

Прогнозирование поведения человека на основе определения типа

личности

- Каждый человек представляет собой открытую информационную систему. Информация поступает через сенсорные каналы: зрительный обонятельный, вкусовой, слуховой и др. Люди живут в одном и том же мире, а описывают и переживают его по-разному. Процесс перекодирования сенсорного опыта в слова создает **репрезентативную систему**.
- **Каждый человек при восприятии мира подсознательно доверяет одним входным каналам информации больше, чем другим. Так формируется ведущая (предпочтительная) репрезентативная система.**
- В каждой системе репрезентации имеется своя логика понимания, набор объяснений, стереотипов поведения, эмоционального реагирования (репрезентативная система — это то, что уже введено в сознание и обозначено словами).
- На основе доминирования той или иной системы можно построить типологию людей.
- Полезность дифференциации людей заключается в возможности прогнозирования, предсказания поведения человека, его здоровья, отношения к другим и т.п.
- На основе доминирования той или иной репрезентативной системы выделяют следующие типы личности:
- **кинестетический (К),**
- **аудиальный (А),**
- **визуальный (В),**
- **дискретный (Д).**

- **Ход работы.** На основе доминирования той или иной репрезентативной системы определите свой тип личности. Пользуясь листом вопросов, дайте ответы и занесите их в таблицу.
- В каждом абзаце, состоящем из четырех утверждений, выберите то, которое подходит вам больше всего, что предпочтительнее, и слева отметьте это утверждение цифрой 1.
- Затем цифрой 2 отметьте то, что менее всего подходит для вас,
- далее цифрой 3 — еще менее
- и наконец цифрой 4 — самый неподходящий для вас вариант.
- Таким образом вы ранжируете утверждения по степени значимости, приемлемости лично *для вас*.
- Результаты интерпретируйте согласно инструкции

Типы личности

	I		II		III		IV		V		VI	
1		К		А		В		А		А		В
2		А		В		К		Д		Д		А
3		В		Д		Д		К		К		К
4		Д		К		А		В		В		Д

• I. ***Когда я принимаю важное решение, то основываюсь:***

- 1) на чувствах, которые испытываю в данный момент;
- 2) на том, что звучит лучше;
- 3) на том, что выглядит для меня лучше всего;
- 4) на тщательном изучении проблемы и фактов.

• II. ***На меня чаще всего влияет:***

- 1) интонация речи, тембр, громкость голоса собеседника;
- 2) ясность точки зрения собеседника;
- 3) логика доказательств собеседника;
- 4) степень искренности собеседника.

• III. ***Я могу очень просто понять, что происходит со мной с помощью:***

- 1) одежды, в которую я одеваюсь;
- 2) чувств, которые я испытываю;
- 3) слов, которые я подбираю;
- 4) характеристик своего голоса: тона, тембра, громкости.

• IV. ***Для меня просто:***

- 1) найти идеальную громкость звучания магнитофона, стереосистемы;
- 2) подобрать наиболее разумные, убедительные аргументы;
- 3) выбрать наиболее удобную, комфортную мебель;
- 4) подобрать для одежды, интерьера разнообразные цветовые комбинации.

• V. ***Мое настроение, самочувствие очень сильно зависят от некоторых обстоятельств:***

- 1) я очень чувствителен к окружающим меня звукам, шумам, голосам людей, буквально настраиваюсь на них;
- 2) я чувствую себя в «своей тарелке», когда строю цепь логических умозаключений, умело осмысливаю новые факты;
- 3) я очень чувствителен к тому, насколько удобна моя одежда, приятно ли телу в ней находиться, двигаться и др.
- 4) на меня производит сильное впечатление дизайн (обстановка), освещенность, убранство помещения.

• VI. ***В книгах меня больше всего интересует:***

- 1) внешнее оформление, иллюстрации, описание пейзажей и др.;
- 2) монологи и диалоги между персонажами, нюансы в описании разговоров;
- 3) активные действия, динамичность сюжета;
- 4) сюжеты со сложными схемами поведения героев, интригами.

- Впишите в пустые графы табл.
- те цифры, что вы отметили слева от утверждений.
- Подсчитайте сумму баллов по буквам; наименьшая сумма характеризует ваш тип личности.

- **Визуалы (В):** речь быстрая, громкая. Персональное пространство держат под контролем зрения; дистанцируясь от партнера, должны обозревать поле деятельности. Способ мышления — образы, в разговоре «рисующие» жесты; информация трансформируется в зрительные картины. Контакт глаз занимает 50 — 80 % времени общения в зависимости от заинтересованности в собеседнике. В разговоре употребляют ключевые слова (предикаты) визуальной модальности: «Покажите, где вы *увидели* проблему?», «О, *блестящий* человек!»
- **Кинестетик (К):** речь плавная, эмоционально успокаивающая, дыхание диафрагмальное. Воспринимают мир через свои эмоции, чувства, ощущения. В принятии решений — тугодумы, возможны конфликты кинестетика с визуалом на этой почве. При общении стремятся приблизиться к партнеру, любят трогать, поглаживать, крутить пуговицу на одежде собеседника. Главный критерий в одежде, обстановке — удобство; стиль значения не имеет. Характерные жесты: «как бальзам на душу» — прикладывает руку к «душе»; «я получил огромное удовольствие» — поглаживает живот. Предикаты: «Я *чувствую* это селезенкой», «*Камень* на сердце», «*Это теплый* человек». Кинестетики очень чувствительны к боли, не любят спорить. Чувства, эмоции, отношения — детерминаторы их жизни.
- **Аудилалы (А):** темп речи высокий, тембр голоса чистый, дыхание грудное, как у визуалов. Хорошо улавливают оттенки речи других, сами высказываются малоэмоционально. Более чувствительны к форме высказывания, а не к сути.
- Дистанция общения значения не имеет, лишь бы слышать. На обратную связь обращают мало внимания, главное — передать информацию. В жестах скупы. Часто ведут внутренний диалог с самим собой. Могут трансформироваться в дискретный тип.
- **Дискретные (Д):** люди, живущие в мире языковых знаков; для них мир как смысл, выраженный в словах.