

## ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 159.937

### Репрезентативная система, каналы восприятия и синестезия в рамках вопроса о восприятии человека

Денишова Д. А.

Астраханский государственный университет

*Проблема восприятия человеком информации из окружающей его действительности – одна из самых актуальных в области общей психологии. Предметом данного теоретического исследования выступает репрезентативная система в нейролингвистическом программировании. Несмотря на то, что в мире существует немало работ, изучающих восприятие именно в этом аспекте, было обнаружено, что данные в них подаются в неполном объеме. Исходя из этого, задачами настоящего исследования выступили подбор достоверной информации из научных источников, ее систематизация и объединение с уже имеющимися у нас знаниями с целью создания качественного и доступного для понимания материала. В работе рассматриваются типы репрезентативной системы, их личные особенности и эффективные способы общения с каждым из них. Также, подробно разбираются понятия «каналы восприятия» и «синестезия». Данное исследование дает теоретические основания для проведения экспериментальных исследований в плоскости типов репрезентативной системы и феномена синестезии, а также может быть использовано с целью изучения психологии восприятия человека как для личного саморазвития, так и для применения полученных знаний в сфере управленческой деятельности.*

**Ключевые слова:** *восприятие, каналы восприятия, НЛП, репрезентативная система, аудиалы, визуалы, кинестетики, дигиталы, дискреты, синестезия, синестетики.*

Каждый день человек сталкивается с новой информацией, требующей осознания. Восприятие выступает в роли своеобразного связующего звена между новой информацией и ее осмыслением. Процесс восприятия информации – это высокоорганизованная работа, во время которой задействуются все психические процессы: воображение, память, мышление и внимание.

Необходимо отметить, что у каждого человека использование одних органов чувств преобладает над другими. Исходя из того, какой орган чувств является доминирующим и обеспечивающим лучшее усвоение поступающей информации, выделяют несколько каналов восприятия.

- *Визуальный канал.* Направлен на принятие новой информации при помощи концентрации на зрительных образах. В случаях, когда у человека данный канал восприятия выступает в качестве ведущего, наилучшее уяснение информации происходит, как правило, через чтение. То есть, человеку необходимо просто прочитать материал для того, чтобы он «закрепился» в голове. Не требуется даже его прослушивать или пересказывать.

- *Аудиальный канал.* В данном случае усваивание информации происходит с помощью сосредоточения на слуховых образах. Это значит, что оптимальным способом получения информации для запоминания выступает ее про-

слушивание. К примеру, ученик с доминирующим аудиальным каналом восприятия внимательно слушает на уроке учителя, и, если он сразу же усвоил полученные знания, то дома он уже может ничего не учить. Если же ему что-то непонятно, как правило, он будет задавать вопросы учителю на месте для разъяснений. А ученику с преобладающим визуальным каналом нужно увидеть эту новую информация, например, прочитать в учебнике.

- *Кинестетический канал.* Человек овладевает информацией, полагаясь на свои физические ощущения, на органы осязания. Запах, вкус, тактильные ощущения и собственная реакция на них имеют первостепенное значение для человека с превалирующим кинестетическим каналом. Такие люди очень тонко и подлинно распознают чувства и эмоции.

- *Дигитический канал.* Здесь приобретение информации происходит путем концентрации на абстрактно-логических образах. Человек с преобладающим дигитическим каналом восприятия пытается во всем найти смысл, оптимизировать, разложить «по полочкам» всю информацию. Он основывается на собственных выводах об информации, полученной по трем упомянутым выше каналам. Про таких людей говорят, что они не сочувствуют другим людям, они понимают.

Согласно обозначенным каналам восприятия в нейролингвистическом программировании (НЛП) присутствует такое понятие как «репрезентативная система», означающее преимущественный способ получения, хранения и кодирования человеком информации из внешнего мира [2, с. 88]. То есть, в какой-то степени репрезентативная система и каналы восприятия являются тождественными понятиями, а точнее одно «вытекает» из другого. Тип репрезентативной системы конкретного человека определяется исходя из того, какие органы доминируют в использовании человеком для восприятия. Выделяют несколько типов людей в зависимости от их репрезентативной системы, следовательно, и от их каналов восприятия. Это:

- визуалы;
- аудиалы;
- кинестетики;
- дигиталы (дискрететы).

Давайте подробнее рассмотрим каждый из типов.

