий по психологии оперативно-розыскной деятельности в системе первоначальной профессиональной подготовки сотрудников оперативных подразделений ФСКН России.

Рецензент:

Т.Н. Соболева, кандидат психологических наук, доцент кафедры психологии ДВГУПС.

Составители:

Е.Ю. Панченков, кандидат психологических наук, старший преподаватель кафедры обеспечения оперативно-служебной деятельности, полковник полиции;

Е.В. Дементьева, преподаватель кафедры оперативно-розыскной деятельности, майор полиции.

ББК 88.44

П 16

Содержание

Содержание	3
Общие положения	4
Особенность обработки информации различными сенсорными системами человека	5
Диагностика направления взгляда	14
Практические занятия по диагностике систем репрезентации	20
Тест «Проверь свою систему репрезентации»	20
Тест «Доминирование полушарий головного мозга» («Типология»)	21
Практическое задание 1.	25
Практическое задание 2.	26
Практическое задание 3.	26
Практическое задание 4.	28
Практическое задание 5.	29
Тестовое задание «Система репрезентации (представлений) человека»	30
Практическое применение знаний систем репрезентации человека	32
Глоссарий	34
Литература	38

Общие положения

Психология оперативно-розыскной деятельности активно использует практические методы изучения личности и эффективного общения, преломляя их к конкретной правоохранительной деятельности. Принимая во внимание сложность и многогранность деятельности сотрудника оперативных подразделений ФСКН России, важно грамотно использовать знания об особенностях функционирования человеческой психики.

В практикуме предложены алгоритм и методика изучения систем репрезентации (представлений) личности в оперативно-розыскной деятельности подразделений органов наркоконтроля. Условно эту методику можно назвать «сенсорной диагностикой», так как при ее практическом применении можно определить основные и ведущие системы обработки информации человеком.

Используя практикум как основу для сбора, структурирования информации о личности субъекта оперативно-розыскной деятельности, слушателям необходимо творчески подойти к выполнению практических заданий.

В результате выполнения предлагаемых практических заданий слушатели должны освоить основные навыки сбора и анализа психологической информации о сенсорных системах личности, научиться планировать и применять методы выведывания для получения оперативно значимой информации о личности, научиться составлять социально-психологический портрет и оформлять рапорт на установление личного оперативного контакта.

Цель практикума – дать обобщенное представление человеком информации при поступлении ее в сенсорную и центральную нервную систему.

Слушатель должен знать:

- как работает система обработки информации человеком;
- характеристики основной и ведущей системы репрезентации человека;
- психологические характеристики людей по сенсорной типологии.

Слушатель должен уметь свободно выходить на любой сенсорный уровень, на котором идет обмен информации.

Особенность обработки информации различными сенсорными системами человека

Сложность описания механизма функционирования человеческой психики заставляет обращаться к более понятным, простым и легко воспринимаемым информационным структурам. Мы рассмотрим наивную модель человеческой психики как одну из доступных нашему сознанию форму выражения психических процессов и состояний, происходящих в нашей психике. Моделирование нашего опыта, взаимоотношений с окружающей средой имеет основу в психобиологических процессах. Психическая деятельность есть функция мозга. Ее материальной основой служат протекающие нервные процессы, которые преобразуют внешние раздражители в электрохимические импульсы по мере передачи в центральную нервную систему. Но мы воспринимаем не реальность, а, скорее, неврологическую модель реальности. Это обусловлено разностью способов изучения мира человеческой психикой. Информация поступает на первичные анализаторы, воспринимается ими и в виде нервных импульсов через периферические проводниковые системы поступает в центральную нервную систему. Там она декодируется, анализируется, запоминается. Мы можем видеть, слышать, чувствовать, нюхать и пробовать на вкус. Наши органы похожи на пять дверей, которые мы распахиваем, чтобы собрать информацию об окружающей действительности. Зрение является визуальной системой, чувство – кинестетической системой, слух – это аудиальная система, а обоняние и вкус составляют осмическую систему. Но сознание открывает эти двери по очереди: у одного человека сначала для картинок, потом для запаха, у другого – сначала для звуков, потом – для прикосновений. У каждого человека есть своя «любимая дверь восприятия» – это репрезентативная система, которой он доверяет больше чем другим.

Благодаря индивидуальным особенностям восприятия и преобразования информации у каждого человека создается своя «индивидуальная» картина внешнего мира. До двух миллионов битт информации ежесекундно наваливается на наши органы чувств, и этот лавинообразный поток не прекращается никогда. Но как узнать, какую репрезентативную систему предпочитает человек? Для этого надо внимательно понаблюдать за ним и отметить особенности реагирования на внешние и внутренние раздражители людей с различными сенсорными системами – визуальной, аудиальной, кинестетической, логической. Считывание вербальных и невербальных реакций позволит определить основную и ведущую систему человека. Об основной системе человека говорят:

- его телесная конституция;
- поза;
- темп и тембр голоса; предпочитаемые слова;
- дыхание;
- предпочитаемое расположение глаз.

	Визуал	Аудиал	Кинестетик	Логик
Слова	посмотрите, отражаются, видите, ясно, красивый, красочный, вид, цвета	я слушаю вас, давайте обсудим, какой тон, интонация, звучать, громко, мелодично, тихо	касаться, трогать, осязаемый, болезненный, тяжелый, чувствую проблему, тяжело на душе, остро чувствую, свободно, удобно, легко схватываю суть вопроса	обозначения, наименования, слова-«ярлыки», которыми обозначают все свои ощущения и образы
Тон, сила, скорость голоса	высокий, чистый, быстрый, громкий	мелодичный, ритмичный, меняющийся	низкий тембр, медленный, мягкий	монотонный, прерывистый, густой
Поза	прямая, расправленная, голова и плечи подняты	«телефонная» поза, голова наклонена вбок	искривленная, согнутая, голова и плечи опущены	прямая осанка, скрещенные на груди руки
Тип тела	тощий, тучный, движения скованные, судорожные	неустойчивый тип тела; движения то зажатые, то свободные	пухлый, округлый, мягкий, движения свободные, плавные	мягкое, полное (но может быть другим); движения негибкие
Дыхание	высокое грудное	в полном объеме	низкое брюшное	ограниченное
Взгляд	над окружающими. Движение глаз вверх, влево, вправо	под окружающими, по горизонтали, голова склонена набок, опущена. Движение глаз влево, вправо, вправо вниз (аудиальный диалог)	под окружающими. Движение глаз вниз влево, перед собой	над окружающими; голова обычно поднята. Движение глаз вверх
Правила смотрения	«посмотри, чтобы услышать»	«чтобы услышать, не смотри»	скорее прикоснись, нежели посмотри	никакого зрительного контакта
Форма губ	тонкие, узкие	различная	пухлые, мягкие	узкие, стянутые

Рассмотрим функционирование различных сенсорных систем человека подробнее.

Телесная конституция, язык позы и тела. Хотя наследственность играет важную роль в создании физической внешности каждого из нас, психологи уже давно установили взаимозависимость между личностью и физическими характеристиками. Так как эти физические качества выражаются внешне, они являются коммуникативными сигналами, которые могут быть полезными инструментами в процессе общения.

Отслеживайте внимательно этот язык, используемый людьми, и понимайте его буквально.

Визуал – обычно типичный визуал тонкий, хотя может повстречаться очень толстый или тучный. Они, как правило, стоят прямо, с прямыми плечами или спиной. Люди-визуалы держат шею прямо, в соответствии с телом. Когда они идут, кажется, что их «ведет подбородок», а их движения можно характеризовать как резкие или порывистые. У типичных визуалов меньше выдаются ребра, чем у индивидов из других категорий, и они обычно дышат больше верхней частью грудной клетки. Действуя в визуальной модальности, человек отделяется от телесного опыта. Это происходит потому, что в основном визуальное восприятие окружающей среды управляет его вниманием. Также у данного вида людей плечи расправлены, как правило, они держат достаточно большую дистанцию от партнера. Визуалы стараются избегать телесного контакта, занимают большую дистанцию, чтобы лучше видеть.

Кинестетик – плечи и шея подаются вперед, дистанция до партнера максимально близкая, текучесть в движениях, любит прикасаться к партнеру руками. Когда жмет руку, подолгу не выпускает ее из своей. Всю информацию пропускает через себя, через свои чувства. В стрессе выбирает тактику извиняющегося. В речи очень часто звучит “я”. Образ Деда Мороза является подходящим примером для изображения кинестетика. Типичный кинестетик обычно более полный, чем индивиды из других категорий, хотя они не тучные. При общении такие индивиды часто демонстрируют округлые плечи, иногда наклоняются слегка вперед, когда говорят или слушают. Их движения обычно плавные, свободные. Типичные кинестетики имеют более выдающиеся ребра, по сравнению с другими категориями.

Аудиал – малоподвижен, жестикуляция практически отсутствует, для самоконтроля использует не ощущения, а логику, не любит контакта глазами. Никогда не берет на себя ответственность, крайне редко употребляет местоимение “я”. Их физическая конструкция скорее будет тонкая, чем тучная. Обычная коммуникативная поза для этой группы – руки сложены на груди, а голова наклонена вниз и в сторону, как бы слушающая.

