

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО
ТРАНСПОРТА**

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«Иркутский государственный университет путей сообщения»

Забайкальский институт железнодорожного транспорта -

филиал Федерального государственного бюджетного образовательного
учреждения высшего образования

«Иркутский государственный университет путей сообщения»

Читинский техникум железнодорожного транспорта

(ЧТЖТ ЗаБИЖТ ИрГУПС)

Очное отделение

ЦМК «Автоматика и телемеханика на транспорте
(железнодорожном транспорте)»

Задание №1

Сенсорные каналы, их характеристика и использование в общении
ЛР.511405.27.02.03.018-2023

Выполнил

студент гр. АТМ-9-20-3,4

Соколов Д. П

«__» _____ 2023 г.

Проверил

Преподаватель Ёлгина Н.В.

«__» _____ 2023 г.

Содержание

Введение	3
Характеристика сенсорных каналов	4
Сенсорные каналы в общении	5
Заключение	7
Список использованной литературы	8



ASPOSE
Your File Format APIs

					ЛР.5114.05.27.02.03.018-2023												
Изм	Лист	№ докум		Подпись	Дата	Сенсорные каналы, их характеристика и использование в общении					Лист		Лист		Листов		
Разработал	Соколов Д. П.												2		8		
Проверил	Ёлгина Н.В.																
Н.контр																	
Зав.отдел	Колес М.В.																
						ЧТЖТ ЗабИЖТ ИргУПС АТМ-9-20-3,4											

Введение

Человеку свойственны минимум три типа мышления, определяющие его манеру общения с окружающими, влияющие на получение и передачу информации, на ее восприятие и понимание. Тип мышления связан с сенсорным каналом или репрезентативной системой.

Сенсорные каналы представляют собой систему посредством которой субъектом воспринимается, перерабатывается и утилизируется информация, поступающая из внешнего мира. Каждый человек, обладая всеми сенсорными каналами, предпочитает с максимальной нагрузкой использовать, как правило, лишь один, наиболее предпочитаемый канал, который называется основным

Состоит система из трех элементов: визуальной , аудиальной , кинестетической



ASPOSE
Your File Format APIs

Характеристика сенсорных каналов

Визуальный тип мышления собеседника (ок. 35% людей). Это мышление, направленное на *анализ восприятия*. Люди такого типа в процессе мышления формируют в своем сознании образы. Для них характерны такие выражения, как: «Вы можете мне это показать?», «Это блестящая идея»; «Я могу себе это представить»; «Это мне совершенно очевидно»; «По-моему, выглядит здорово»; «На мой взгляд»

В процессе общения с людьми визуального типа мышления необходимо, передавая информацию, рисовать словесные картины (в частности, пользуясь соответствующими метафорами), кроме того, продумывать, как во время передачи информации можно использовать наглядные пособия вроде графиков, диаграмм, ксерокопий, аудиовизуальных средств.

Аудиальный тип мышления собеседника (ок. 13-25% людей). Люди этого типа *воспринимают информацию преимущественно на слух*; для них имеет значение то, как говорит собеседник: высота, темп, тембр и интонации его голоса особенно важны в процессе общения. Для их речи характерны следующие фразы: «По-моему, это звучит здорово»; «Скажите, что это может дать»; «Объясните еще раз»; «Не понимаю, что вы мне говорите»; «Прошу вас говорить тише (громче)»; «Звучит не особенно приятно»; «Я вас внимательно слушаю»; «Прокомментируйте эту ситуацию»; «Я слышал по радио, читал в газете...» Представляя идеи таким людям, собеседнику следует разнообразить свои интонации, темп и ритм речи, чтобы сообщение звучало более интересно и привлекательно.

Кинестетический тип мышления собеседника (40-52% людей). Для людей этого типа характерен *тактильный способ восприятия информации*. Тактильные ощущения — это ощущения прикосновения. Ключевыми для этой группы людей являются, например, такие слова и фразы, как: «Мне это приятно»; «Не могу этого понять и тем более принять!»; «Я улавливаю, о чем идет речь»; «Я чувствую,

Created with an evaluation copy of Aspose.Words. To discover the full versions of our APIs please visit: <https://products.aspose.com/words/>

ПР.511405.27.02.03.018–2023					Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подп.	Дата	4

ощущаю...» Важными элементами деловой встречи с кинестетиками являются приветственное рукопожатие, доброжелательный взгляд.

Сенсорные каналы в общении

Вид мышления человека влияет на движение глаз.

