Диагностика доминирующей модальности

*(С. Ефремцева)*

**Цель:**определение ведущего типа восприятия: аудиального, визуального или кинестетического.

**Инструкция**. Прочитайте предлагаемые утверждения. Если вы согласны с утверждением, поставьте рядом с его номером знак «+» («да»), если не согласны – знак «–» («нет»).

* 1. Люблю наблюдать за облаками и звёздами.
	2. Часто напеваю себе потихоньку.
	3. Не признаю моду, которая неудобна.
	4. Люблю ходить в сауну.
	5. В автомашине цвет для меня имеет значение.
	6. Узнаю по шагам, кто вошёл в помещение.
	7. Меня развлекает подражание диалектам.
	8. Внешнему виду придаю серьезное значение.
	9. Мне нравится принимать массаж.
	10. Когда есть время, люблю наблюдать за людьми.
	11. Плохо себя чувствую, когда не наслаждаюсь движением.
	12. Видя одежду в витрине, знаю, что мне будет хорошо в ней.
	13. Когда услышу старую мелодию, ко мне возвращается прошлое.
	14. Люблю читать во время еды.
	15. Люблю поговорить по телефону.
	16. У меня есть склонность к полноте.
	17. Предпочитаю слушать рассказ, который кто-то читает, чем читать самому.
	18. После плохого дня мой организм в напряжении.
	19. Охотно и много фотографирую.
	20. Долго помню, что мне сказали приятели или знакомые.
	21. Легко могу отдать деньги за цветы, потому что они украшают жизнь.
	22. Вечером люблю принять горячую ванну.
	23. Стараюсь записывать свои личные дела.
	24. Часто разговариваю с собой.
	25. После длительной езды на машине долго прихожу в себя.
	26. Тембр голоса многое мне говорит о человеке.
	27. Придаю значение манере одеваться, свойственной другим.
	28. Люблю потягиваться, расправлять конечности, разминаться.
	29. Слишком твёрдая или слишком мягкая постель для меня мука.
	30. Мне нелегко найти удобную обувь.
	31. Люблю смотреть теле- и видеофильмы.
	32. Даже спустя годы могу узнать лица, которые когда-либо видел.
	33. Люблю ходить под дождем, когда капли стучат по зонтику.
	34. Люблю слушать, когда говорят.
	35. Люблю заниматься подвижным спортом или выполнять какие-либо двигательные упражнения, иногда и потанцевать.
	36. Когда близко тикает будильник, не могу уснуть.
	37. У меня неплохая стереоаппаратура.
	38. Когда слушаю музыку, отбиваю такт ногой.
	39. На отдыхе не люблю осматривать памятники архитектуры.
	40. Не выношу беспорядок.
	41. Не люблю синтетических тканей.
	42. Считаю, что атмосфера в помещении зависит от освещения.
	43. Часто хожу на концерты.
	44. Пожатие руки много говорит мне о данной личности.
	45. Охотно посещаю галереи и выставки.
	46. Серьезная дискуссия – это интересно.
	47. Через прикосновение можно сказать значительно больше, чем словами.
	48. В шуме не могу сосредоточиться.

**Обработка результатов**. Подсчитайте количество положительных ответов по каждой шкале (количество совпадений по шкале равняется количеству баллов по ней):

***Аудиальный канал восприятия***: 2, 6, 7, 13, 15, 17, 20, 24, 26, 33, 34, 36, 37, 43, 46, 48.

***Визуальный канал восприятия***: 1, 5, 8, 10, 12, 14, 19, 21, 23, 27, 31, 32, 39, 40, 42, 45.

***Кинестетический канал восприятия***: 3, 4, 9, 11, 16, 18, 22, 25, 28, 29, 30, 35, 38, 41, 44, 47.

Шкала, по которой испытуемый набрал наибольшее количество баллов, определяет ведущую сенсорную систему (ведущий тип восприятия). Определите ***уровни ведущего типа восприятия***: ***13-16 баллов*** – высокий; ***8-12 баллов*** – средний; ***0-7 баллов*** – низкий.

Знать свою собственную доминирующую модальность, равно как и модальность своих близких, очень важно, потому что между людьми разных модальностей очень часто возникают серьезные коммуникативные проблемы. При этом существует реальная возможность организовать общение так, чтобы разные модальности шли на пользу общему делу, а не становились источников бесконечных конфликтов.

Для ***аудиалов*** огромное значение имеет всё, что акустично: звуки, слова, музыка, шумовые эффекты. Даже когда они читают про себя, у них шевелятся губы, что вовсе не означает их малограмотность, просто аудиалам так удобнее. Они очень часто говорят вслух сами с собой, да и с другими делают это с явным удовольствием. В общении они предпочитают находиться поближе к собеседнику, чтобы лучше слышать его, но при этом не любят смотреть в лицо, и особенно в глаза. К словам вообще и к похвале в особенности аудиалы весьма чувствительны. Естественно, лучше всех остальных они распознают оттенки интонаций и тембр голоса собеседника, а в речи используют много слуховых метафор: «перестань скрипеть»; «я услышал твою проблему», «не выношу таких громких мелодий». К внешности, обстановке в доме, виду и вкусу еды они достаточно равнодушны, но зато красивый голос может тронуть их до самого сердца. А бубнящий звук включенного телевизора за стеной может довести до белого каления. Аудиалы часто становятся музыкантами, певцами, из них получаются прекрасные лекторы и психологи.

