

## ТЕСТ НА ОПРЕДЕЛЕНИЕ ДОМИНИРУЮЩЕГО КАНАЛА ВОСПРИЯТИЯ

Человек получает информацию из внешнего мира через 5 сенсорных каналов: зрительный, слуховой, тактильный, обонятельный и вкусовой. Каждый из этих каналов, в свою очередь, занимает определённое по значимости место в общей системе восприятия. Под значимостью подразумевается объём, важность и качество получаемой информации.

Как правило выделяют 4 основных типа восприятия - **аудиал, визуал, кинестетик и дигитал (логик)**.

Мы предлагаем вам тест, который позволит вам определить свой доминирующий тип восприятия.

Данный тест представляет собой список из 48 утверждений, на которые нужно ответить «согласен» или «не согласен» применимо к себе. Номера утверждений, с которыми Вы согласны, выписывайте в процессе прохождения теста на лист. Чтобы результаты имели наименьшую погрешность, нужно попробовать абстрагироваться от того, что Вы проходите тест и попробовать просто отвечать на вопросы, стараясь погрузиться в свои ощущения по отношению к предложенным ниже фразам.

- 1 – люблю наблюдать за облаками и звёздами
- 2 – часто напеваю себе под нос
- 3 – не признаю неудобную моду
- 4 – обожаю ходить в сауну
- 5 – в автомобиле для меня важен его цвет
- 6 – узнаю по шагам, кто вошёл в комнату
- 7 – меня развлекает копировать чей-то диалект
- 8 – много времени уделяю своей внешности
- 9 – очень люблю массаж
- 10 – когда есть время, люблю рассматривать людей
- 11 – плохо себя чувствую, когда не наслаждаюсь ходьбой
- 12 – рассматривая какую-то одежду в магазине, я убеждён, что мне в ней будет хорошо
- 13 – когда слушаю старую мелодию, вспоминаю прошлое
- 14 – часто читаю во время еды
- 15 – очень часто говорю по телефону
- 16 – я считаю, что у меня есть склонность к полноте
- 17 – отдаю предпочтение прослушиванию книги, чем самостоятельному прочтению
- 18 – после сложного дня моё тело находится в напряжении
- 19 – с удовольствием и очень много фотографирую
- 20 – долго помню, что мне сказали друзья и знакомые
- 21 – с лёгкостью отдаю деньги за цветы, потому что они украшают жизнь
- 22 – вечером люблю принимать горячую ванну
- 23 – стараюсь записывать свои дела
- 24 – часто разговариваю сам с собой

- 25 – после длительной поездки в машине долго прихожу в себя  
26 – по тембру голоса я могу многое узнать о человеке  
27 – очень часто оцениваю людей по манере одеваться  
28 – люблю потянуться, расправить плечи, размяться во время работы  
29 – слишком жёсткая или мягкая кровать – мучение для меня  
30 – мне нелегко найти удобную обувь  
31 – очень люблю ходить в кино  
32 – могу узнать человека в лицо даже через много лет  
33 – люблю ходить под дождём, когда капли постукивают по зонтику  
34 – умею слушать то, что мне говорят  
35 – люблю танцевать, а в свободное время ещё и занимаюсь спортом  
36 – когда слышу стук часов, не могу заснуть  
37 – у меня качественная стерео система  
38 – когда слышу музыку, начинаю отбивать такт ногой или пальцами  
39 – на отдыхе не люблю осматривать памятники архитектуры  
40 – не выношу беспорядка  
41 – не люблю искусственных тканей  
42 – считаю, что атмосфера дома зависит от освещения  
43 – люблю ходить на концерты  
44 – рукопожатие многое может рассказать о человеке  
45 – с удовольствием посещаю музеи и выставки  
46 – серьёзная дискуссия – это увлекательное занятие  
47 – прикосновение может рассказать гораздо больше слов  
48 – в шуме не могу сосредоточиться

Обработка результатов теста:

**Аудиал**

2, 6, 7, 13, 15, 17, 20, 24, 26, 33, 34, 36, 37, 43, 46, 48

**Визуал**

1, 5, 8, 10, 12, 14, 19, 21, 23, 27, 31, 32, 39, 40, 42, 45

**Кинестетик**

3, 4, 9, 11, 16, 18, 22, 25, 28, 29, 30, 35, 38, 41, 44, 47

Расставьте выписанные Вами цифры в те разделы, где они присутствуют в приведённой выше таблице ответов.

Подсчитайте, в каком разделе у Вас получилось больше всего цифр (утверждений, с которыми Вы согласны) и увидите свой доминирующий тип восприятия. Если количество

цифр примерно равно в каждом из разделов, то у Вас нет какой-то одной доминирующей сенсорной системы и Ваш тип – дигитал (или дискретный).

**АУДИАЛЫ** конструируют мир на слух.

Как говорила одна героиня комедии Островского: "Как же я узнаю, о чем я думаю, если не скажу это вслух?" Это люди, которые склонны к многочасовым разговорам. Причем не собеседника ради, а дабы себя, любимого, послушать. Им нравится, как звучат голоса, для них важны мелодия и ритм. А вот смысл сказанного или спетого – не очень.

Аудиалы в отличие от остальных типов всегда ищут способа поговорить. Они могут развернуть дискуссию на совершенно пустяковую тему или во время делового звонка начать комментировать ситуации, которые к вам никакого отношения не имеют. При этом они будут использовать не только «аудиальные» слова, но и лексику кинестетиков и визуалов. Часто, чтобы запомнить только что услышанное, они повторяют это несколько раз. Голоса у них, как правило, выразительные, мелодичные. Аудиалы предпочитают сидеть прямо, но слегка наклоняясь вперед. Еще одну характерную позу называют «телефонной» – голова немного набок, ближе к плечу. Часто подпирают ее рукой или кулаком. Зрительный контакт во время общения им не важен.