*Визуалы* – это люди, которые в большинстве случаев основываются на информации, приобретенной ими из визуального источника, а именно на той, которая была увидена своими глазами. Поэтому для визуалов крайне важно, чтобы информация находилась в поле их зрения. Для такого человека представленная возможность изучить материал посредством его прочтения является наилучшим способ усвоения информации. Только в том случае, когда визуал видит то, что ему необходимо запомнить, он способен по-настоящему воспринимать. Зрение и слух у них работают в тандеме, если они не видят то, о чем идет речь, то, следовательно, будто они и не слышат. Люди с доминирующей визуальной системой часто являются хорошими рассказчиками, как правило,

они энергичны, подвижны, мобильны, быстро разговаривают, очень нетерпеливы в разговоре и активно жестикулируют, особенно, когда увлечены (так они указывают на мысленные воображаемые образы). Когда визуал что-либо объясняет, он старается продемонстрировать некий образ, возникающий перед его глазами, это что-то сродни описанию картины, причем красочно и детально. Исходя из этого, люди-визуалы не любят, когда их перебивают, так как тогда теряется ход их мыслей-картинок. Свои чувства они вспоминают тоже в виде картинок, не любят работать по телефону, им нравятся графики, схемы и короткие выступления. Риторические вопросы чаще формулируют в форме: «Можете представить себе, что я пытаюсь сказать?», «Кто-нибудь видит смысл в этом?».

Для успешного налаживания контакта с визуалом при общении с ним необходимо:

- давать именно визуальную оценку чему-либо (красивый, темный, цветной и т.д.);
- слушать не перебивая;
- задавать вопросы, стимулирующие визуальную модальность;
- всю новую информацию стараться не просто объяснить на словах, а продемонстрировать наглядно (в картинках, фотографиях, графиках, схемах, таблицах, картах и т.п.).

Следующий тип репрезентативной системы – это *аудиалы*. Для аудиалов первостепенное значение имеет слух, поэтому им эффективнее один раз услышать информацию, чем несколько раз ознакомиться с ней посредством чтения. Людям с преобладающим аудиальным каналом восприятия всегда намного проще усвоить информацию на лекциях, чем принимать участие в семинаре. Аудиалы любят говорить и не упустят возможности вступить в беседу, причем стараются занимать в ней доминирующее положение. Они имеют внятную и размеренную речь с последовательно и логично изложенными мыслями. Как правило, аудиалам легко дается изучение новых языков, они являются прекрасными рассказчиками (как «вживую», так и по телефону, в интернете), которых приятно слушать. Качество выполняемой ими работы зависит от того, насколько доступно и полно была разъяснена задача, а шум может вызывать у аудиалов сильный дискомфорт и мешать их деятельности. Также, хотелось бы отметить, что очень часто можно заметить, как они непроизвольно двигают, «шевелят» губами в процессе прослушивания чего-либо или во время мыслительных процессов, это неудивительно, ведь такое своеобразное проговаривание информации помогает аудиалам в ее освоении.

Если вы хотите быть «на одной волне» с аудиалом, в этом случае:

- говорите с ним, богато интонируя голос;
- больше рассказывайте, чем показывайте;
- дайте ему возможность выговориться;
- излагайте свои мысли четко и точно, чтобы стимулировать его на необходимую вам деятельность и получить желаемый результат.

*Кинестетики.* Инструмент восприятия этих людей – собственное тело. Для них крайне важно все потрогать, попробовать на вкус, почувствовать запах и испытать какие-то чувства в ответ на эти действия. Именно таким образом кинестетики и познают окружающую реальность. Как правило, они очень эмоциональны, и, зачастую, представители этого типа репрезентативной системы обладают неординарным мышлением и творческими способностями. Поэтому многие из них являются музыкантами, скульпторами, художниками, то есть это те профессии, в которых человеку достаточно лишь прикоснуться к предмету, и он прочувствует целую гамму эмоций, вдохновляющих на создание чего-то совершенно нового. Кинестетики являются обладателями интуитивного мышления, в основном, полагаются на интуицию, а не на логику. Логичность имеет для них малое значение, это, в свою очередь, и позволяет им принимать неординарные решения. Во время беседы кинестетики проявляют себя как очень внимательные и терпеливые слушатели, пытающиеся определить в разговоре его глубокое эмоциональное значение (мотивация, намерения, цели разговора и т.д.). Можно даже сказать, что в какой-то степени они являются эмпатами, чутко ощущающими ваше эмоциональное состояние. Люди-кинестетики ценят тонкий юмор и красивые метафоры, а также, в большинстве случаев, они являются обладателями низкого и приятного голоса с неторопливой речью. Стоит отметить, что выделяют два типа кинестетиков: внешние и внутренние. Внешние кинестетики ориентируются на ощущения от внешних раздражителей (температура воды, шероховатость поверхностей, мягкость пледа), они имеют склонность все держать в руках и ко всему прикасаться, в том числе и к людям во время общения. Внутренние же кинестетики больше ориентированы на внутренние ощущения, чувства и эмоции.