***Визуалы*** моментально схватывают то, что можно увидеть: цвета, формы, линии, гармонию и беспорядок. Действительно, при обработке информации они сразу превращают слуховые и прочие сигналы в зрительные образы, которые, собственно, и запоминают. Считается, что зрительная память у таких людей развита намного лучше, чем у всех остальных, что неудивительно – ведь именно ею они пользуются чаше всего. Определить при общении, что вы имеете дело с визуалом, очень легко, так как в речи он часто использует весьма характерные зрительные метафоры, например: «я хорошо вижу эту проблему»; «я смотрю на этот вопрос шире»; «это, конечно, проясняет всё дело» – и так далее. В комнате визуал постарается занять такое место, с которого ему будет всех и все хорошо видно: особенно для него важно, чтобы в поле его зрения оказалась дверь. Также они любят садиться у окна, особенно если из него открывается красивый вид. Для них огромное значение имеет внешний вид, причём и свой, и чужой. Они тщательно продумывают интерьер своего жилища, а вид пищи иногда значит для них больше, чем её вкус. Этот тип личности не может говорить, если собеседник от него отвернулся, ему обязательно «участие в беседе». Визуалы любят привлекать к себе внимание, и именно про них можно сказать – «встречает по одежке». Визуалы не любят, когда до них дотрагиваются, когда нарушают их личное пространство и влезают в зону комфорта. Подавляющее число художников, дизайнеров относятся к визуалам.

***Кинестетики*** – это люди, все жизненные события переводящие на язык телесных ощущений, вкуса, осязания и обоняния. Чувства и впечатления людей этого типа касаются, главным образом, того, что относится к прикосновению, интуиции, догадке. Они слушают свои внутренние ощущения, подчиняются им и часто поступают безошибочно. Для кинестетиков крайне важны прикосновения, так что дистанция при общении у них минимальная – им все хочется потрогать, в том числе и собеседника. Если собеседник при разговоре крутит вашу пуговицу и то и дело

**Тест «Ведущее полушарие мозга»**

Как известно, мозг человека имеет два полушария и каждое из них отвечает за разные функции. Правое полушарие – «творческое» — отвечает за образность, целостность восприятия и эмоциональность. Левое полушарие – «логическое» — обеспечивает аналитические и лингвистические стороны умственных операций.

Предлагаемый психологический тест поможет вам определить свое ведущее полушарие мозга. Тест основан на врожденных реакциях человека, которые мало изменяются в течение жизни.

 Ваша задача: выполнить 4 простых упражнения и зафиксировать результаты на бумаге. Правый тип реакции вы записываете буквой П, а левый тип – буквой Л. Всего получится сочетание из 4 букв.

Приступим к тесту:

**1 задание.** Переплетите пальцы, согнув руки перед собой. Определите, какой из двух больших пальцев оказался сверху? Если сверху левый – пишите букву Л и наоборот.

**2 задание**. Обе руки сложите «пистолетиком», вытяните вперед и прицельтесь. Зафиксируйте точку прицела. Оба глаза при этом открыты! Закройте поочередно, то правый, то левый глаз. Если точка сместилась при закрытом правом глазе – ставьте букву П, если при закрытом левом – букву Л.

**3 задание.** Скрестите руки на груди – «поза Наполеона». Посмотрите, какая рука оказалась сверху. Поставьте букву П или Л.

**4 задание.** Поаплодируйте. При хлопках, определите, какая ладонь была сверху, более активной. Поставьте соответствующую букву.

В результате пройденного психологического теста у вас получилось определенное сочетание букв, соответствующее какому-либо типу межполушарной асимметрии и, соответственно, определенному типу поведения.

Найдите описание своего типа ниже:

ПППП – Человек ориентируется на определенные стереотипы поведения, общепринятые нормы. Он скорее всего консервативен, стабилен, с устойчивым поведением.

ПППЛ – Человек – консерватор, но со слабым темпераментом, нерешительный.

ППЛП – Решительный, активный, темпераментный человек, обладающий артистизмом и некоторым кокетством. В общении с ним необходимы юмор и решительность, т.к. он не воспринимает слабые типы.

ППЛЛ – Редко встречающийся тип характера: самостоятелен, артистичен, мягог, с чувством юмора и некоторым кокетством в поведении. Обладает противоречивостью: нерешительность – твердость; контактность – медленность привыкания.