Логик («компьютер», «дискрет») – это человек, общающийся на базе цифровой модальности, обычно говорит зажатым, твердым, монотонным голосом. Так как вариации тона относительно не важны для них, типичный логик следует дыхательным паттернам схожим с визуалом, то есть использует верхнюю часть грудной клетки. Логическая система, основанная на языке и поведении, формируется по мере взросления человека. Логик, так же, как и

визуал, отделяется от своих чувств. Так как обучение языку происходит в жизни позже, чем появление визуальных, аудиальных и кинестетических возможностей, можно предположить, что человек становится логиком в ответ на ситуацию с внешней средой. Большинство логиков имели строение тела похожее на кинестетиков. Это дает возможность предположить, что принятие цифровой (логической) системы является средством, чтобы справиться с чувствами, которые могут быть не совсем приятными.

Дистанция при общении. Человек-визуал обращает больше внимания на визуальные аспекты взаимодействия. Они включают выражения лица и жесты, а также собственное визуальное воображение внутреннего происхождения. Чтобы адекватно относиться к кому-либо для визуала, важно расположиться таким образом, чтобы он мог ясно видеть почти всего человека. Визуалы обычно сохраняют расстояние между собой и другими.

Люди, действующие в кинестетической категории общения, займут такое место, которое позволит им буквально дотронуться до людей, с которыми они разговаривают. Так же, как и визуал, кинестетик получает информацию о говорящем путем наблюдения за малозаметными движениями, напряжением мышц или через непосредственное касание.

Аудиалы и логики обычно стараются расположиться достаточно близко, чтобы слышать. Логика избегает визуального контакта.

Размер губ. Одной из интересных характеристик является размер губ. Особенно это касается нижней губы. Может быть, для вас покажется интересным сравнить это утверждение с вашими собственными наблюдениями. Люди, действующие на основе кинестетической категории, обычно имеют более полные и мягкие губы. Аудиалы и логики различны в этом плане, но все же последние имеют более тонкие и плотно сжатые губы.

Голос, дыхание. В речи визуала нередко можно слышать звуки “эээ”, “aaa”, “mmm”. Как правило, начинает фразу с местоимений “мы” или “вы”. В стрессе преобладает обвинительный уклон. Оценивает все вокруг, не относя это к себе. Характеристика голоса, связанная с каждой категорией общения, соотносится с дыхательными паттернами. В речи людей-визуалов преобладает быстрый темп речи, у них выше тональность, чем у людей с аудиальной и кинестетической репрезентативной системой. Порой визуал не может угнаться за своими мыслями, которые мелькают у него в виде картинок, поэтому он торопится быстро проговорить слова и проглатывает окончания. Довольно часто можно видеть, что визуал говорит быстро, ясно или отчетливо на более высоких тонах, чем люди из других категорий.

Визуалы обычно при дыхании используют верхнюю часть грудной клетки, говорят быстро и громко, часто делают в речи паузы, как будто срисовывая с картины ту информацию, которую собираются вербализовать. Они имеют гораздо меньший объем легких, поэтому на одном дыхании не могут много говорить, торопятся, повышают голос.

Кинестетики, для того чтобы глубоко дышать, должны больше открывать дыхательное горло. Это придает их голосу более воздушный оттенок, когда они говорят медленнее, чем другие категории. Действуя из этой модальности, люди

обычно дышат нижней частью легких. Тональность кинестетика обобщенно может быть представлена как мягкая и воздушная, также отмечается медленный темп, низкий тон и громкость.

Голос аудиалов сухой, монотонный, без тембровых перепадов. Человек с аудиальной системой представлений, собираясь что-то сказать, прислушивается к своему внутреннему голосу. Ему трудно сделать выбор; внутренний голос постоянно ведет дискуссию, не зная, чему отдать предпочтение. Речь монотонная, как бы на одной ноте, когда говорит, смотрит на лоб партнера. Часто использует выражения: «те, кто», «тот, кто», «каждый, кто» и т. д. Когда они говорят, то управляют больше аудиальной частью общения, чем большинство других людей. Чтобы поддерживать контроль над воспроизведением тональных аспектов своей речи, они нуждаются в полном дыхании. Поэтому у них, как правило, более широкая грудная клетка, по сравнению с визуалами, и они используют свои легкие более полно.

Предпочитаемые слова. Люди стремятся говорить в системах предикатов (глаголов, наречий, прилагательных), которые специфицируют репрезентативную систему представлений человека. Партнера по общению можно классифицировать по словам, которые он употребляет.

Люди визуального типа, у которых «любимым» коммуникативным каналом и каналом приема информации является *зрение*, употребляют выражения, соответствующие визуальным моделям. Человек визуального типа предпочитает телевизор приемнику... смотрит на облака, а не купается... мечтает о будущем, а не стришет газон. Вы можете легко опознать зрительный тип по большому количеству визуальных выражений в его словаре.

Визуальными предикатами являются: глаголы – «посмотрите», «отражаются»; наречие – «ясно»; прилагательные – «красного» и «багрового». Такие существительные, как «вид» и «цвета», также указывают на визуальную систему.

Визуальный тип людей говорит:

«Давайте снова *рассмотрим* вашу проблему».

«Я же *вижу*, что это не сработает».

«Что касается вашей идеи, пока *картина не ясна*».

Вы можете *выяснить*, каким способом человек обрабатывает данные, *уловив*, какие слова он предпочитает.

Предикаты, используемые визуалами:

Вещи были раздуты непропорционально.

Моя работа выглядит безразличной.

Жизнь так тускло-коричневая.

Я нуждаюсь в некоторой дистанции от этого.

Он имел цветастое прошлое.

Это проливает чуть больше света на вещи.

Это выглядит таким туманным.

Я не знаю, что это просто сверкнуло во мне.

Когда вы говорили это, я просто увидел красное.

Это проясняет мой день.

Ну, когда вы рискуете это таким способом, да...

У нее солнечный характер.

Это находится слишком близко к дому для комфорта.

Я нуждаюсь в том, чтобы отнести вещи дальше в перспективу.

Это просто кажется плоским и бессмысленным.

Я счастлив, что мы с вами смотрим на это другими глазами.

Что-нибудь постоянное вертится вокруг, и я не могу сфокусироваться на одной вещи.

Это слишком неопределенно, чтобы рассмотреть.

Это закончилось где-то в левом поле зрения.

Этот образ выгравирован в моей памяти.

Я просто не могу видеть себя, способным сделать это.

Он поднял меня на пьедестал.

Она сокращает это до размеров...

Я двигаюсь в правильном направлении.

Это не черный и белый мир.

Это показывает высший приоритет.

Давайте посмотрим на эту большую картину.

Человек аудиального (слухового) типа выбирает для сбора и переработки информации средства коммуникации, ориентирующиеся на *слуховое восприятие*. Слуховой тип предпочитает радио телевизору... концерт балету... и уж скорее станет слушать магнитофон, чем глазеть через окно на людей.

Аудиальные предикаты: глаголы – «слышу», «говорю»; наречия – «логично», «громко», «тихо». В речи людей-аудиалов преобладают слова: «я слушаю вас», «давайте обсудим», «какой тон», «интонация», «звучать», «мелодично».

При прослушивании разговора, оперативный сотрудник, обращая внимание на описательные слова и фразы, в основном глаголы, наречия и прилагательные, определяет систему, которая используется чаще, чем другие, – это и будет предпочитаемая или основная репрезентативная система.

От людей этого типа вы часто услышите «слуховые» выражения. Слуховой тип людей говорит:

«С удовольствием *послушаю*, что вы мне *скажете*».

«Это *созвучно* нашим намерениям».

«Думаю, вы взяли неверный *тон*».

Вы часто можете *услышать*, как эти люди *говорят* о том, как *звучит* та или иная идея.

Предикаты, используемые аудиалами:

Это правильное решение прозвучало во мне.

Она дает мне слишком много монотонности.

Это просто шепот.

Если я буду ворчать на себя достаточно долго, я сделаю это.

Есть слишком большие разногласия в наших отношениях.

Я ненавижу эту скулящую часть меня.

Я прибыл в кричащий привал.

Я старался говорить себе: “Ты не можешь делать ничего правильно”.

Это слишком далеко от ритма.

Человек кинестетического типа в первую очередь ориентирован на *осязание* и *ощущения*. Кинестетик предпочитает купаться, а не смотреть кино... танцевать, а не смотреть балет... и мы, наконец, нашли того, кто сможет подстричь этот газон!

Вы быстро почувствуете, что имеете дело с кинестетическим типом, проанализировав слова, которые он употребляет.

Кинестетические предикаты: глаголы – «чувствую», «общался», «сизжу»; наречия – «тепло», «лучезарно», «близко». Человек делает упор на чувства, эмоции и другие кинестетические аспекты опыта.

Кинестетики говорят:

«Я чувствую, вы в восторге от его достоинств».

«Пока я что-то не *улавливаю*, в чем тут дело».

«Это меня не *касается*».

Теперь вы в состоянии *сгладить* острые углы и строить отношения с этими людьми на *прочной* основе вербального соответствия.

Предикаты, используемые кинестетиками:

Это вызывает скользкие чувства.

Он горячий.

Она – холодная рыба.

Когда бы я ни услышал это, мой желудок завязывается узлом.

