



Репрезентативные системы человека

Презентацию подготовили
студентки 1 курса,
«Социология», Г.А. и К.Ль.

Коммуникация начинается с наших мыслей, и мы используем слова, тон голоса и язык телодвижений для того, чтобы передать их другому человеку.

При получении информации о внешнем мире мы опираемся на наши органы чувств. Фактически, весь наш опыт формируется на основе зрительных, слуховых, вкусовых, тактильных и обонятельных ощущений. Мы называем эти модальности **репрезентативными системами.**



- **Репрезентативная система** (система представлений, модальность, сенсорный канал) - это система, посредством которой человеком воспринимается и используется информация, поступающая из внешнего мира.

Основные репрезентативные системы:

визуальная — опирающаяся, в основном, на зрительные образы;

аудиальная — опирающаяся, в основном, на слуховые образы;

- аудиально-тональная — выделяющая, в первую очередь, звуки и тональные последовательности;
- аудиально-дигитальная — выделяющая символы (слова);

кинестетическая — опирающаяся, в основном, на ощущения.

дигитальная (дискретная, понятийная) — опирающаяся на логическое осмысление сигналов остальных систем.

Визуальная

Люди-визуалы воспринимают окружающий мир в большей мере через зрительный анализатор. Информация лучше усваивается и осмысливается визуалом после наглядной демонстрации, наиболее понятное объяснение для него – схемы и графики.

Словесно обратить внимание визуала на что-либо легче, если начать разговор с ним со слов «видите», «посмотрите», «взгляните».



Аудиальная

Аудиалы воспринимают мир главным образом через слух. Для них важнее не то, что говорят, а то, как это сказано – тембр, интонация, тон. Задача оратора, который хочет манипулировать аудиалом, состоит в следующем:

- **выразительно говорить;**
- **украшать речь приемами и оборотами;**
- **играть с интонацией речи;**
- **говорить четко, описывать много;**
- **использовать в речи такие слова-уловки как «послушайте», «на слуху», «звучание» и прочие.**



Кинестетическая

Для кинестетика важнее чувства, ощущения. Они воспринимают и запоминают информацию лучше, если имеют возможность дотронуться до объекта обсуждения.

Уловкой для кинестетика являются слова «чувствую», «ощущается», «касается», «контактирует».



Дискретная

Эта система опирается в своей работе на логический анализ информации, полученной от остальных система. Другими словами, дискрету, чтобы понять материал, отобразить его в своем воображении и запомнить, нужно провести логический анализ данных. Чтобы повлиять на дискрета, подойдите к нему с фразой «Я думаю...» или « Вам не кажется...», также подойдет «Как вы считаете...».





С помощью взаимодействия с репрезентативными системами личности можно достигнуть двух основных целей:

Во-первых, заставить человека воспринять то, что вы подаете.

Во-вторых, преодолеть негативное отношение слушателя к предложенной информации, если такое возникло.

Например, вы адресуете визуалу рекламу, он не желает ее воспринимать. Тогда подходите к нему с фразой «Взгляните, как это оригинально выглядит...» и сразу же демонстрируйте материал. Репрезентативная система визуала просто не сможет не среагировать. Таким образом, его внимание будет вам обеспечено.