ПЛПП – Тип характера – деловой, сочетающий в себе аналитический склад и мягкость. Характерен для «»деловых женщин». Им характерна: избегание конфликтов «в лоб», расчет, осторожность, холодность, терпимость, «вязкость в отношениях» (медленное привыкание и замедленность в развитии отношений).

ПЛПЛ – Очень редко встречающийся и самый слабый тип характера женщин. Беззащитность, слабость, подверженность влиянию.

ПЛЛП – Чаще встречается у женщин: любит новые впечатления, непостоянна, не любит конфликты, эмоционально медлительна и томна. В общенни проста и смела, легко меняет тип поведения.

ПЛЛЛ – Непостоянный и независимый тип характера. Аналитик. Встречается нечасто.

ЛППП – Хорошо адаптирующийся тип к самым разным обстоятельствам. Эмоционален (у мужчин скорее — флегматичен), но недостаточно настойчив (проявляется в важных вопросах жизни – брак, образование ит.п.), подвержен влиянию других. Легко сходится с другими типами характеров.

ЛППЛ – Тип «маленькой королевы» (короля). Мягкость, уступчивость осторожному влиянию, наивность, требует тщательного к себе отношения.

ЛПЛП – Сильный тип характера. Его трудно убедить в чем либо. Настойчивость иногда бывает излишней – человек «зацикливается» на второстепенных целях. Индивидуальность ярко выражена, энергичность, способность преодолевать трудности. Не всегда принимает во внимание чужую точку зрения, некоторый консерватизм. Не любит инфантильности в других.

ЛПЛЛ – Человек, обладающий сильным, но ненавязчивым характером. Убеждению поддается с трудом. Внутренне может быть агрессивным, но внешне прикрыт мягкостью и эмоциональностью. Быстро вступает во взаимодействие, но медленно приходит к взаимопониманию.

ЛЛПП – Для человека данного типа характерна дружелюбность и простота. Но присутствует некоторая разбросанность интересов.

ЛЛПЛ – Этот редкий тип встречается лишь у 1% женщин, для мужчин практически не характерен. Основные черты: мягкость, доверчивость, простодушие.

ЛЛЛП – Основная черта: решительность в сочетании с эмоциональностью. Энергичность, но некоторая разбросанность приводит к принятию непродуманных, эмоционально окрашенных решений. Поэтому общаясь с таким типом людей неплохо включать дополнительные «тормозные механизмы».

ЛЛЛЛ – Тип, не приемлющий консерватизма, способен по новому смотреть на вещи. Высокая эмоциональность. Не чужд эгоизма, индивидуализма и упрямства, иногда проявляет замкнутость.

прикасается к вашему плечу, не удивляйтесь и не злитесь – просто он кинестетик. Людей этого типа можно узнать и по весьма характерной манере говорить, например, «когда я вижу этого человека, у меня мурашки бегут по коже», «атмосфера в квартире невыносимая», «её слова глубоко меня тронули», «подарок был для меня чем-то похожим на тёплый дождь». Вообще же любимое слово кинестетика – чувствую, его они употребляют к месту и не к месту. Кинестетики обожают всё, что даёт им сильные телесные ощущения – спорт, танцы и т.п. Что же касается профессиональных предпочтений, то кинестетиков много среди циркачей, танцоров, массажистов.

**Определение репрезентативной системы (ведущий канал восприятия, переработки и хранения информации)**

Тест Б.А. Левиса, Ф. Пукелика

*Инструкция.* Оцени каждое утверждение пяти блоков теста баллом от 1 до 3.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № блока | Вопросы | Балл |
| 1 | Когда ты принимаешь важные решения, то основываешься на:а) своих эмоциях и чувствах;б) решениях подобных проблем другими;в) собственном варианте решения, который кажется наилучшим. |  |
| 2 | Когда ты обсуждаешь что-либо с другими людьми, что на тебя больше всего действует?а) интонация речи, голос собеседника;б) те картины, перспективы, которые описывает собеседник;в) искренние чувства собеседника. |  |
| 3 | С какими людьми тебе легче общаться? В них тебе нравится:а) манера одеваться;б)эмоциональность и чувства, которые ты разделяешь;в) интонация, темп речи, тональность голоса. |  |
| 4 | Что легче тебе сделать?а) найти идеальную громкость звучания плеера;б) выбрать наиболее удобную мебель;в) подобрать для одежды, интерьера богатые цветовые комбинации. |  |
| 5 | Что больше всего влияет на твое настроение, самочувствие?а) я очень чувствителен к окружающим меня звукам, шумам, интонациям голосов людей;б) я очень чувствителен к тому, насколько удобна моя одежда, приятно ли мне в ней находиться, двигаться и т.д.;в) на меня производит сильное впечатление освещение и общий вид обстановки, помещения. |  |

*Обработка результатов.*

Аудиальная модальность: 1Б, 2А, 3В, 4А, 5В.

Визуальная модальность: 1В, 2Б, 3А, 4В, 5В

Кинестетическая модальность: 1А, 2В, 3Б, 4Б, 5Б.