Это давление ушло.

Эта вся вещь давит на мою память.

Я вне центра, подобно тем, как все вокруг не в порядке.

Я пытаюсь балансировать между тем и другим.

Да, я чувствую нечто выше этого.

Если слова, которые использует человек, можно сконструировать, то невербальное поведение – движение глаз, темп и тембр голоса, дыхание, позу, а также конституцию тела достаточно сложно изменить, подделать. Невербальное поведение обусловлено влиянием подсознания и не контролируется человеком, поэтому важно научиться распознавать и использовать неконтролируемую реакцию человека. Когда вы наблюдаете за людьми, разговаривающими или думающими, вы можете заметить, что их глазные яблоки находятся в постоянном движении вперед и назад, вверх и вниз, случайно разглядывают предметы и людей, но также часто «фокусируются» и на внутреннем опыте.

Взаимный перевод языка модальностей

Неопределенные	Визуальные (видеть)	Аудиальные (слышать)	Кинестетические (чувствовать)
Установка	Перспектива точки зрения	Комментарий, мнение	Направленность
Обдумать	Осветить	Обговорить	Прочувствовать
Проявлять настойчивость	Высматривать, выслеживать	Выслушивать, подслушивать	Добиваться, упорствовать, держаться
Продемонстрировать	Показать	Объяснить	Раскидать, вытащить, рассортировать
Быть внимательным	Присматриваться	Прислушиваться	Беспокоиться, волноваться
Замечать	Осматриваться	Вслушиваться	Ощущать
Изложить	Показать	Рассказать	Провести
Придумать	Вообразить	Припомнить	Ухватить, охватить
Привлечь внимание к чему-либо	Указать	Намекнуть	Коснуться
Давайте обдумаем	Давайте посмотрим	Давайте обговорим	Давайте прикинем
Воспроизвести, повторить	Сделать обзор, просмотреть, обозреть	Обговорить, проговорить	Пройтись по..., прогнать
Заметный, привлекающий внимание	Яркий, показной, бросающийся в глаза	Громкий, оглушительный	Прилипчивый, упорный, поразительный
Обычный, привычный	Тусклый	Однозвучный, приглушенный	Вялый, дряблый, безвкусный

Эти движения являются показателем того, как люди думают. Очень полезно всегда помнить, что глазодвигательные реакции репрезентируют внутренний мир человека. Иными словами, в момент поиска информации люди обычно не осознают внешние визуальные раздражители. Скорее, они концентрируются на внутренне хранимых и внутренне вырабатываемых образах, звуках, словах и чувствах.

Определить, как собеседник представляет (репрезентирует) данную информацию, можно по ведущей системе, которая считывается именно по сигналам глазного доступа.

Сигналы глазного доступа – глазодвигательные реакции человека. Они являются наиболее простыми для наблюдения за поведением. При этом необходимо знать, что полушария головного мозга отвечают за обработку определенной информации.

Межполушарная асимметрия

Левое полушарие	Правое полушарие
конструирование информации	поиск имеющихся образов
интеллект	интуиция
конвергентный	расходящийся
цифровой	аналогичный
вторичный	основной
абстрактный	конкретный
направленный	свободный
проблемный	воображаемый
аналитический	целостный
линейный	нелинейный
рациональный	интуитивный
последовательный	множественный
объективный	субъективный

Левое полушарие	Правое полушарие
хронологический порядок	текущее время
чтение карт, схем, письмо	конкретное пространство, формы
запоминание имен, слов, символов	запоминание образов, конкретных событий
речевая активность, чувствительность к смыслу, чтение, разговор	восприятие эмоционального состояния, пение, музыка, артистичность
видение мира веселым, легким	видение мира мрачным
детальное восприятие	целостное образное восприятие
аудиальные ассоциации, логика, левовизуальные ассоциации	кинестетические ассоциации, чувства, эмоции, правовизуальные ассоциации

Левое полушарие	Правое полушарие
обработка конкретной информации	обработка абстрактной информации
мышление от общего к частному	мышление от частного к общему
факты, данные, цифры	идеи, чувства, эмоции
логика, структура	процесс, а не результат
целесообразность	использование опыта, знание через образы, запоминание лиц
сведение задачи к рабочим частностям	молитва, медитация, мистика
приближение шаг за шагом	спонтанность
словесное, буквальное, конкретное	визуальное восприятие
порядок, разработка определенных планов	работа с противоположностью и неизвестным

Правое полушарие головного мозга руководит левой стороной тела, левое полушарие – правой. В связи с этим движение глаз в определенную сторону говорит о том, в каком полушарии в данный момент обрабатывается информация.

Диагностика направления взгляда



Следите за движением глаз собеседника!

Вк – конструирование зрительного образа (взгляд вверх и вправо). Это визуальные образы или картины, которые создаются индивидом.

Во – вызов из памяти зрительного образа (взгляд вверх и влево); расфокусированный или неподвижный взгляд также может свидетельствовать о визуальной обработке. Это хранимые визуальные образы или картины прошлых событий, а также других ранее испытанных визуальных раздражителей.

Ак – конструирование слухового образа (взгляд горизонтально и вправо). Этот паттерн обычно связан с процессом создания разговорного языка.

Ао – вызов из памяти звуков или слов (взгляд горизонтально и влево). Он включает в себя такую тональную репрезентацию, как «алфавитную мелодику», буквы, звуки рекламы, номера телефонов, а также сленг и ругательства.

Ко – кинестетические ощущения (телесные ощущения и эмоции – взгляд вниз перед собой и вправо); вызов и конструирование.

Вд – аудиальный внутренний диалог (взгляд вниз и влево). Обычно связан с «глубокой мыслью», слова и звуки внутреннего происхождения обычно сопровождают этот процесс.

Расфокусированные глаза: визуализация. Это может произойти в любом из вышеперечисленных положений и часто используется во время разговора лицом к лицу между индивидами.

Закрытые глаза: вкус и запах.

Типичный шаблон движений глазных яблок, который называют «детектором лжи»: направление взгляда от зрительной или слуховой конструкции (направо вверх, направо по горизонтали) к контролю речи (влево вниз); во внутреннем опыте это соответствует такой последовательности: сначала представить, сконструировать, как бы это могло быть, а потом говорить только то, что этому соответствует.

Считается, что когда вы задаете собеседнику вопрос определенного типа, его взгляд автоматически перемещается в определенном направлении, пока он обдумывает свой ответ.

Признаки зрительной обработки

Пример: *если вы задаете вопрос, требующий для ответа представить себе какой-то зрительный образ, взгляд собеседника, как правило, уходит вверх и вправо или влево, в зависимости от вида вопроса.*

Хотя правил без исключений не бывает, в целом можно сказать, что взгляд вашего собеседника, устремленный вверх и вправо или влево, свидетельствует об обработке зрительной информации. Это не означает само по себе, что он – человек зрительного типа.



Рис. 1. Визуальная система
(**Вк** – визуальное (зрительное) конструирование,
Во – визуальный (зрительный) образ)

Очень важно, каким образом вы построите свой вопрос, чтобы опознать процесс зрительной переработки информации. Вопрос, который связан со звуками или ощущениями, здесь не годится, *это должен быть вопрос, вызывающий зрительные образы*. Чтобы было еще интересней, скажем, что существует два вида вопросов по зрительной переработке информации. Далее мы увидим, что эти же два вида вопросов имеют место и для аудиальной (слуховой) переработки, но не для кинестетической.

Вот два вида вопросов, которые запускают специфические процессы в мозге и вследствие которых проявляются внешние характерные признаки, благодаря которым мы можем наладить общение.

1. Вопрос, активизирующий память, – вопрос, требующий вспомнить информацию, хранящуюся в банке данных памяти человека.

2. Вопрос, активизирующий процесс конструирования, – вопрос, требующий создания нового образа с использованием воображения и творчества.

Вопрос на «*память*» стимулирует вызов ранее полученных и сохраненных данных (из памяти). Эти данные могут быть в виде картинок, звуков или ощущений. При этом ничего нового не создается – ваш собеседник уже располагает необходимой информацией и просто вспоминает ответ.

Если вас спросят «Как выглядит красная роза?», вы просто обратитесь к своему банку данных в памяти и отыщете информацию о живой или искусственной красной розе или просто восстановите ее образ. Этот процесс занимает пару секунд. Если принять очень упрощенную версию теории

специализации мозговых полушарий, то нужный ответ содержится в большинстве случаев в левом полушарии.

Вопрос на *конструирование* требует от человека подключить *воображение*. Для ответа на вопрос этого вида создаются *новые* образы, звуки и ощущения. Информация должна быть *составлена* из кусочков и фрагментов ранее полученных и сохраненных данных.

Если вас спросят «Как выглядит синяя роза?», процесс окажется более сложным. Сначала вы, вероятно, проверите свою память на предмет наличия синей розы: поскольку таковой не окажется, вы вспомните красную розу, вспомните синий цвет и сделаете красную розу синей. Следовательно, вы сконструируете новый образ синей розы. После этого процесса у вас в памяти сохранится образ синей розы. С этих пор вы будете просто вспоминать, как выглядит синяя роза, – ведь образ уже создан и сохранен. Творческий процесс, как правило, требует работы правого полушария мозга.