Сущность репрезентативных систем

Предикаты

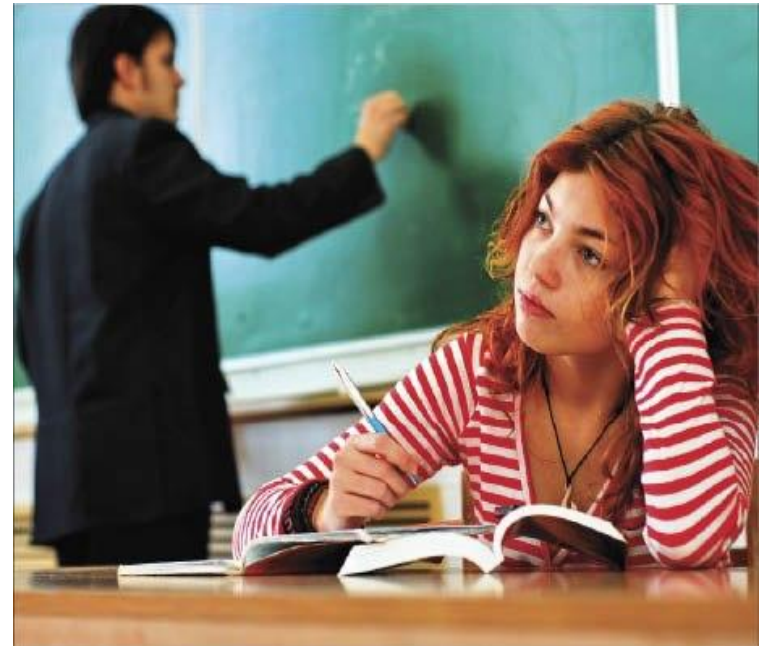
Под предикатом понимается то, что мы утверждаем о предмете разговора; основанные на ощущениях слова, указывающие на определенную репрезентативную систему (аудиальную, визуальную, кинестетическую).



Глазные сигналы доступа

Легко обнаружить, когда человек думает картинками, звуками или ощущениями. Существуют видимые изменения, которые происходят в нашем теле, когда мы думаем различными способами. Способ нашего мышления оказывает влияние на наше тело, а то, как мы используем наше тело, действует на то, как мы думаем.

Например, мы систематически передвигаем глазами в различных направлениях в зависимости от того, как мы думаем.





Визуализация
(расфокусированный взгляд)



Формирование визуальных образов
(вверх и вправо)



Припоминание визуальных образов
(вверх и влево)



Формирование звуковых образов
(вправо)



Припоминание звуковых образов
(влево)



Эмоции и телесные ощущения
(вправо и вниз)



Внутренний диалог
(влево и вниз)

Когда мы визуализируем что-то из нашего прошлого опыта, наши глаза имеют тенденцию перемещаться вверх и влево по отношению к нам. Во время конструирования картинки из слов или в то время, когда мы пытаемся "вообразить" себе нечто такое, что мы никогда раньше не видели, наши глаза поднимаются вверх и вправо. Глаза перемещаются по горизонтали влево, когда мы вспоминаем звуки и по горизонтали вправо, когда мы конструируем их. При получении доступа к ощущениям типичным является движение глаз вниз и вправо. Когда мы разговариваем сами с собой, наши глаза чаще всего находятся внизу слева. Расфокусированный взгляд прямо перед собой, когда собеседник смотрит на вас и не видит вас, тоже говорит о визуализации.

Позиции восприятия

- **Движения глаз не являются единственными сигналами доступа, хотя, вероятно, их легче всего заметить. Так как тело и мозг неразделимы, то способ мышления всегда проявляется в чем-нибудь, и это можно увидеть, если знать куда смотреть. В частности, это проявляется в паттернах дыхания, цвете кожи, позе.**



Движения и жесты также расскажут о том, как человек думает. Многие люди будут указывать на тот орган чувств, который они используют внутренним образом: они покажут на свои уши, прислушиваясь к звукам внутри себя, покажут на глаза, визуализируя, или на живот, если испытывают сильные ощущения. Эти знаки говорят не о том, о чем думает человек, а о том, как он это делает.



Репрезентативные системы и словарные предпочтения

- При наличии выбора люди чаще употребляют слова, соответствующие их репрезентативной системе.
- **Визуал:** «Ваша позиция выглядит правильной», «ваша правота очевидна», «я вижу в ваших словах истину»
- **Аудиал:** «Звучит похоже на правду»,
- **Кинестетик:** «Я чувствую, что Вы правы», «в ваших словах ощущается истина»
- **Дигитал:** «Я думаю, Вы правы», «вы безусловно правы».



Идеи репрезентативных систем - это очень полезный способ понимания того, как различные люди думают, а чтение сигналов доступа является бесценным искусством для тех, кто хочет улучшить свои коммуникации с другими людьми.