Для эффективного построения и поддержания отношений с кинестетиком в беседе с ним следует:

- не стесняться и открыто говорить о чувствах и эмоциях;
- дать ему ощутить вашу заинтересованность в обсуждаемом вопросе;
- периодически задавать вопросы о его делах, самочувствии, желаниях и отношении к тому или иному вопросу, делу.

*Дигиталы* или *дискретны* – это люди, чья главная цель – познать истину. Любая новая информация для них выступает предметом абстрактно – аналитического мышления, плодом серьезной внутренней работы, связанной с логическим выстраиванием сложных конструкций. Цель того или иного выполняемого им действия и его возможные последствия обретают для дигитала крайнюю степень важности. Дискрету свойственно заранее прогнозировать ситуацию, планировать события и глубоко анализировать происходящее. По своей сути представители этого типа репрезентативной системы являются настоящими философами и мыслителями, которые в реальной жизни, зачастую, занимаются научной деятельностью. Им нравятся длинные и «умные» слова, пусть и не совсем им понятные. Дигиталы – это люди-компьютеры. Они выглядят холодными, порой даже черствыми, прячущими все свои переживания глубоко внутри.

Но необходимо понимать, что, как правило, такое поведение дискретов выступает их защитной оболочкой. Многие ученые даже полагают, что дигиталами не рождаются, а становятся вследствие каких-то психологических травм [6, с. 471]. Считается также, что дигиталы – это, чаще всего, бывшие кинестетики.

Дискрета иногда бывает сложно распознать, так как в общении он склонен подражать своему собеседнику, перенимать манеру поведения. Единственное его отличие - это стремление к логике во всем: в разговоре, в поведении, в принимаемых решениях. Особую важность имеют для них слова, произнесенные или написанные, их смысл, значение. Дигиталов очень мало, буквально 1/10000, поэтому шанс встретить их невелик.

Определить человека, относящегося к той или иной группе, вполне возможно по словам в его речи, соответствующим его репрезентативной системе.

- Визуалы чаще всего используют: «Давайте посмотрим на проблему с другой стороны», «Я вижу, что у вас есть какие-то сомнения», «Выглядит убедительно».

- Аудиал скажет вам: «Что-то я не слышал об этом раньше», «Звучит убедительно».

- Кинестетик: «Чувствую подвох!», «Не ощущаю себя в своей тарелке».

- Дигитал будет выдержан и скажет: «Считаю, что нужно подписывать контракт», «Думаю, это выгодно».

Также можно попытаться определить тип репрезентативной системы человека, исходя из его внешнего вида и поведения (табл. 1).

Конечно, данные приведенные в этой таблице не являются непреложной истиной, однако, они имеют место быть [1, с. 173].

Стоит отметить тот факт, что в природе, как правило, также как не существует «чистых» представителей различных типов темперамента (холерик, сангвиник, флегматик, меланхолик), так и не существует «чистых» визуалов, кинестетиков, аудиалов или дигиталов, либо они встречаются крайне редко. У человека можно выделить один ведущий канал восприятия, от которого будут исходить его привычки, предпочтения, вкусы, поведение, но это не означает, что другие каналы у него совершенно не функционируют. Поэтому, если вы хотите понравиться какому-то «новому» человеку, произвести на него хорошее впечатление или настроить на принятие необходимого вам решения, вы должны постараться воздействовать на все каналы восприятия, чтобы наверняка быть воспринятым и получить желаемый результат.

В рамках проблемы человеческого восприятия отдельно хотелось бы выделить такое понятие как *синестезия*. Синестезия – это особый, своеобразный крайне редко встречающийся способ восприятия. Он проявляется в том, что некоторые явления, понятия, звуки, символы бессознательно наделяются человеком дополнительными свойствами: запахом, цветом, вкусом, положением в пространстве и т.д. При этом органы чувств, обычно отвечающие за восприятие этих качеств, в синестетическом восприятии не принимают абсолютно ника-

го участия, то есть эти свойства в действительности ирреальны, и их ощущает только конкретный синестетик.