Примечание: всегда проверяйте собеседника с помощью вопросов.

Вызов из памяти зрительного (визуального) образа. Задав вопрос, требующий активизации зрительной памяти, вы увидите, что взгляд отвечающего устремляется *вверх* и *вправо* от вас.



Рис. 2. Визуальный образ

Вопрос на вызов из памяти зрительного образа

Для проверки задайте вопрос о чем-нибудь виденном раньше – о чем-то известном.

Примеры: «Какого цвета твой пиджак (рубашка)?», «Какого цвета твой автомобиль?»

Конструирование зрительного образа. Задав вопрос, требующий активного процесса конструирования зрительных образов, вы увидите, что взгляд человека, которому был адресован вопрос, устремляется *вверх* и *влево* от вас.

Для проверки задайте вопрос о предмете, который человек никогда не мог видеть раньше, – о чем-то несуществующем.

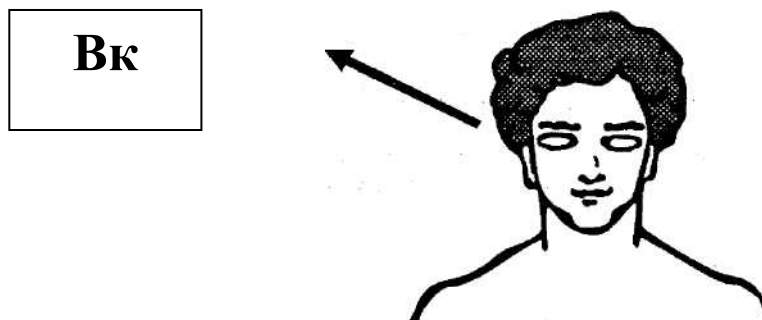


Рис. 3. Визуальное конструирование

Вопрос на конструирование визуального (зрительного) образа

Примеры: «Как будет выглядеть желтый кенгуру с черными полосками?», «Как бы ты выглядел с зелеными волосами?»

Несфокусированный или неподвижный взгляд. Взгляд, устремленный в пространство... несфокусированный и неподвижный..., также может свидетельствовать о визуальной обработке. Когда взгляд устремлен вверх и переводится слева направо и наоборот, это часто означает, что идет зрительное конструирование.

Приведенные примеры движений глаз верны для большинства людей, хотя существуют и исключения. Если есть сомнение, вам следует задать несколько разнотипных вопросов и посмотреть на результат. Вы можете обнаружить, что иногда встречается «изнаночное» или вообще абсолютно нехарактерное направление взгляда. По ходу беседы вы будете задавать вопросы, интересующие обе стороны.

Для простоты далее мы будем считать, что в случае вашего собеседника верна наша стандартная модель. Просто запомните, что на практике вы должны сначала «откалибровать» направление взгляда у каждого собеседника, то есть проверить его с помощью вопросов.

Признаки слуховой обработки

Когда имеет место прием и переработка информации посредством слухового канала, взгляд движется в сторону уха, правого или левого. Это выглядит так, как будто мозг «прислушивается». Сведения также можно добывать с помощью вопросов двух видов.

Вызов из памяти слухового (аудиального) образа. Задав вопрос, требующий активизации слуховой памяти, вы увидите, что взгляд того, кто отвечает, устремляется к правому (от вас) уху.

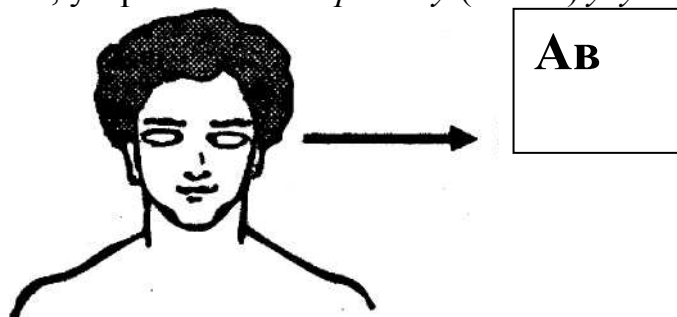


Рис. 4. Аудиальное воспоминание

Вопрос на вызов из памяти аудиального (слухового) образа

Для проверки задайте вопрос о звуках или словах, которые человек мог слышать раньше.

Примеры: «*Как звучит гудок твоего автомобиля?*», «*Как звонит твой будильник?*»

Конструирование слухового (аудиального) образа. Задав вопрос, требующий конструирования слухового образа, вы увидите, что взгляд человека, которому был адресован вопрос, будет двигаться в сторону *левого* (от вас) уха.

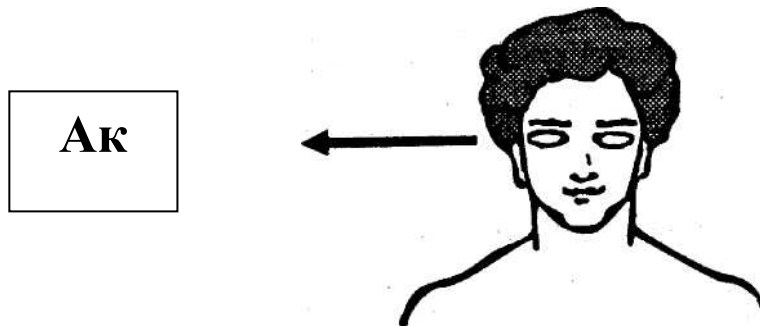


Рис. 5. Аудиальное конструирование

Вопрос на конструирование слухового образа

Для проверки задайте вопрос о звуке, который человек никогда не мог слышать раньше, – о чем-то неизвестном.

Примеры: «*Как звучал бы сигнал твоего автомобиля в исполнении оперной певицы?*», «*Как звучало бы твое имя, произнесенное задом наперед?*», «*Как бы звучал голос преподавателя, если бы он не выговаривал букву «р»?*»

Внутренний мир звуков – один из эффективнейших способов передачи мозгу информации, но чаще вы будете сталкиваться с людьми, у которых ведущим является зрительный или кинестетический канал.

Признаки кинестетической обработки

Можно предположить, что процесс кинестетической обработки происходит *совершенно по-другому*. Возможно потому, что кинестетика имеет дело с чувствами... как чисто физическими, так и эмоциональными. Физические, телесные ощущения и эмоции функционируют в одном режиме, а внутренний диалог, разговор с самим собой, требует режима иного. И конструирование, и вызов при обработке чувств и ощущений связаны с одним и тем же направлением взгляда. Наша собственная модель голографической иннергизации (внутренней коммуникации) слегка отличается от классической модели нейролингвистического программирования (НЛП). Сейчас мы вернемся к классическому НЛП (внешние коммуникации) и будем полагать, что при направлении взгляда *вниз и вправо* от вас у собеседника идет *внутренний диалог*, или разговор с самим собой.

Внутренний диалог, или разговор с самим собой. Когда идет внутренний диалог, когда человек разговаривает сам с собой, вы увидите, что его взгляд опускается *вниз и вправо* от вас.

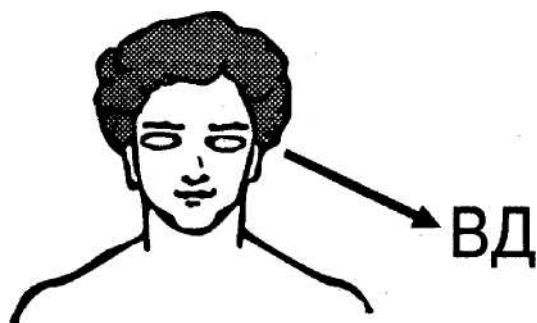


Рис. 6. Внутренний аудиальный диалог

Вопрос на кинестетику (внутренний опыт): внутренний диалог

Примеры: «*Расскажите сами себе анекдот*», «*Что вы подумаете, когда споткнетесь?*», «*Что вы думаете, когда вам делают комплимент?*»

Телесные ощущения и эмоции. Когда задан вопрос, связанный с телесными ощущениями или эмоциями, вы увидите, что взгляд собеседника опускается *вниз* и *влево* от вас.



Рис. 7. Кинестетический опыт

Вопрос на кинестетические ощущения

Примеры: «*Какова на ощупь кора дерева?*», «*Что вы чувствуете, когда бежите?*»

Вы заметили, что здесь нет различия между конструированием и вызовом – оба этих процесса происходят при одном и том же направлении взгляда, то есть внутренний диалог (конструирование и вызов) можно отличить по направлению взгляда *вниз* и *вправо* от вас; конструирование же и вызов физических и эмоциональных ощущений – по направлению *вниз* и *влево* от вас.

Практические занятия по диагностике систем репрезентации

Тест «Проверь свою систему репрезентации»

Этот тест поможет вам расшифровать, какие органы чувств скорее “откликаются” при ваших контактах с окружающим миром. Отвечайте на вопросы “согласен” (“согласна”) или “не согласен” (“не согласна”). В таблице обведите кружком номера тех вопросов, на которые ответили “согласна”, “согласен”.

