

**Аудиалы,
визуалы,
кинестетики**

Составляющие риторики

Современная риторика использует:

- лингвистику текста,
- герменевтику (науки о восприятии),
- семиотику (науки о способах означивания и характерах знаков),
- психологию,
- физиологию,
- а также дидактику.

Невербальная риторика

Можно говорить о невербальной (несловесной) риторике.

Это - воздействие с помощью

- мимики,
- жеста,
- ГОЛОСОВЫХ МОДУЛЯЦИЙ,
- цвета.

Действие риторики

Риторика приучает человека прежде всего к речевому мышлению в психологически воздействующих и эстетически организованных формах.

Огель О.В.

Оратор и Аудитория

Главным понятием риторики является оратор (от латинского ORARE - говорить) - человек, произносящий публичную речь.

Люди, к которым обращены его слова - аудитория (от латинского AUDIRE - слышать).

Оратор и аудитория взаимодействуют друг с другом в процессе устного публичного выступления, где ораторская речь возможна только при наличии обоих элементов: говорящего и слушающих.

Распределение информации по каналам восприятия

Исследования показали, что когда мы общаемся,

- **7 %** нашего передаваемого сообщения содержится в словах.
- **38 %** содержится в тоне голоса,
- **55 %** содержится в языке тела, то есть в нейробиологическом канале.

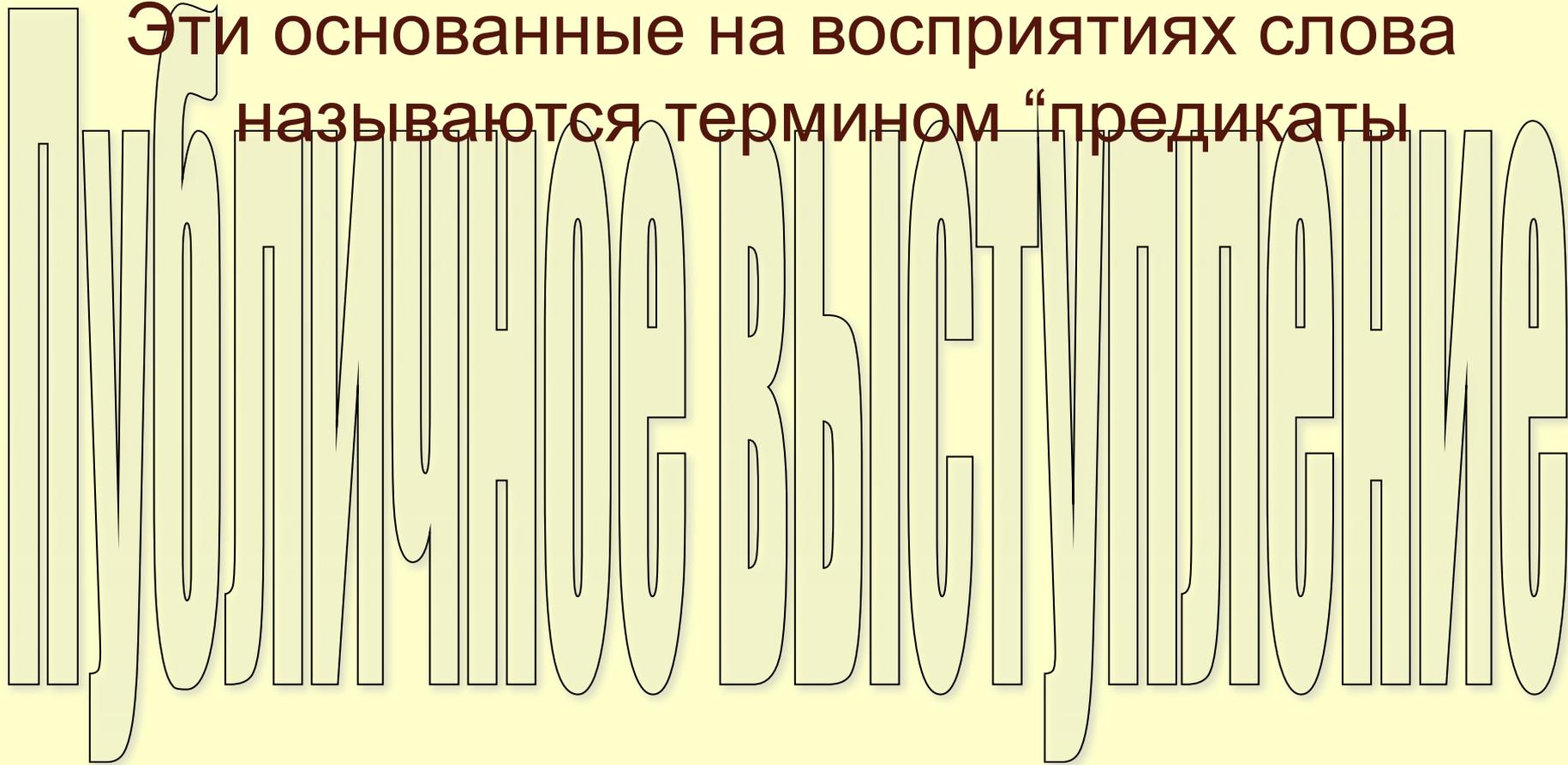
Молден Давид «НЛП в бизнесе»

Сравнение аудиалов, визуалов и кинестетиков

- Аудиальным людям “нравится, как звучит” идея,
- Визуальный человек “видит возможности”,
- Кинестетик может испытывать “теплые чувства” к этой идее.

