



Ольфакторные и сенсорные знаки невербальной коммуникации. Индивидуальные и общие особенности восприятия.

Выполнили студентки 2 курса:
Утюж Валерия (2 группа)
Руман Валерия (1 группа)

Проверила:
Сребрянская Н.А.



Структура презентации

- Ольфакторные знаки невербальной коммуникации
- Сенсорные знаки невербальной коммуникации
- Индивидуальные и общие особенности восприятия
- 1) Типы восприятия и понимания людей
- 2) Каналы восприятия
- 3) Особенности восприятия
- Выводы

Ольфакторные знаки невербальной КОММУНИКАЦИИ

Ольфакторные средства общения – это невербальные средства, отвечающие за перцептивную сторону коммуникации, а именно: приятные и неприятные запахи окружающей среды, а также естественные и искусственные запахи человека.



А. Хирш : «на поведение и конкретные действия человека оказывают влияние определенные запахи»



К ольфакторным средства общения относятся

приятные и неприятные запахи
окружающей среды



естественные и искусственные
запахи человека



Запахи вокруг нас



Сенсорные знаки невербальной КОММУНИКАЦИИ

Сенсорные знаки - восприятие цветовой гаммы, общего вида, запаха





Индивидуальные и общие особенности восприятия



Типы восприятия и понимания людей

Аналитический тип

Эмоциональный тип

Перцептивно-
ассоциативный тип

Социально-
ассоциативный тип

Каналы восприятия

ДИАГНОСТИКА ВЕДУЩЕГО ТИПА ВОСПРИЯТИЯ



АУДИАЛ



ВИЗУАЛ



КИНЕСТЕТИК

Распознавание типа модальности собеседника по основным показателям

Показатель	Тип модальности		
	Визуал	Аудиал	Кинестетик
Предикаты	вижу, представьте, в перспективе, в фокусе, ясный, мне кажется	говорю, послушайте, логично, тихо, громко, звучит	легко, тяжело, чувствуйте, приятно, удобно, вкусно
Тональность голоса	высокая	средняя	низкая
Темп речи	торопливый, аритмичный	ровный, размеренный	замедленный, певучий
Жесты рук	на уровне лица	на уровне пояса, локти прижаты к бокам	могут отсутствовать или на уровне таза и бёдер
Направление движения глаз	вверх прямо, вверх влево, вверх вправо, прямо перед собой	направо, налево, вниз направо	вниз прямо, вниз влево

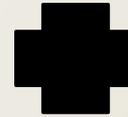
Особенности восприятия

- Связаны с особенностями зрения и слуха, природной или воспитанной наблюдательностью
- Подвержено влиянию стереотипов и предыдущего опыта
- На результат восприятия значительно влияет установка
- Влияние состояния человека в момент общения с партнером на его восприятие
- Необъективность восприятия из-за личных симпатий/антипатий
- Восприятие зависит также от усвоенных этических, эстетических и социокультурных норм и правил

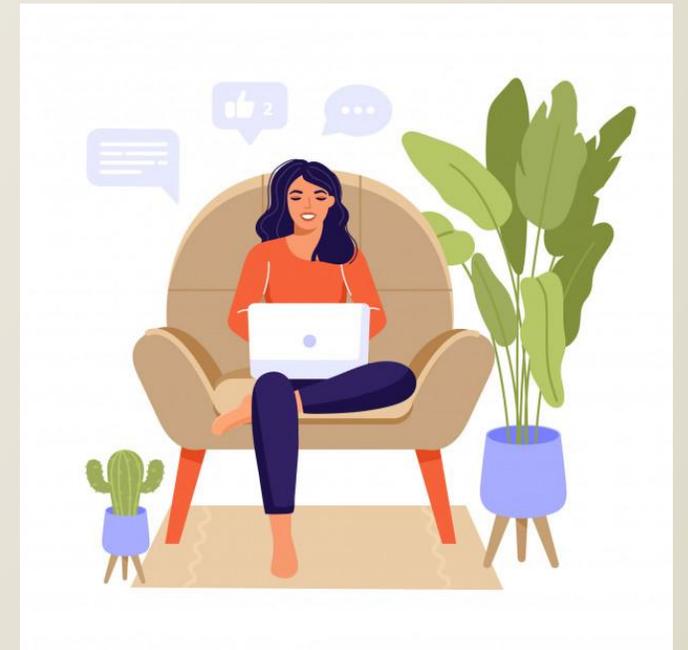
Закон восприятия: в любом объекте восприятия мы выделяем нечто главное, а все остальное служит фоном.

Первое впечатление о человеке

Внешний вид



Манера поведения



Выводы

- Ольфакторные и сенсорные знаки невербальной коммуникации оказывают влияние на поведение и действия человека, а также его восприятие.
- Важно учитывать характер, привычки, убеждения, интеллектуальный и культурный уровень собеседника, его образ жизни. Все это, составляя внутреннее содержание человека, проявляется внешне: в его манере одеваться, походке, позах, жестикуляции, выражении лица, звучании голоса, интонации.
- В ходе познания осуществляется эмоциональная оценка человека и попытка понять логику его поступков и уже на этой основе строить свое собственное поведение.
- Эффективное общение невозможно без правильного восприятия, оценки и взаимопонимания партнеров.



СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- https://spravochnick.ru/psihologiya/olfaktornye_sredstva_obscheniya/
- <https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=17510>
- <https://buklib.net/books/36811/>
- https://studme.org/296897/psihologiya/individualnye_professionalnye_vozrastnye_osobennosti_mezhlichnostnogo_vospriyatiya
- <https://www.booksite.ru/fulltext/0/001/005/222/9.htm>

Спасибо за внимание!