Визуал	1	5	8	10	12	14	19	21	27	31	32	39	40	42	45	39	
Аудиал	2	6	7	13	15	17	20	24	26	33	34	36	37	43	46	48	
Кинестетик	3	4	9	11	16	18	22	25	23	28	29	30	35	38	41	44	47

1. Люблю наблюдать за облаками и звездами.
2. Часто напеваю себе потихоньку.
3. Не признаю одежду, которая неудобна.
4. Обожаю ходить в сауну.
5. В автомашине для меня важен цвет.
6. Узнаю по шагам, кто вошел в комнату.
7. Меня развлекает подражание диалектам.
8. Много времени посвящаю своему внешнему виду.
9. Люблю принимать массаж.
10. Когда есть свободное время, люблю рассматривать людей.
11. Плохо себя чувствую, когда не занимаюсь спортом.
12. По внешнему виду костюма на витрине могу определить, будет ли мне в нем хорошо.
13. Когда услышу старую мелодию, ко мне возвращаются воспоминания прошлого.
14. Часто читаю во время еды.
15. Очень часто разговариваю по телефону.
16. Я склонен (склонна) к полноте.
17. Предпочитаю слушать рассказ, который кто-то читает, чем читать самому.
18. После «трудного» рабочего дня я часто в напряжении.
19. Охотно и много фотографирую.
20. Долго помню, что мне сказали приятели или знакомые.
21. Мне нравятся цветы, потому что они украшают жизнь.
22. Вечером люблю принять горячую ванну.
23. Стараюсь записывать свои личные дела.
24. Часто разговариваю сам(а) с собой.
25. После длительной езды на машине долго прихожу в себя.
26. Тембр голоса многое говорит мне о человеке.

27. Очень часто оцениваю людей по манере одеваться.
28. Люблю потягиваться, расправлять конечности, разминаться.
29. Слишком твердая или слишком мягкая постель – это для меня мука.
30. Мне не всегда легко найти удобные туфли.
31. Очень люблю ходить в кино.
32. Узнаю когда-либо виденные лица даже через годы.
33. Люблю ходить под дождем.
34. Умею слушать то, что мне говорят.
35. Люблю танцевать, заниматься спортом.
36. Когда близко тикает будильник, не могу уснуть.
37. У меня неплохая стереофоническая аппаратура.
38. Когда слышу музыку, отбиваю такт ногой.
39. На экскурсиях не люблю осматривать памятники архитектуры.
40. Не выношу беспорядок.
41. Не люблю синтетических тканей.
42. Считаю, что атмосфера в комнате зависит от освещения.
43. Часто хожу на концерты.
44. Само пожатие руки много говорит мне о данной личности.
45. Охотно посещаю галереи и выставки.
46. Серьезная дискуссия – это захватывающее дело.
47. Через прикосновение можно сказать значительно больше, чем словами.
48. В шуме не могу сосредоточиться.

Теперь подсчитайте, сколько раз Вы подчеркнули в таблице цифры по горизонтали, – это ваш главный тип восприятия (модальности). Добавим, что речь человека тоже может подсказать, к какому типу он принадлежит.

Тест «Доминирование полушарий головного мозга» («Типология»)

Какое полушарие у Вас является ведущим? Поиски ответа на этот вопрос упираются в знание свойств нервной системы. И.П. Павлов подразделял людей на два основных типа – «мыслители» и «художники», в зависимости от того, какая деятельность им удастся лучше (интеллектуальная или художественная). Более поздние исследования позволили выявить основу этих различий – преобладание того или иного полушария головного мозга.

Левое полушарие «отвечает» за поведение и деятельность интеллектуального плана, правое – художественного. Очень редко правое и левое полушария бывают развиты одинаково, чаще имеет место функциональная асимметрия мозга. Выяснив, какое полушарие вашего мозга доминирует, вы можете узнать, какие типы деятельности вам более всего подходят.

Психодиагностическая методика «Типология» предназначена для выявления функциональной асимметрии мозга.

В регистрационном бланке поставьте цифру, соответствующую степени проявления у вас качеств или состояний, отраженных в высказываниях (рядом с номером высказывания).

При несогласии следует проставить 0. Цифра 4 обозначает постоянное проявление качества; 3 – частое проявление; 2 – среднее; 1 – редкое.

Отреагировать нужно на каждое высказывание.

Работайте быстро, но вместе с тем так, чтобы правильно понять смысл высказываний и верно определить частоту или степень проявления у вас качеств или состояний, зафиксированных в них. Не стесняйтесь и отвечайте правдиво, ведь это самооценка, а не оценка.

Помните: во-первых, содержание ваших ответов никому не будет доступно, так как обработку первичных результатов вы будете осуществлять сами, во-вторых, результаты самооценки могут навсегда остаться вашей личной тайной.

1. Я склонен к анализу (расчленению объектов или явлений при их изучении).

2. Мои суждения конкретны (не люблю абстрактных рассуждений).

3. Знание о чем-либо я предпочитаю получать в результате умозаключений, почерпнутых из книг, а не из непосредственных впечатлений (наблюдений).

4. У меня яркое (образное) мышление (воображение).

5. Я умею делать выводы на будущее из своего опыта.

6. Я сообразительный и находчивый человек.

7. Мне удается достаточно точно оценивать длительность событий.

8. Я плохо запоминаю слова (песен, стихов, иностранных языков).

9. У меня обостренное восприятие речи (слышу, даже если говорят шепотом).

10. Я практичен (хорошо ориентируюсь в конкретных ситуациях и добиваюсь успеха).

11. У меня плохой музыкальный слух (пою фальшиво, не могу правильно воспроизвести мелодии, путаю их).

12. Я воспринимаю явления мира в целом, со всеми подробностями.

13. У меня хорошая память на учебный материал (помню почти все школьные премудрости).

14. Я предпочитаю судить обо всем по личным впечатлениям.

15. Мне удается нащупать (вскрыть, обнаружить, понять) связи между объектами, явлениями или процессами.

16. Мне удастся вычленять нужные сведения на фоне шумов и помех.

17. У меня хриплый, глуховатый голос.

18. Я воспринимаю искусство очень эмоционально (обостренно).

19. В компании с равными я начинаю разговор первым.

20. Мне легко давались гуманитарные предметы.

21. Мои мысли опережают речь настолько, что я говорю, захлебываясь словами.

22. Умею подражать (имитировать, передразнивать, пародировать голоса, манеры, привычки людей).
23. Я хорошо улавливаю музыкальные (и другие) ритмы.
24. Для меня характерно пессимистическое настроение.
25. Когда кто-либо выдвигает новую идею, у меня сразу же возникает желание спросить, а каковы основные аргументы (доказательства) в пользу этой идеи.
26. Я бываю настороженным (бдительным, подозрительным).
27. У меня преобладает оптимистическое настроение.
28. Бывает, что я быстро (мгновенно) нахожу решение.
29. Меня раздражают (мне мешают) жесты (или мимика), которыми человек сопровождает свою речь.
30. Бывает, что мои чувства (интуиция) подсказывают мне выход из затруднительного положения (при решении задач, поиске дороги).
31. Я склонен к систематизации того материала, с которым мне приходится работать.
32. Одинаковые (или почти одинаковые) фразы я воспринимаю то как угрозу, то как совет, то как выражение дружеского расположения.
33. Я хорошо считаю.
34. Мне легко давались произношение и интонации при изучении иностранного языка.
35. Я люблю классифицировать то, с чем мне приходится иметь дело.
36. Я воспринимаю спектакли по радио или рассказы очевидцев как образные картины.
37. Я плохо запоминаю лица.
38. Я хорошо слышу такие звуки, как звон разбитого стекла, бульканье воды, тикание часов, хлопанье дверей, чихание, храпение и т. п.
39. Моим действиям предшествуют размышления об этих действиях.
40. Глядя на что-либо, я прежде всего воспринимаю форму объекта.
41. Я склонен обобщать накопленный опыт.
42. Я запоминаю новые мелодии быстро и могу повторить их правильно.
43. Что угодно может стать для меня предметом обсуждения (люблю поговорить).
44. Знания, полученные во время учебы, у меня плохо (недолго) удерживаются в памяти.
45. Я не замечаю такие звуки (шумы), как ход часов, плеск воды, лай собак, смех и т. п.
46. Я помню запахи, звуки, цвета из своего детства или юности.
47. Я считаю, что интонации (чувства) в разговоре – лишь помеха, главное – смысл.
48. Я не склонен инициировать разговор даже в компании с равными.
49. Мне легко давалась алгебра.
50. Я умею мысленно в живых картинах сопоставлять (соотносить) образы объектов (или их элементы).

Суммируйте баллы отдельно по графам Л и П, запишите их в строке «сумма». Это будут значения функциональных уровней левого (Л) и правого (П) полушарий. Переведите очки в проценты, принимая за 100 % сумму баллов Л и П, и запишите в соответствующей строке.

Регистрационный бланк теста «Типология»

Левое полушарие	Балл	Правое полушарие	Балл
1		2	
3		4	
5		6	
7		8	
9		10	
11		12	
13		14	
15		16	
17		18	
19		20	
21		22	
23		24	
25		26	
27		28	
29		30	
31		32	
33		34	
35		36	
37		38	
39		40	
41		42	
43		44	
45		46	
47		48	
49		50	
Сумма			
%			

В результате этих несложных операций вы получите представление о том, какое полушарие у вас доминирует. Допустим, в результате самооценки вы узнали, что у вас преобладает левое полушарие. Из этого следует, что для вас более легкими будут работы, связанные с логической переработкой информации: счет, решение математических задач, речевая или письменная передача информации, умение аргументировать свои и чужие идеи и предложения. Для человека с преобладанием правого полушария характерны целостное образное восприятие мира, быстрое понимание.

