



# ОБЩЕНИЕ

процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями в совместной деятельности и включающий в себя:

1. обмен информацией,
2. восприятие и понимание другого человека,
3. выработку единой стратегии взаимодействия.

**педагогическая  
деятельность**

**профессиональное  
общение**

# ОБЩЕНИЕ

процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями в совместной деятельности и включающий в себя:

1. обмен информацией,
2. восприятие и понимание другого человека,
3. выработку единой стратегии взаимодействия.

# ***ОБМЕН ИНФОРМАЦИИ***

- **наличие обратной связи;**
- **наличие коммуникативных барьеров;**
- **существование вербального и невербального уровней передачи информации.**

# коммуникативные барьеры

фонетический

стилистический

смысловой

логического  
непонимания

социо-  
культурных  
различий

отношений

авторитетов

психологическая защита

# Критерии эффективности вербальной коммуникации

**простота**

**ясность**

**уместность**

**доверительность**

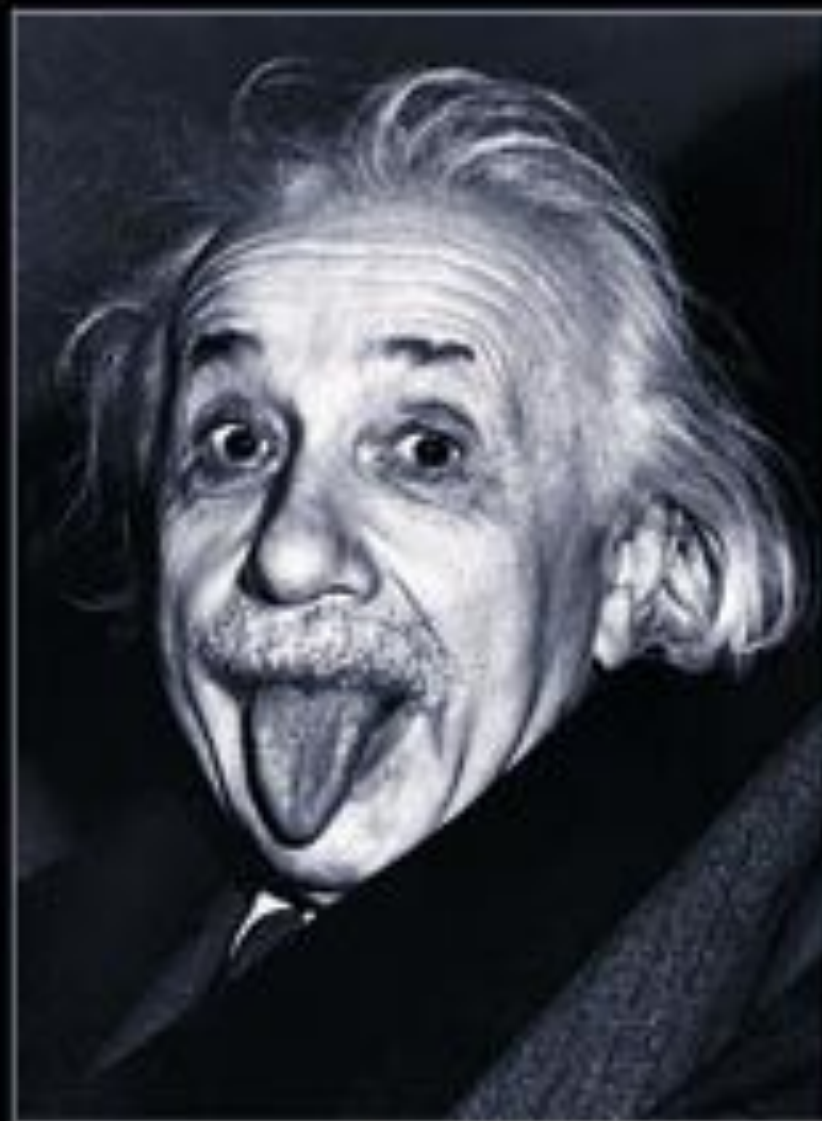
**учет  
индивидуальных  
особенностей**