Сидя напротив собеседника и наблюдая за ним, можно заметить, например, что его взгляд движется влево (от себя). Это показывает, что партнер «включил» левую половину мозга. Эта информация сообщает, что наш собеседник хорошо осведомлен об обсуждаемой проблеме и постарается привести веские факты и доказательства для своих доводов, будет останавливаться на деталях, постарается резюмировать сказанное.

Если собеседник смотрит (со стороны наблюдающего) направо, тогда «включена» правая половина мозга. Она управляет эмоциями, здесь сосредоточены все воспоминания и собираются конкретные впечатления.

Некоторые положения, которые занимают зрачки человека, позволяют диагностировать ведущий сенсорный канал:

1. Положение верхнее правое и верхнее левое, прямо вперед — визуальный (оптический) канал; означает, что человек припоминает и воспроизводит зрительный образ, а в последнем случае — создает, составляет образ;
2. Положение среднее правое (движение вбок), среднее левое и нижнее левое — аудиальный (акустический) канал; означает, что человек конструирует или припоминает слова и звуки, чтобы воспринять информацию;
3. Движение вниз вправо — кинестетический (двигательно-эмоциональный) канал; означает, что человек переживает чувства и эмоции, ведет внутренний диалог, припоминает ощущения от звуков, слов, запахов или вкуса.

Чтобы добиться взаимопонимания и обратиться к различным стилям мышления собеседника, нужно собственную речь привести в гармонию с ожиданиями других людей, обращаясь к их особенностям восприятия. Для этой

Created with an evaluation copy of Aspose.Words. To discover the full versions of our APIs please visit: <https://products.aspose.com/words/>

ПР.511405.27.02.03.018-2023					Лист
					5
Изм.	Лист	№ докум.	Подп.	Дата	

цели используют разные приемы, среди которых наиболее распространены подстройка и калибровка.

Подстройкой под собеседника называется использование в своем поведении ключевых поведенческих сигналов других людей. На вербальном уровне это означает отражение его предпочтительной репрезентативной системы путем использования соответствующих слов, типичных для собеседника. Например, если партнер говорит: «Я чувствую, что вам необходимо погрузиться в эту проблему глубже» (кинестетический канал), то вы можете ответить: «Да, я понимаю, у вас есть чувство, что мы должны поработать с этим вопросом» вместо того, чтобы сказать: «Давайте сфокусируемся на этом вопросе и рассмотрим его более пристально» (визуальный канал). В первом случае собеседник четко осознает сенсорный канал партнера и подстраивается к нему.

Под **калибровкой собеседника** понимается «чтение» окружающих, расшифровка смысла движения глаз, мимики, ритма дыхания и других форм невербальных сигналов. Используя все имеющиеся сигналы, можно оценить чувства другого человека и то, насколько эффективно происходит общение.

Для достижения эффективного результата в процессе обучающего взаимодействия целесообразно использовать:

- **для визуалов** — визуальные средства поддержки информации: эпидиаскопы, флипчарты, магнитно-маркерные доски, раздаточный материал, видеоматериалы, слайды, фильмы, мультимедиа, изображения, а также внешние особенности аудитории — планировку, меблировку, освещение да и самого выступающего: его внешность, манеры, одежду;

- **для аудиалов** важны такие аспекты общения, как слушание, барьеры для слушания, владение голосом, выбор слов, вопросы и ответы; также могут повлиять на ход обучения и общения дискуссии, эффективное вводное слово, использование аудиозаписей;

- **для кинестетиков** важнее всего принимать активное участие в занятиях с методами игрового имитационного моделирования: упражнения и кейсы, ролевые и деловые игры, интерактивные видео и программы.

Created with an evaluation copy of Aspose.Words. To discover the full versions of our APIs please visit: <https://products.aspose.com/words/>

ПР.511405.27.02.03.018–2023					Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подп.	Дата	6

Заключение

Для достижения цели общения очень важно владеть знаниями об особенностях репрезентативных систем восприятия информации и уметь ими пользоваться в процессе взаимодействия. Исследования в области нейролингвистики показали, что человеку свойственны по меньшей мере три типа мышления, связанные с репрезентативной системой, которые определяют его манеру общения с окружающими, так как влияют на получение и передачу информации, на ее восприятие и понимание.



					Лист
ПР.511405.27.02.03.018-2023					7
Изм.	Лист	№ докум.	Подп.	Дата	

This document was truncated here because it was created in the Evaluation Mode.



**Created with an evaluation copy of Aspose.Words. To discover the full versions of our APIs
please visit: <https://products.aspose.com/words/>**

					Лист
ПР.511405.27.02.03.018-2023					8
Изм.	Лист	№ докум.	Подп.	Дата	