Практическое задание 1

Вот примеры некоторых слов, которые помогут составить представление о «языке мозга» вашего собеседника:

1. Визуальный (зрительный образ – зрение): показать, перспективы, ясный, картина, в фокусе.

2. Аудиальный (слуховой – слух): прислушаться, голос, звучать, тон, уговаривать.

3. Кинестетический (ощущающий – прикосновения, обоняние, осязание): гладко, нащупать, ухватиться, прочный, теплый.

Внесите в таблицу наибольшее количество слов, соответствующих каждой из систем представлений человека. Итак, посмотрим, сколько слов вы сможете придумать для каждой категории. Заполните табл. 1.

Таблица 1

Визуальный канал	Аудиальный канал	Кинестетический канал	
Всего слов	Всего слов	Всего слов	

Взглянув на итог, вы сможете определить свой «любимый» способ приема и переработки информации (категория, по которой вы набрали наибольшее количество баллов).

Ваш следующий шаг – расширить свой словарь, научиться использовать в своей речи слова из наименее любимой категории. Специалист по общению одинаково легко переключается на любую из категорий, и сумма баллов во всех трех колонках одинакова.

У большинства людей есть ведущий и второстепенный каналы. Какой канал доминирует у вас?

Практическое задание 2

Важно знать, что у многих людей в состоянии стресса работает только один, основной канал. Определите и перечислите основные и ведущие каналы приема и переработки информации ваших знакомых, чтобы подготовить почву для общения и взаимопонимания в нестандартных ситуациях. Используя в качестве ключей доступа словоупотребление и физиологию, определите предпочитаемые репрезентативные системы не менее чем десяти своих знакомых. Закончив, разберитесь с тем, кем являетесь вы сами – более визуалом, аудиалом, кинестетиком или логиком. Выявите основной и ведущий каналы этих людей.

Проделайте это для десяти известных людей или политических лидеров, выступления и речи которых вы можете увидеть по телевизору.

№	Ф.И.О.	Основная система	Ведущая система
1.			
2.			
...			
10.			

Практическое задание 3

Выучив наизусть схему глазных ключей доступа, в течение недели потренируйтесь в определении режимов работы мозга (и смены этих режимов) большинства встречаемых вами людей (на занятиях, на улице).

Выберите себе партнера и попросите его сделать две вещи: вспомнить и почувствовать. Человек может вспомнить визуально, аудиально или непосредственно кинестетически. Это двухступенчатый процесс. Сначала человек вспоминает, следуя вашей программе, заложенной в вопросе, затем он действительно открывает для себя чувства, которые испытывал. Если вы вообще не получаете никаких реакций в ответ на ваши вопросы, сделайте вопросы более трудными.

«Какого цвета глаза вашей девушки (жены, матери), когда вы видели ее в последний раз?». Если вы спрашиваете, какого цвета глаза матери, и не получаете никакого ответа, сделайте вопрос более трудным: «Глаза у вас тоже голубые. Но темнее или светлее, чем глаза девушки (жены, матери)?». Это более сложный, требующий произвести операцию сравнения вопрос. Собеседник будет формировать образ цвета своих глаз и цвета глаз матери и сравнивать их.

Подберите себе партнера, которого мало знаете или не знаете совсем. Один из вас будет задавать вопросы, другой отвечать.

Стандартные эйдетические визуальные вопросы, вызывающие такого рода процессы обработки информации:

- Какого цвета здание института, в котором Вы учитесь (лись)?
- Какого цвета глаза вашей матери?

- Какую форму имеют буквы, из которых составлено название института? Все эти вопросы касаются того, что люди когда-то действительно видели.
Направление взгляда направо вверх: зрительное восприятие.

О зрительном восприятии может говорить и направление взгляда прямо (зона «визуального транса») и прямо вверх (отсутствующий взгляд, сужение и расширение зрачков).

Затем перейдите к вопросам о том, чего ваш партнер никогда не видел и должен сконструировать:

- Как Вы выглядите с моей точки зрения?
- Как бы Вы выглядели, если бы были лысым?

Направление взгляда налево вверх: зрительная конструкция.

Потом можно перейти к аудиальным вопросам:

- Какую музыку вы любите?
- Вспомните, как звучит голос преподавателя?
- Попробуйте услышать, как шумит морской прибой.

Эти вопросы стимулируют оценивание аудиального опыта. Невербальные ответы на них будут систематически отличаться от ответов на визуальные вопросы.

Направление взгляда направо по горизонтали: слуховые образы.

Аудиальное представление звуков, которые человек никогда не слышал раньше.

- Как Вы представляете себе шум аплодисментов на фоне пения птиц?
- Как прозвучит Ваше имя, если его произнести наоборот?

Направление взгляда налево по горизонтали: слуховая конструкция.

При работе с аудиальной информацией человек может смотреть *вправо вниз*, что интерпретируется как внутренний диалог.

Теперь задайте несколько кинестетических вопросов (ощущение эмоций, осязательные ощущения (чувство прикосновения) или чувства движения мышц):

- Как вы чувствовали себя утром?
- Какова на ощупь ткань вашей одежды?
- Что Вы чувствуете, когда бежите?

Направление взгляда направо вниз и вниз перед собой: кинестетическое представление.

Когда вы говорите «представляете», то это предлагает «представления», картины, зрительные образы. Спрашивайте о звуках, которые партнер должен создать. Различия, о которых вы спрашиваете, конечно, будут. Откройте их для себя.

Слова: «думать», «понимать», «осознавать», «верить», «чувствовать», «знать» являются неспецифическими. Не используйте эти слова, потому что ответ, который вы получите, будет случайным. Вы всегда будете получать спутанные ответы, если спросите, например: «Помните ли вы свои ощущения, которые испытывали тогда, когда вам последний раз случилось плавать?»

Практическое задание 4

Проверьте свое знание ключевых – зрительных (З), слуховых (С) и кинестетических (К) – слов ЗСК.

А. Подчеркните ключевые слова и выражения ЗСК в нижеследующих примерах.

Б. Определите доминирующий способ приема и переработки информации.

1. Эта поездка вызывает у меня приятное ощущение.

- зрительный,
- слуховой,
- кинестетический.

2. Что ж, по крайней мере, идея ясна.

- зрительный,
- слуховой,
- кинестетический.

3. Посмотри в газете, в какой кинотеатр можно сходить.

- зрительный,
- слуховой,
- кинестетический.

4. Это очень неопределенно, я бы хотел перейти на более твердую почву.

- зрительный,
- слуховой,
- кинестетический.

5. Я все это уже слышал, но звучит это как-то неубедительно.

- зрительный,
- слуховой,
- кинестетический.

6. Я бы хотел, чтоб мой начальник не сидел у меня на шее.

- зрительный,
- слуховой,
- кинестетический.

7. Она всегда благоухает как роза.

- зрительный,
- слуховой,
- кинестетический.

8. Эта идея очень туманна.

- зрительный,
- слуховой,
- кинестетический.

Практическое задание 5

Давайте рассмотрим беседу между оперативным сотрудником и задержанным, которые воспринимают и перерабатывают информацию разными способами, по разным каналам.

Сотрудник. Я хочу, чтобы вы *взглянули* на эту ситуацию с другой стороны. Вы *увидите*, что, чем больше врете, тем больше путаетесь. Давайте проясним ваше положение и четко представим ваши дальнейшие перспективы.

Задержанный. Да, я *чувствую*, что вы *затронули болезненный* вопрос. И все же ваше предложение несколько *размыто*, хотелось бы *твердо* знать, что мне будет.

Сотрудник. Дело в том, что вы не *рассмотрели картину* в целом. Я признаю, что, с вашей точки зрения, мое предложение найти точки соприкосновения *выглядит* пока слишком *схематично*. Мне *ведь не надо вам показывать*, что будет, если вы продолжите настаивать на своем. Давайте сфокусируемся на перспективах вашего дальнейшего пребывания у нас.

Задержанный. *Мягко стелите*, как бы не больно было падать. Я *твердо* настаиваю на своем. Наркотики не мои, я не испытываю к ним тягу. Я *чувствую*, вы *давите* на меня. Меня *давит* эта ситуация. Вы даже не пытаетесь *почувствовать мое состояние* и *установить со мной контакт*.

Тип оперативного сотрудника:	Тип задержанного:
<input type="checkbox"/> визуальный	<input type="checkbox"/> визуальный
<input type="checkbox"/> аудиальный	<input type="checkbox"/> аудиальный
<input type="checkbox"/> кинестетический	<input type="checkbox"/> кинестетический
Быстро ли поймут друг друга взаимодействующие?	
<input type="checkbox"/> да	<input type="checkbox"/> нет

Вряд ли в этой ситуации сотрудник быстро установит психологический контакт. Фактически эти два человека разговаривают на разных языках. С тем же самым успехом один из них мог бы говорить по-китайски, а другой – по-немецки.