**Таблица 1. Внешний вид и поведенческие признаки различных типов репрезентативной системы.**

	<b>Визуал</b>	<b>Аудиал</b>	<b>Кинестетик</b>	<b>Дигитал (дискрет)</b>
<b>Дыхание</b>	Высокое, грудное	В полном объеме	Низкое, брюшное	Ограниченное
<b>Предикаты</b>	Кажется, представь, яркий, перспективный, фокус, красочный, блестящий, взгляд	Тон громкий, находит отзвук, звучит как..., благозвучный, звонкий, глухой	Чувствую, спокойный, схватывание, прикосновение, прочный, теплый	Говоря на языке цифр; разумный, логичный, знаю
<b>Тональность, скорость и сила голоса</b>	Высокий, чистый, быстрый, громкий, неровный	Мелодичный, ритмичный, меняющийся	Низкий, глубокий, медленный, мягкий, с паузами, на выдохе	Монотонный, прерывистый, густой
<b>Напряжение мышц</b>	Плечевой пояс напряжен	Равное мышечное напряжение	Человек более расслаблен, либо локальное мышечное напряжение	Не наблюдается устойчивая форма напряжения
<b>Уровень жестов</b>	Выше пояса	На уровне пояса	Ниже пояса	Чаше не жестикулирует
<b>Направление взгляда по отношению к окружающим</b>	Над окружающими	Глаза опущены или двигаются по горизонтали	Под окружающими	Смотрит вдаль
<b>Правила «смотрения»</b>	«Посмотреть, чтобы услышать»	«Чтобы услышать, не смотреть»	Скорее прикоснется, чем посмотрит	Никакого зрительного контакта
<b>Вегетативные проявления</b>	Лицо бледное	Цвет лица промежуточный, ровный, розовый	Лицо румяное, яркое, красное	-
<b>Форма губ</b>	Тонкие, узкие	Различная	Пухлые, мягкие	Узкие, стянутые
<b>Поза</b>	Прямая, расправленная, голова и плечи приподняты	«Телефонная» поза, голова наклонена на бок	Согнутая, расслабленная, голова и плечи опущены	Скрещенные на груди руки, прямая осанка, поднятая голова
<b>«Типы» тела и движения</b>	Как тощий, так и тучный, движения скованы, судорожны	Тело неустойчивое, движения то зажатые, то свободны	Пухлый, округленный, мягкий, движения свободные, плавные	Мягкое, полное, движения негибкие

Синестезию впервые начал изучать немецкий ученый И.П. Мюллер, чьи первые работы по этой теме были опубликованы еще в 1826 году. В течение длительного времени бытовало мнение о том, что синестезия – это следствие травмы, нарушения нормальной работы головного мозга и психики человека. Однако различные исследования помогли опровергнуть эту гипотезу. Но, несмотря на многолетнюю работу в изучении этой области, ученым до сих пор не удалось выяснить, как именно работает этот феномен [3, с. 53].

Рассмотрим некоторые из известных науке формы или виды синестезии.

- Графемно-цветовая. Возникновение цветов, изображений у синестетика при мысли или при виде буквы, цифры, слова. Даже если это уже будет иметь окраску, синестетик будет видеть свой цвет, причем один и тот же цвет постоянно. Но, стоит отметить, что у каждого синестетика свое видение. Например, один синестетик всегда видит букву «А» красной, а другой – зеленой; цифра 7 может быть желтой, а слово «мороз» - розовым и т.п.

- Лексико-гастическая. Ощущение определенных вкусов при мысли, виде слова, цифры, буквы, музыкального произведения. Как правило, этот вид синестезии присутствует вместе с графемно-цветовой. Так, например, цифра 89 имеет оранжево-коричневую окраску для синестетика. А в лексико-гастической форме представляется ему в виде апельсина и шоколада.

- Кинестетико-слуховая. Способность слышать звуки в сознании, наблюдая за вспышками, движениями. Например, человек может слышать речь в фильмах, видео при выключенном в действительности звуке.

- Эмпатия. Синестетик ощущает то, что чувствуют другие люди. Это могут быть как физические ощущения, так и чувства, эмоции. Например, он увидел, как человек порезал палец, в этом случае, он испытает такую боль, будто порезался сам.