Предикаты

Эти основанные на восприятии слова
называются термином “предикаты”



Визуальные предикаты

- "Будущее слишком схематично."
- "Это одна из точек зрения."
- "Сейчас я обрисую вам ситуацию."
- "Это блестящая идея."
- "Здесь я заметил один аспект."
- "Это совсем неясно."
- "Мы можем встретиться с глазу на глаз."
- "Давайте сосредоточимся на этих вопросах."
- "Это пессимистический взгляд."
- "Это приятное зрелище."
- "Я вижу, что вы имеете в виду."
- "Я раскрою вам свой план."
- "Это выглядит многообещающим."
- "Разрешите мне прояснить это."
- "Без тени сомнения."
- "Эта возможность была тщательно рассмотрена."

Аудиальные предикаты

- "Я вас внимательно слушаю."
- "Он заявил об этом в полный голос."
- "Он прислушался к моим советам."
- "Ее слова звучали для меня как музыка."
- "Звучит великолепно."
- "Он переменял тон."
- "Расскажите мне об этом."
- "Я хотел бы высказаться."
- "Это вызвало отклик."

- "Я передам то, что вы сказали."
- "Он остался глух к моей просьбе."
- "Это громко сказано."
- "Не подымайте шума."
- "В этом у нас гармония."
- "Мы настроились на это."
- "Мы говорим на одном языке."
- "Крикличная реклама."
- "Слово за слово."
- "Так сказать."

Кинестетические предикаты

- “Мы движемся наощупь.”
 - “Закрутить суматоху.”
 - “Начать на пустом месте.”
 - “Я испытываю давление.”
 - “Прикусил язык.”
 - “Сгладить проблемы.”
 - “Это основано на прочных доказательствах.”
 - “Мы будем поддерживать связь.”
 - “Он топчется на месте.”
 - “Держись.”
 - “Я понял, к чему ты клонишь.”
 - “Я это интуитивно чувствую.”
- “Он толстокожий.”
 - “Ухватить суть.”
 - “Давайте основываться на этом.”
 - “Мы затронули этот вопрос.”
 - “Вы уловили мысль?”
 - “Углубитесь дальше, и вы это обнаружите.”
 - “Это был горячий спор.”
 - “Нам нужно перейти к этому.”
 - “Чувствуете, что происходит.”
 - “Держи себя в руках.”
 - “Добьемся успеха вместе.”

Распределение предпочтений по системам представления информации

- **35 % людей - визуальная система**
- **20 % людей - аудиальная система.**
- **45 % людей - кинестетическая система**

Визуальная система

- Когда люди мыслят визуально, они жестикулируют по направлению вверх своей головой и руками. Посмотрите на фотографии или портреты любого известного энтузиаста-мечтателя, и вы обнаружите, что в большинстве из них он указывает жестами вверх. Например, когда я вспоминаю образ Мартина Лютера Kinga, я вижу его с поднятыми вверх руками, этот жест как бы помогает ему воссоздать свою “мечту”.
- Визуальными жестами могут быть подчеркнутые движения руками, головой и телом, или что-то более сдержанное—например, пальцы, направленные вверх. В визуальном мышлении есть к тому же определенные особенности голоса. Когда человек говорит в зрительном режиме, он часто говорит быстро, чтобы успевать за всеми картинками, которые создаются в уме, и высота голоса больше, чем в аудиальном и кинестетическом видах мышления.

Аудиальная система

- Голова обычно в хорошо уравновешенном положении, или иногда наклонена в сторону, как будто что-то слушает. Жестами могут быть прикосновение к ушам, или вообще любые ритмические движения частями тела или всем телом. Ритмическое покачивание ногой — характеристика аудиального мышления. Голос обычно очень богатый с широким диапазоном тона и звучностью.

Кинестетическая система

- Когда люди мыслят кинестетически, они дышат глубже, и областью немного ближе к животу, чем при визуальном и аудиальном дыхании. Жесты у них часто служат неотъемлемой частью речи, хотя в основном ограничены нижней частью пространства тела. Голова часто наклонена вперед, и тон голоса более глубокий. Речь медленнее, чем при аудиальном и визуальном мышлении, с частыми паузами для проверки того, что сам человек чувствует по отношению к сказанному и к тому, что он хочет сказать.