Разговаривая с задержанным на его языке, сотрудник смог бы получить самую полную информацию, обдумать ее и принять оптимальное решение. У оперативного сотрудника успех его деятельности зависит от умения общаться. Его принципы могут означать разницу между успехом и неуспехом в оперативно-служебной деятельности.

Как вы общаетесь с людьми? Сколько раз вам доводилось слышать или самим говорить: «Не понимаю, что вы хотите этим сказать (что вы имеете в виду)»?

Оперативному сотруднику сначала необходимо выяснить, как человек воспринимает и перерабатывает информацию... или как он принимает решение при общении с ним.

Сотрудник начинает говорить на языке определенного типа, который соответствует внутренним потребностям этого человека. Потратьте время на

выявление типа приема и переработки информации у каждого, с кем приходится общаться, и попрактикуйтесь в установлении взаимопонимания в соответствии с этим типом людей.

Для лучшего усвоения сигналов глазного доступа (движения глаз) представим себе, что...

1. Вы организуете первую встречу с человеком и хотите произвести приятное впечатление. Вы уже знаете его (ее) тип. Как Вы будете себя вести? Как Вы оденетесь? Как устроите место встречи?

Для визуального типа:

- 1)
- 2)
- 3)
- 4)

Для аудиального типа:

- 1)
- 2)
- 3)
- 4)

Для кинестетического типа:

- 1)
- 2)
- 3)
- 4)

2. У Вашего знакомого праздничная дата (юбилей, годовщина свадьбы), и Вы решили выбрать особый подарок. Что Вы подарите своему знакомому, если он относится к:

визуальному типу:

- 1)
- 2)
- 3)
- 4)

аудиальному типу:

- 1)
- 2)
- 3)

кинестетическому типу:

- 1)
- 2)
- 3)
- 4)

3. Представьте себе, что Вы убеждаете человека оказать помощь в борьбе с наркопреступностью. На какие особенности проблем борьбы с наркопреступностью Вы укажете человеку?

Зрительный тип:

- 1)
- 2)
- 3)
- 4)

Аудиальный тип:

- 1)
- 2)
- 3)
- 4)

Кинестетический тип:

- 1)
- 2)
- 3)
- 4)

Подумайте, в каких случаях Вы могли бы применить этот метод?

Тестовое задание «Система репрезентации (представлений) человека»

Подчеркните характеристики паттернов человека с «_____» репрезентацией.

Предпочитаемые слова	кажется, теплый, спокойный взгляд, яркий, тон, громкий, находит отзвук, перспективный, говоря на языке цифр, разумный, логичный, знаю, фокус, красочный, чувствую, звучит как..., благозвучный, прикосновение, прочный
Поза	поза прямая; искривленная шея; скрещенные на груди руки; прямая осанка; поднятая голова; голова наклонена вбок («телефонная» поза); расправленные плечи; согнутая спина, голова и плечи опущены; голова и плечи приподняты
«Типы» тела и движения	как тощий, так и тучный; пухлый, округленный; неустойчивые движения; движения то зажаты, то свободны; мягкое, полное тело; движения негибкие; движения свободные, плавные; движения скованные, судорожные
Форма (характеристика) губ	тонкие, пухлые, мягкие, узкие; различная; стянутые
Дыхание	в полном объеме; высокое; низкое; брюшное; грудное; ограниченное
Тональность, скорость и сила голоса	высокий; низкий; неестественный; мягкий; чистый; медленный; мелодичный, меняющийся; быстрый; громкий; монотонный; прерывистый; густой, ритмичный
Направление взгляда по отношению к окружающим	над окружающими; глаза опущены
Правила смотрения	посмотри, чтобы услышать; скорее прикоснется, нежели посмотрит; чтобы услышать, не смотри; никакого зрительного контакта

Ключи доступа	вверх налево и направо; уровень левый и правый по горизонтали (голова часто склонена набок); прямо вниз и вниз направо; уровень левый и правый (голова обычно высоко поднята)
----------------------	---

Практическое применение знаний систем репрезентации человека

Многие люди, работающие в правоохранительных органах, убеждены в том, что «лжецы смотрят влево». Разговаривая со свидетелями или с подозреваемыми, они следят за их взглядом. Если взгляд подозреваемого уходит *вправо* – это признак того, что полученная от него информация вполне может оказаться правдой. Если же взгляд при «вопросе на засыпку» уходит *влево*, скорее всего подозреваемый сочиняет свой ответ. Основываясь на этой гипотезе, сначала задают несколько пробных вопросов для проверки индивидуальных особенностей. Разумеется, устремленный *влево* взгляд не обязательно свидетельствует о том, что отвечающий лжет. Иногда мы просто не можем достоверно вспомнить происшедшее и выдумываем подробности: сфабрикованные детали, ради пущей гладкости и логичности повествования. То есть взгляд *влево* может означать «почти правду». Помните, все относительно: существуют лишь ключи, лишь определенный ход мыслей, которыми пользуются для совершенствования искусства общения, в том числе искусства задавать вопросы.

Как улучшить запоминание и воспроизведение материала. Способ улучшить запоминание этого материала таков: прочитайте текст, закройте глаза и вспомните выделенный текст, затем припомните все детали, относящиеся к этому тексту. По-прежнему с закрытыми глазами представьте свой сегодняшний и завтрашний день: с кем вы встретитесь и как вы начнете оттачивать свое искусство общения. Когда отработаете столько, сколько сочтете нужным, сделайте глубокий вдох, медленно выдохните и откройте глаза. Теперь читайте дальше.

Вывод: Не стройте стены, стройте мосты.

Шаг первый. На релаксационном уровне сознания представьте себе разных людей, мысленно понаблюдайте за ними, затем установите с ними физическое соответствие. Сделайте мысленное усилие: сначала представьте положение тела... потом жесты... дыхание... голос... и выражение лица. Разбирайте множество вариантов на разных уровнях – это может растянуться на несколько сеансов. Работа на релаксационных уровнях сознания способствует быстрому восприятию информации всеми системами представлений человека и значительно ускоряет успешное освоение этой методики.

Шаг второй. Простейший способ улучшить взаимопонимание – говорить на языке своего собеседника.

Вы будете изучать и перенимать различные стили речи, стараясь подражать не жаргону или излюбленным словечкам и выражениям, но речи как таковой – структуре предложений, длине слов и темпу.

Шаг третий. Изучайте и определяйте главный способ приема и переработки информации и принятия решений у вашего собеседника.

Установите, как он обрабатывает данные, отметив, к какой категории относится наибольшее количество его слов: визуальной, аудиальной и кинестетической.

Вашим следующим шагом на пути к овладению искусством общения будет умение переключаться на соответствующий ведущий канал приема и переработки информации.

Проверьте себя

Выясните, как вы обрабатываете данные: какие характерные фразы вы говорите. Для самопроверки найдите какое-нибудь старое написанное вами письмо. (Учтите, что пишете вы совсем не в той же манере, что говорите). Тем не менее там вы обнаружите свои любимые высказывания.

Тренируйтесь менять свой стиль речи: переключайтесь в течение дня со зрительных на слуховые или кинестетические фразы. Чем больше вы практикуетесь, тем легче вам будет использовать этот прием в общении с окружающими, чтобы приспособиться к их манере. По мере прогресса можете изучать и применять соответствие: в позах, жестах, дыхании, тоне голоса, темпе речи; в выражении, мимике (в том числе моргании) и в других аспектах индивидуальной манеры держать себя. Чистое искусство общения и убеждения – это дар, который нужно шлифовать и полировать, пока он не бросит свой отблеск на собеседника.

Глоссарий

Атрибуты психики – отражение: сиюминутное, следовое (память) и опережающее, субъективность, активность, адаптивность.

Ведущая система – система, которую использует человек, когда он впервые начинает использовать доступ к внутренне хранимой информации. Ведущая система не всегда та же система, что и предпочитаемая система человека.

Виды поведения поиска информации – движения и жесты, которые симптоматичны для церебральных процессов, связанных с поиском хранимой (запомненной) информации. Сюда же относятся движения глазных яблок, паттерны дыхания и позы.

Глубокая структура – наиболее глубокая лингвистическая репрезентация опыта. Глубинная структура человека является лингвистической моделью его модели мира.

Иерархия репрезентативных систем – ведущей является та система, используя которую человек получает наибольшее количество информации об окружающем мире.

Индивидуальные ограничения – набор нашей прошлой личной истории (нашего полного набора хранимых и запомненных видов опыта), посредством которого мы фильтруем наш непрерывно проходящий опыт.

Искажение – универсальный процесс человеческого моделирования, с помощью которого мы манипулируем нашими восприятиями и запомненными видами опыта.

Ключи доступа – движения глазных яблок, которые являются симптоматичными для мозговых процессов поиска мыслей и других видов опыта, хранимых в мозгу.

Модальные операторы – нарушения мета-модели, которые идентифицируют ограничения модели мира человека. Модальные операторы необходимости выражаются такими императивами, как «следовало бы», «должен», в то время как модальные операторы невозможности выражаются такими словами, как «не могу».

Моделирование – общенаучный метод исследования, исследование каких-либо объектов, процессов на моделях – условных образцах, схемах или физических конструкциях, аналогичных исследуемому объекту в каких-либо отношениях.