- Хроместезия. Это форма синестезии, при которой синестетик видит цветные образы от прослушивания музыки или звуков. Образы могут передвигаться, а цвета изменяться в зависимости от темпа, темперамента музыки и используемых нот.

Нами было описано несколько видов синестезии. Хотелось бы заметить, что у некоторых людей может проявляться только один вид синестезии, а у других – несколько одновременно [4, с. 500].

Также, считается, что синестезия присуща, в основном, творческим личностям, но это не совсем верно. Потому что род деятельности синестетиков не ограничивается лишь искусством, они могут быть признаны гениями в различных сферах человеческой деятельности [5, с. 5].

Итак, сделаем вывод. Нами было описано четыре типа человеческого восприятия информации или репрезентативной системы, исходя из его ведущего канала восприятия. Это визуалы, аудиалы, кинестетики и дигиталы (дискретны). Отдельно была выделена еще не до конца изученная группа синестетиков. Возможно, это не предел, и скоро будут выявлены совершенно новые виды. Но, как бы то ни было, стоит понимать, что среди них не бывает лучших и худших.

Потому что только вместе они создают прекрасную целостную и гармоничную картину окружающего нас мира. Необходимо изучать и развивать все свои каналы восприятия, ведь это поможет вам лучше познать себя и позволит достичь новых вершин.

### ЛИТЕРАТУРА

1. Гагин Т.В. Пластилин мира, или Курс «НЛП-практик» как он есть. 2 изд. М.: Психотерапия, 2009. 272 с.
2. Глевская А.С. Особенности репрезентативной системы на примере студентов города Омска // В сборнике: Молодёжь Сибири - науке России международная научно-практическая конференция. Красноярск: Сибирский институт бизнеса, управления и психологии, 2017. С. 87-89.
3. Заиченко А.А., Картавенко М.В. Синестезия - феноменология, виды, классификации // Информатика, вычислительная техника и инженерное образование. 2011. №3 (5). С. 48-60.
4. Попова Д.Я., Юнусова Л.Т. Синестезия как способ восприятия // В сборнике: WORLD SCIENCE: PROBLEMS AND INNOVATIONS сборник статей победителей V международной научно-практической конференции. Пенза: «Наука и Просвещение» (ИП Гуляев Г.Ю.), 2016. С. 500-502.
5. Прокофьева Л.П. Синестезия в современной научной парадигме // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Филология. Журналистика. 2010. Т. 10. № 1. С. 3-10.
6. Рогожникова Т.М., Навалихина А.И. Доминантные модальности восприятия и их динамика // Вестник Башкирского университета. 2011. Т. 16. № 2. С. 469-473.

### REPRESENTATIONAL SYSTEM, CHANNELS OF PERCEPTION AND SYNESTHESIA WITHIN THE FRAMEWORK OF THE QUESTION OF HUMAN PERCEPTION

**Denishova D.A.**

*Astrakhan State University*

*The problem of human perception of information from the reality surrounding him is one of the most important in the field of General psychology. The subject of this theoretical research is the representational system in neurolinguistic programming. Despite the fact that there are a lot of works studying perceptions in this aspect, it was discovered that the data they are served in full. On this basis, the objectives of the present research was the selection of reliable information from scientific sources, its systematization and unification of existing knowledge with the aim of creating high-quality and easy to understand material. The paper discusses the types of representational system, their personal characteristics and effective ways of communicating with each of them. Also, we analyze the concept of "channels of perception" and "synesthesia". This study provides a theoretical basis for experimental studies in-plane types of the representative system and the phenomenon of synesthesia, and can also be used to study the psychology of human perception as for personal self-development, and to apply the acquired knowledge in the field of management.*

**Key words:** *perception, channels of perception, NLP, representational system, auditories, visuals, kinesthetics, digital personalities, discretets, synesthesia, sinesthetics.*



*Денишова Дамиля Абайевна*, студентка, 4 курс, Астраханский государственный университет, 414056, г. Астрахань, ул. Татищева, 20А. E-mail: denishova30@mail.ru

*Denishova Damilya Abayevna*, student, 4 course, Astrakhan State University, 414056, Astrakhan, Tatishcheva str, 20A. E-mail: denishova30@mail.ru

---

*Ссылка для цитирования:*

Денишова Д.А. Репрезентативная система, каналы восприятия и синестезия в рамках вопроса о восприятии человека // Гуманитарный научный вестник. 2017. №5. С. 8-16. URL: <http://naukavestnik.ru/doc/gv-2017-№5-Denishova.pdf>