Внутренний диалог

Разговор с самим собой—это еще один способ мышления. Люди, у которых больше всего развит этот тип мышления, часто кажутся отстраненными от разговора, потому что им нужен внутренний разговор с собой для принятия решений.

На такой процесс принятия решений требуется очень много времени по сравнению с визуальной системой, в которой решения принимаются со скоростью мелькания сравнительных картинок в уме..

Внутренний диалог

С внутренним диалогом связана так называемая “телефонная позиция” тела. Одна рука касается щеки, указательный палец направлен к уху, средний палец под носом, а большой палец под подбородком. Люди, которые мыслят в основном внутренним диалогом, обычно читают, повторяя написанное слово в своем диалоге. Это очень медленный и неэффективный способ чтения по сравнению с визуальной стратегией, которая переводит слова в картинки гораздо быстрее, чем вообще возможно при внутреннем диалоге. Но можно добавить дополнительные аспекты в произведение, которое читаешь, используя разные внутренние голоса для разных действующих лиц.

Тест на предпочитаемые модальности

Тест заимствован из книги

**Молден Дэвид. Менеджмент и
могущество НЛП**

Необычность теста

- Все ответы – одинаковы по смыслу
- Различаются формой подачи
- Нужно выбрать наиболее близкую Вам форму.
- Если несколько форм Вам близки – так и запишите, потом усредним

Правила тестирования

- Вам будут даны вопросы.
- На каждый из вопросов - три ответа.
- Выберите ответ, который вам кажется естественнее всего.
- Делайте это быстро, затрачивая не больше нескольких секунд на каждый вопрос.
- Записывайте номер вопроса и буквенный код Вашего ответа

Пояснение

- Семинары – это
- Мозговой штурм – это

Мозговой штурм – это

1. Когда вы впервые узнаете о новом проекте, вы предпочитаете сначала:

(а) Увидеть общую картину?

(б) Обговорить проект с самим собой или с другими?

(в) Почувствовать, что из этого может получиться?

2. Когда вы встречаетесь с проблемами, вы предпочитаете:

- (а) Попробовать разные идеи?
- (б) Представить себе разные точки зрения?
- (в) Проговорить варианты?

3. Когда вы отмечаете успехи, вы предпочитаете:

(а) Всем рассказать новости?

(б) Описать всем блестящие успехи?

(в) Тепло поблагодарить каждого?

4. При переговорах вы предпочитаете:

(а) Обсудить варианты?

(б) Представить себе возможности?

(в) Занимать гибкую позицию?

5. На семинарах вы предпочитаете:

- (а) Улавливать суть сообщения?
- (б) Выслушивать каждое слово?
- (в) Представлять себе смысл сказанного?

6. На собраниях вы предпочитаете:

- (а) Замечать точки зрения других людей?
- (б) Настраиваться на то, как звучат высказывания?
- (в) Вникать в то, какие приводятся доводы?

7. При “мозговом штурме” вы предпочитаете:

- (а) Рассматривать ситуацию в перспективе?
- (б) Подбрасывать новые идеи?
- (в) Высказывать предложения?

8. Идя на работу, вы предпочитаете:

- (а) Предчувствовать, как пройдет день?
- (б) Сосредоточиться на предстоящем дне?
- (в) Проговорить расписание дня?

9. Когда вам нужна информация, вы предпочитаете:

- (а) Поговорить с экспертом в этой области?
- (б) Выяснить точку зрения специалиста?
- (в) Использовать опыт других людей?

10. Когда с вами спорят, вы предпочитаете:

- (а) Прислушаться к тому, как звучат слова другого?
- (б) Прозондировать другого человека?
- (в) Наглядно обрисовать точку зрения другого человека?

11. Когда вы проводите собеседование с новыми сотрудниками, вы предпочитаете

- (а) Рассмотреть все аспекты их потенциала?
- (б) Задать вопросы по их биографии?
- (в) Прочувствовать, какой у них есть опыт?

12. Готовясь внести предложение, вы предпочитаете:

(а) Набросать предварительный план?

(б) Поставить ударение на основных вопросах?

(в) Прояснить общую картину?

Расшифровка ответов

Номер вопроса	а	б	в
1			
2			
3			
4			
...			

Как интерпретировать результаты

Первая колонка - визуальная модальность,

Вторая – аудиальная

Третья - кинестетическая.

Результаты указывают на предпочитаемую систему представления информации.

Это очень краткий и простой тест, нет данных о его достоверности. Лучше узнавать информацию по субъективному опыту, а не по тесту.

Но этот тест поможет *сосредоточить ваше внимание* на том, чтобы *прислушиваться к нужным словам*, пока вы не станете *чувствовать сигналы* о системах представления информации.

Житейская мудрость в педагогике

Причина половины наших ошибок в жизни в том, что мы чувствуем тогда, когда нам нужно думать, и думаем тогда, когда нам нужно чувствовать.

Дж. Чартон Коллинз (1848-1908)