Модель – репрезентация вещи или процесса, который может быть использован в качестве инструмента для лучшего понимания, что он представляет, а также для предсказания, как она будет действовать в различных ситуациях. Модель является обобщенной, стертой и искаженной копией того, что она представляет.

Модель категорий общения – основывается на четырех репрезентативных системах. Эта модель включает поведенческие паттерны, связанные с каждой из систем («репрезентативные системы»). Эти паттерны включают предпочтение предикатов, позу и тип тела, дыхание, губы, тональность голоса,

направление взгляда, правила для смотра, нарушение мета-модели, а также ключи доступа.

Модель мира – репрезентация нашего опыта мира. Являясь личной моделью «реальности», она разная у каждого человека в зависимости от неврологической конституции, а также от социального и индивидуального опыта.

Неврологические ограничения – фильтры нашего мозга и сенсорных органов. Различия в «чувствительности» людей к разным раздражителям частично объясняются различиями между моделями мира людей.

Неспецифические глаголы – нарушение мета-модели, в которой человек использует глагол, который стирает качества: как, когда или где действие имело место, а также продолжительность или интенсивность действия.

Номинализированный – дессоциированный от кинестетических аспектов опыта посредством использования языка. «Компьютер-логик» часто описывается как «номинализированный» человек.

Обобщение – универсальный процесс человеческого моделирования, связанный с привлечением одного набора видов опыта для понимания и предсказания подобных новых видов опыта.

Ограничения – фильтры на процессах построения модели. Неврологические, социальные и индивидуальные ограничения влияют на наши модели мира тем, что дают возможность обобщать, стирать и искажать виды опыта.

Персонализация – представленность индивида в сознании других людей; стремление предстать перед другими людьми в наилучшем виде – один из мотивов межличностного взаимодействия.

Поверхностная структура (SS) – разговорная или записанная часть общения, которая является производной от DS при использовании процессов обобщения, стирания и искажения.

Пограничные состояния – нервно-психические состояния, находящиеся на грани психического здоровья и психопатологии (реактивные состояния, неврозы, психопатии, акцентуация характера), а также острые конфликтно-эмоциональные состояния (стресс, аффект, фрустрация).

Предпочитаемая репрезентативная система – система, используя которую человек делает наибольшее количество различий относительно себя и окружающего мира. Ведущая репрезентативная система других помогает сортировать и осмысливать получаемую информацию.

Предпочтение предикатов – многократное использование определенных предикатов (глаголов, наречий и прилагательных), которые указывают на систематическое использование одной из репрезентативных систем для выражения мыслей чаще, чем других. Предпочтение предикатов часто является хорошим указателем на предпочитаемую репрезентативную систему человека.

Причина и следствия – нарушение мета-модели, при которой говорящий обнаруживает веру, что один человек может непосредственно вызвать у другого человека определенную эмоцию.

Психосемантика – область психологии, изучающая развитие и функционирование личностных значений, опосредствующих восприятие, мышление и память индивида, особенности принятия им ответственных решений.

Раздражители внутреннего происхождения – виды опыта (визуальный, аудиальный, кинестетический, осмический, которые вызваны из памяти. Этот «синтетический опыт» может включать любой или все параметры «внутренней памяти», а также заменять в момент получения доступа соответственный внешний опыт во «внутреннюю память».

Раппорт – это едва уловимые формы обратной связи, вызывающие в собеседнике ощущение того, что он нравится, а также чувство доверия к субъекту общения. Два метода, приводящие к раппорту: использование в беседе предпочитаемых предикатов человеком, а также «отзеркаливание» позы, жестов, темпа дыхания и т. д.

Реакция – ответ организма на воздействие внешних и внутренних стимулов.

Реакция зрачка – подсознательная реакция на эмоциональное возбуждение. Управляемые вегетативной нервной системой зрачки расширяются, когда человек сталкивается с приятными раздражителями, и сужаются, когда он сталкивается с неприятной ситуацией.

Репрезентативные системы – если буквально обратиться к презентациям опыта, то они включают визуальную, кинестетическую, аудиальную, цифровую (логическую) и осмическую (запаховую) системы.

Референтивный индекс – нарушение мета-модели, при которой в высказываниях употребляются слова, не имеющие конкретного смысла.

Составление психологической карты – процесс, с помощью которого вы можете определить схему ключей доступа человека, его предпочитаемую репрезентативную систему, а также иерархию его репрезентативных систем.

Социализация – процесс становления личности как члена данного общества, присвоение (интернализация) индивидом ценностей, норм и поведенческих стандартов данного общества, нормирование социально адаптированной жизненной позиции личности, социально адаптированная психическая саморегуляция личности; осуществляется как в процессе социализирующего воздействия на личность, в процессе воспитания, так и под влиянием широкого круга стихийно воздействующих факторов (общения, искусства, средств массовой информации и массовой культуры).

Социальные ограничения – культурные фильтры восприятия. Язык, например, может улучшить восприятие чего-либо, называя это (перцептуальный), или может ограничить восприятие, не обеспечивая названия (ярлыки) для определенных аспектов опыта.

Стереотип социальный – схематизированное представление о каком-либо социальном объекте (человеке, группе, социальном явлении), обладающее повышенной устойчивостью; может проявляться как предвзятость, одностороннее преувеличение второстепенных признаков объекта.

Стирание – универсальный процесс человеческого моделирования, который препятствует осознанию видов опыта. Основной функцией мозга и центральной нервной системы является фильтрация наибольшего сенсорного ввода, чтобы мы могли перейти к нашим различным действиям без перерыва. В языке стирание является процессом упрощения репрезентацией глубокой структуры путем оставления вещей в поверхностной структуре.

Трансфер – перенос эмоционального отношения с одного объекта на другой, перенос чувств на более доступный объект. Может проявляться как вымещение злобы на другом.

Универсальные процессы человеческого моделирования – три механизма, типичные для всех действий по построению модели: процессы обобщения, стирания и искажения.

Установка – устойчивая готовность индивида определенным образом воспринимать и оценивать явления, стереотипно отвечать на типовые ситуации.

Функциональные состояния – фоновая активность нервной системы, в условиях которой реализуется поведенческий акт, общее состояние системы мозговых структур, зависящее от физического состояния индивида, характера и мотивации его деятельности, сенсорно-перцептивных и интеллектуальных нагрузок.

Эйдетичный образ – визуальный, зрительный, видимый образ.

Литература

Основная:

1. Болотник К.Н. Психология оперативно-розыскной деятельности: учеб. пособие. Ч. 1 / К.Н. Болотник, И.С. Поликарпов. – СПб., 1995. – 134 с.
2. Васильев В.Л. Юридическая психология / В.Л. Васильев. – 3-е изд. – СПб.: Питер, 2000. – 624 с.
3. Волков В.Н. Юридическая психология: учеб. для вузов / В.Н. Волков. – М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2002. – 384 с.
4. Дерябо С.Д. Гроссмейстер общения / С.Д. Дерябо, В.А. Ясвин. – М., 1996. – 130 с.
5. Еникеев М.И. Юридическая психология: учеб. для вузов / М.И. Еникеев. – СПб.: Питер, 2004. – 480 с.
6. Чуфаровский Ю.В. Психология оперативно-розыскной и следственной деятельности: учеб. пособие / Ю.В. Чуфаровский. – М.: Проспект, 2003. – 208 с.

Дополнительная:

1. Гроф С. Области человеческого бессознательного / С. Гроф. – М., 1994. – 180 с.
2. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита / Е.Л. Доценко. – М.: ЧеРо, 1997. – 344 с.
3. Еникеев М.И. Основы общей и юридической психологии: учеб. для вузов / М.И. Еникеев. – М.: Юристъ, 1996. – 631 с.
4. Кабаченко Т.С. Методы психологического воздействия / Т.С. Кабаченко. – М.: Роспедагентство, 2000. – 560 с.
5. Кандыба В.М. Криминальный гипноз: Примеры технологий криминального психовоздействия / В.М. Кандыба. – СПб.: Лань, 1999. – 578 с.
6. Ниренберг Д. Как читать человека, словно книгу / Д. Ниренберг, Г. Калера. – М., 1989. – 254 с.
7. Столяренко А.М. Психологические приемы в работе юриста: практ. пособие / А.М. Столяренко. – М.: Юрайт, 2000. – 288 с.
8. Шиханцов Г.Г. Юридическая психология: учеб. для вузов / Г.Г. Шиханцов. – М.: Зерцало, 1998. – 352 с.

Составители:
Евгений Юрьевич Панченков
Елена Викторовна Дементьева

**Системы репрезентации человека и их использование
в деятельности органов наркоконтроля**

Практикум
по психологии оперативно-розыскной деятельности

Редактор Т.В. Болдовская
Корректор Н.Г. Галенко
Компьютерный набор Е.Ю. Панченков

Подписано в печать _____ Заказ № _____.
Уч.-изд. л. – 2,5. Усл. печ. л. – 2,4. Тираж 50 экз.
Рег. № _____ от _____.

Отпечатано в Дальневосточном институте повышения квалификации
Федеральной службы Российской Федерации
по контролю за оборотом наркотиков.
680032, г. Хабаровск, ул. Автономная, 9.