# Проксемика: дистанции общения

1. *Интимная дистанция (0 – 45 см).*
2. *Личная дистанция (45 – 120 см).*
3. *Социальная дистанция (120 – 360 см).*
4. *Публичная дистанция (> 360 см).*



- **вкус на 2/3 зависит от обоняния;**
- **с возрастом чувствительность сосочков снижается, уменьшается их количество;**
- **больше всего влиянию подвержены сосочки, воспринимающие сладкое и соленое**
- **курение и зубные протезы могут влиять на вкусовые ощущения.**



**ALBERT EINSTEIN**

# На восприятие влияют:

- ☯ ограничения, связанные с органами чувств;
- ☯ предыдущий опыт;
- ☯ состояние сознания;
- ☯ менталитет.



*На что способен наш мозг!*

*Читайте текст до конца, не обращая внимание на то, что он как-то не так выглядит...*

**... Из исследования английских учёных  
следует, что сознательно в среднем в каком  
порядке стоят буквы в слове, самое  
важное, что правая и левая половина букв  
должны стоять на своих местах.**

**Отдельное может быть трудно и ты  
сможешь это прочитать.**

**Потому что мы читаем слово целиком, а не  
буква за буквой...**

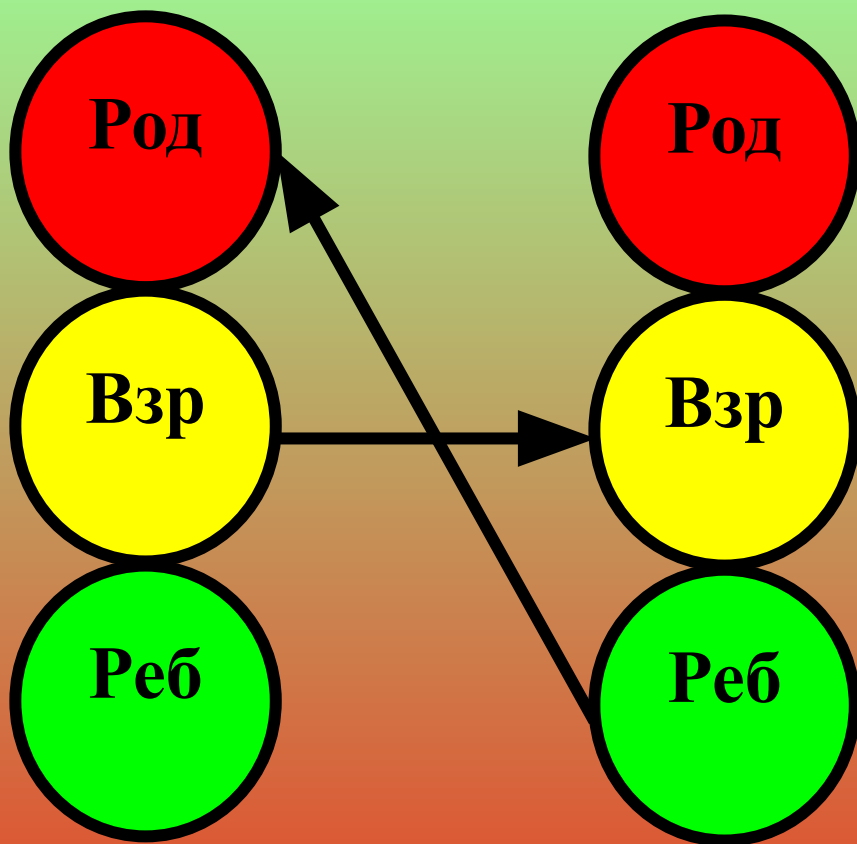
# Триада Карла Рождерса

- безусловное положительное отношение к клиенту;
- эмпатия;
- конгруэнтность.



# МОТИВЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

- мотив максимизации выигрыша другого (альтруизм);
- мотив минимизации выигрыша другого (агрессия);
- мотив минимизации различий в выигрышах (равенство);
- мотив максимизации собственного выигрыша (индивидуализм);
- мотив максимизации общего выигрыша (мотив кооперации).



**надо!**

**и хочу,  
и надо**

**хочу!**

**ПЕРЕСЕКАЮЩИЕСЯ  
ТРАНСАКЦИИ**

*Спасибо  
дорогим  
учителям от  
ваших  
учеников!*