

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

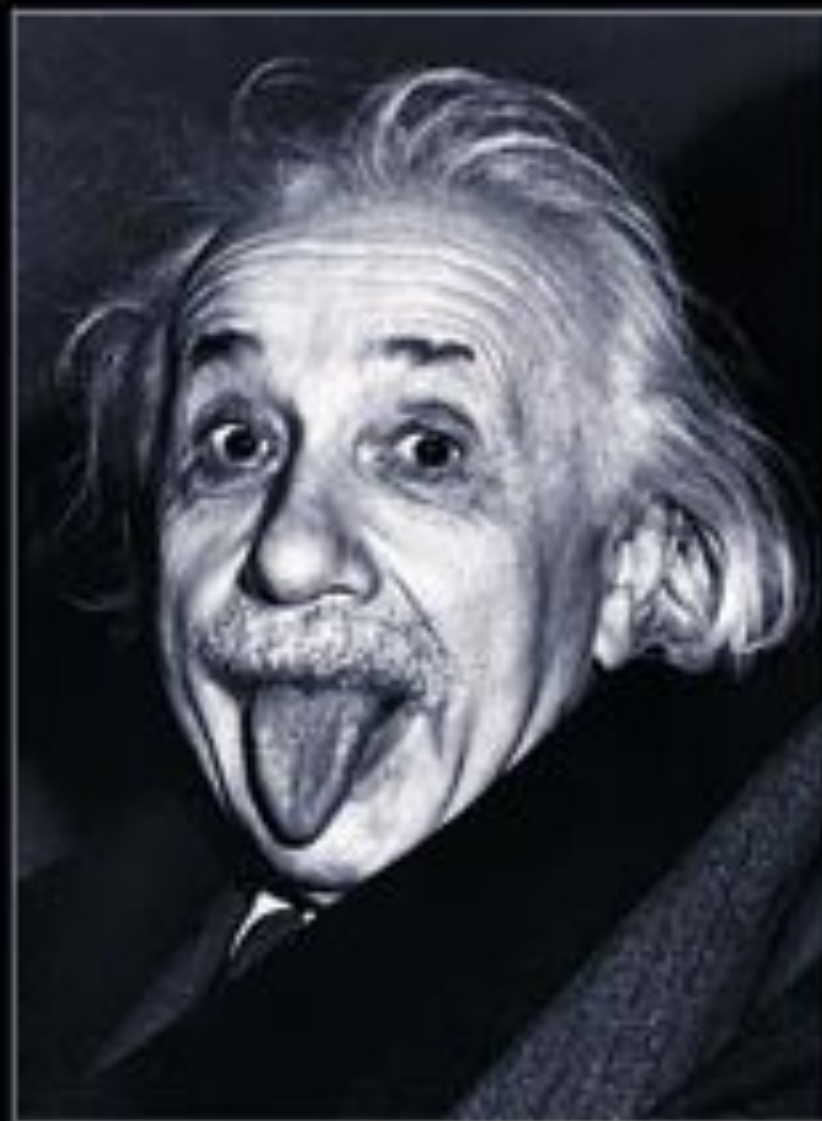
доверительность

**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 первая и последняя буквы
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...**

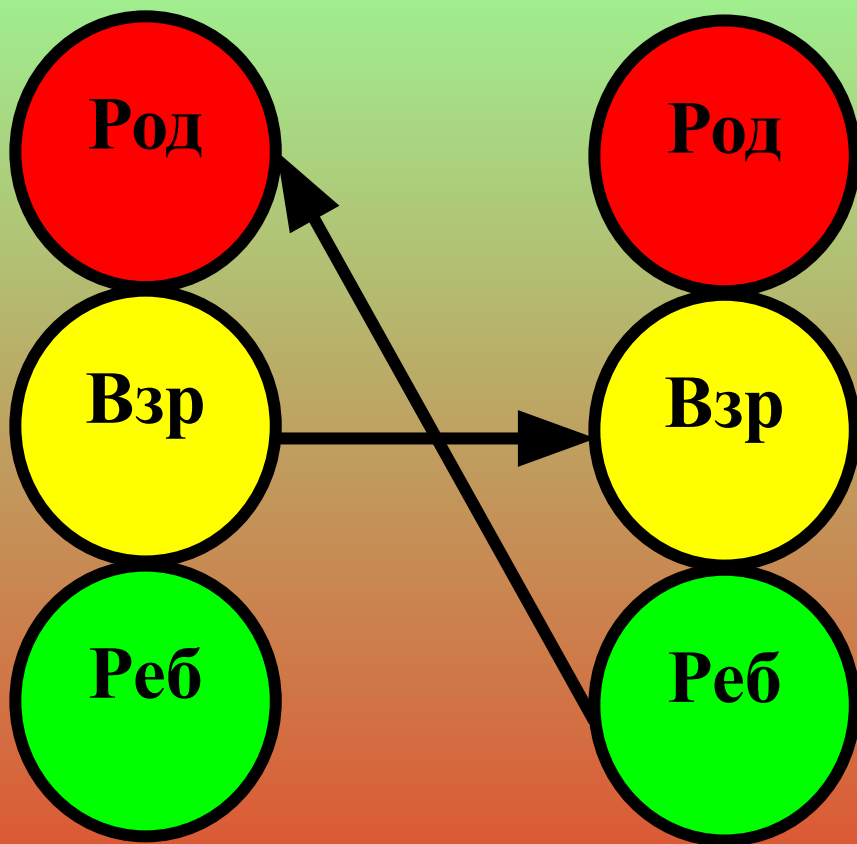
Триада Карла Ройджерса

- 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!*