Все, что вы хотите донести до аудиала, нужно рассказывать с выражением, а важные моменты выделять интонацией. Когда же мысли излагает он, то лучше не перебивать, иначе он начнет сначала или вообще откажется говорить. Если аудиал произносит «слушаю», скорее всего он на вашей «длине волны». А вы настройте его на прием своих мыслей словами «поговорить», «обсудить», «спросить», «объяснить».

**ВИЗУАЛЫ** – это люди, которые думают в основном зрительными образами. Они любят красиво одеваться, всегда обращают внимание на внешний вид и цвет предмета. У них, как правило, хорошо развита зрительная память. Они замечательные рассказчики. Но, не видя собеседника (по телефону), большую часть информации пропускают мимо ушей. Визуал стремится не только к красоте, но и к порядку. Ему «мешает жить» неправильно завязанный на коллеге галстук или пылинка на рукаве. Типичный пример – Эркюль Пуаро, великий сыщик, выдуманный Агатой Кристи.

Во время разговора им необходимо видеть собеседника, поэтому они стараются держать его на «официальном» расстоянии и смотрят прямо, часто в глаза, не плавая взглядом в пространстве. Визуалы боятся чужих прикосновений. Излагают свои мысли чаще торопливо и громко, на высоких интонациях. Они очень любят критиковать и произносить фразы вроде: «Я уже вижу, что вы хотите сказать». Цвет кожи у визуалов, как правило, бледный, а губы тонкие и узкие. При ходьбе и сидении они держатся прямо. Этот тип людей легко узнать по словам: «красиво», «кажется», «очевидно», «я вижу» в значении «я понимаю», «ясно», «посмотри». Кстати, если человек часто потирает глаза, то он скорее всего визуал.

Чтобы донести информацию до визуала, старайтесь во время разговора не опускать глаза. И очень важно соблюдать дистанцию, так как, если она нарушена, визуал будет

отодвигаться от вас, пока не сбежит в прямом смысле этого слова. Что-либо важное не стоит объяснять на пальцах, нужно просто показать. Причем полезны будут не только красочные картинки, но и обыкновенные схемы и графики. Так что, если вы собрались предложить визуалу интересную идею, изложите свои мысли на листе. Лучше всего употреблять при этом слова «смотрите», «вы увидите результат», «с этой точки зрения». Так вы переводите свои мысли на его язык. Если же нужно визуалу отказать, лучше всего употребить формулировки вроде: «Мне не кажется (или не видится) это правильным».

**КИНЕСТЕТИКИ** предпочитают воспринимать жизнь через ощущения. Им нужно все потрогать, покрутить, попробовать на зуб. Они действуют, не особенно размышляя, интуитивно, поддаваясь эмоциям. По натуре в большинстве консерваторы. Например, могут постоянно одеваться в один и тот же протертый до дырок свитер, потому что привыкли к нему.

Кинестетик, разговаривая, часто не смотрит на собеседника, хотя и подходит как можно ближе. Так что, если коллега, обсуждая с вами текущие бухгалтерские дела, порывисто хватает вас за пуговицы, локоть или плечо, не спешите думать о нем плохо. Кинестетикам трудно удержаться на месте. Беседуя или размышляя, они ходят по помещению, а во время сидения все время «возятся». Причем сидят, наклоняясь вперед и ссутулившись. Во главу угла они ставят удобство, а не красоту, так что на рабочем месте кинестетика прочно селится бардак.

Несмотря на порывистость и обычно крупное телосложение, такие люди достаточно пластичны. Яркая привычка кинестетика – потирать руки или гладить себя по какой-нибудь части тела, например, по коленке. Голос у него негромкий и проникновенный. Он старается сказать что-то значимое, а не бросать слова на ветер. «Чувствую», «свяжусь с вами», «коснуться проблемы», «смысла не улавливаю», «твердое основание» – выражения из его активного словаря.

Новую информацию люди этого типа усваивают хотя и основательно, но не сразу, часто переспрашивают, так что приходится объяснять несколько раз. Кинестетики – это люди действия, и, чтобы донести до них новую идею, лучше поступить так. Представить нынешнюю ситуацию как проблему, употребляя при этом слова «неудобно», «неловко», «разве вы не чувствуете (не ощущаете)?». А затем предложить готовый выход из ситуации, упирая на то, что всем будет «спокойно» и «комфортно». Хорошо усваивать информацию кинестетикам помогает одновременная запись. Они воспринимают ее через ощущения руки. Так что предложите ему самому вычертить схему или заполнить форму, посчитать столбиком, понажимать на клавиши.

Есть еще один способ восприятия мира. Человека, который им пользуется, называют **ДИГИТАЛОМ**, или дискретом. Для дигитала главные все пять органов чувств и у него совершенно особое, рационалистическое мышление. Такие люди ориентируются на пользу. Они работают и живут без лишних эмоций и очень боятся общения, так как внутренне очень чувствительны и ранимы. Хорошо обращаются со словами, не допуская двусмысленных

толкований. А также любят составлять высокопарные и «заумные» фразы. Все они помимо того большие интеллектуалы. Но их очень мало, а женщины- дигиталы почти не встречаются.

Их любимые слова – «понимаю», «вы знаете», «рассуждая логически», «приходим к выводу». С дигиталом нужно говорить исключительно по делу, вооружившись кучей бумаг: законами, инструкциями и, главное, справками с энным количеством печатей и штампов. Чем больше цифр, тем лучше. Особенно важно следить за точностью формулировок. И обязательно выдерживать расстояние, не заходить на «чужую» территорию.