

# ТЕМА: НЕВЕРБАЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ



Выполнил : Фамилия Имя

# НЕВЕРБАЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ:

- Это передача информации посредством невербальных средств общения

# ЭЛЕМЕНТЫ НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ:

- Движение
- Жестикуляция
- Дистанция
- Одежда
- Поведения
- Тембр голоса и интонации
- Взгляд

# ЖЕСТЫ

Жесты можно разделить на следующие группы

- Жесты-Иллюстраторы - дополняющие речевую информацию ( Указатели, Отмашки, Жесты которые помогают представить размер предмета)
- Жесты-Регуляторы - это жесты, выражающие отношение говорящего к чему либо( жесты Привлечения, Отталкивания)
- Жесты-Эмблемы - это своеобразные заменители слов или фраз в общении ( Поднятый большой палец вверх, Большой и указательный палец соединены в круг "ОК")

# ОСОБЕННОСТИ НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ:

- Около 70% информации челове зрительному каналу;



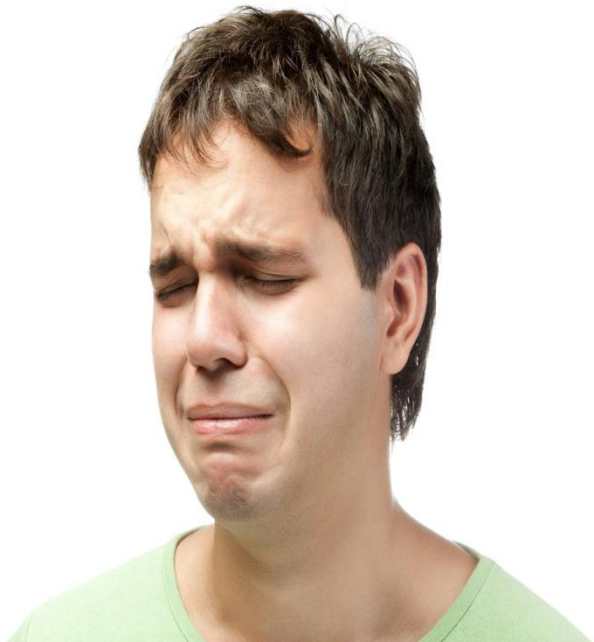
# МИМИКА ПОМОГАЕТ НАМ ЛУЧШЕ ПОНЯТЬ ОППОНЕНТА:

- поднятые брови, широко раскрытые глаза, опущенные вниз кончики губ, приоткрытый рот свидетельствуют об удивлении



- опущенные вниз брови, изогнутые на лбу морщины, прищуренные глаза, сжатые зубы выражают гнев.

- Печаль отражают сведенные брови, потухшие глаза, слегка опущенные уголки губ



- счастье - спокойные глаза, приподнятые внешние уголки губ

# РУКОПОЖАТИЕ:



- Лидеры всегда стремятся находить посылку уже давно известно, что фотографии, выглядит более могут ситуацию.





# РУКА НА СПИНЕ:

- Когда один человек кладет свою руку другому на спину, как бы направляя его, это является признаком доминирующей силы и власти.



# ЖЕСТЫ ОТКРЫТОСТИ:

- Жест “раскрытые руки” демонстрирует желание идти на встречу и устанавливать контакт
- Руки описывают траекторию от своего “Сердца” к “Сердцу” собеседника. Этот жест подчеркивает взаимность интересов.
- Соглашение между собеседниками достигается чаще, чем между теми



# КОПИРОВАНИЕ ПОВЕДЕНИЯ:

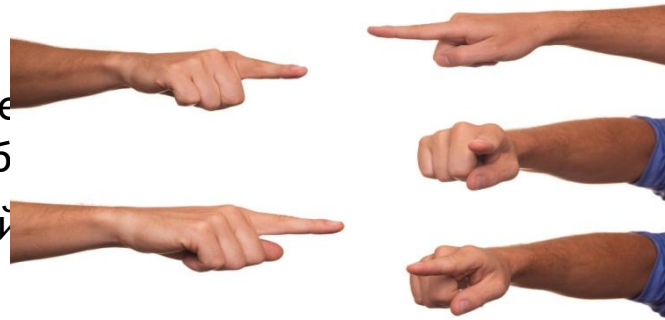
- Когда один из собеседников копирует язык тело другого, это автоматически создает ощущение синхронности в их действиях и устанавливает связь между ними. Осторожное копирование поведения другого человека является наилучшим взаимодействием. Если вы уже синхронизировались, можете затем разомкнуть руки, показав



# УКАЗАТЕЛЬ:

Негативный жест или  
Эмоциональное одобрение?

- Указание пальцем обычно является не рассматриваться как проявление груб
- Но когда человек показывает большой знаком крайнего доверия.



# ЖЕСТЫ И ПОЗЫ ЗАЩИТЫ:

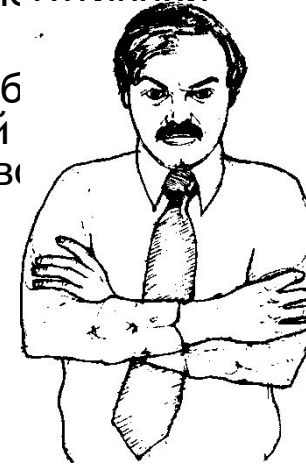
- Простое скрещивание рук является универсальным обозначением оборонительное или негативное отношение собеседника
- Иногда кисти рук впиваются в плечи или пальцы становятся белыми. Это обозначает реакцию собеседника на вашу позицию.
- Скрещенные на груди руки с вертикальными пальцами рук, этот жест передает двойное негативное отношение (скрещенные руки — превосходства, выраженное большими г



стом,  
ние

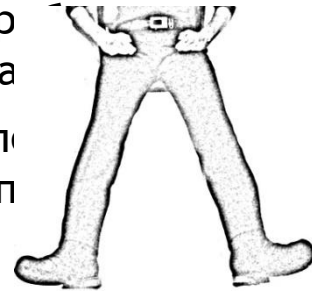
крепко, что  
ие негативной

ими б  
увый  
вств



# НЕКОТОРЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ПОЗ:

- стойка широко расставив ноги означает потребность в самоутверждении, потребность в высокой самооценке
- широкая, удобная, грузная посадка на всю поверхность кресла выражает желание человека наслаждаться процессом



ения



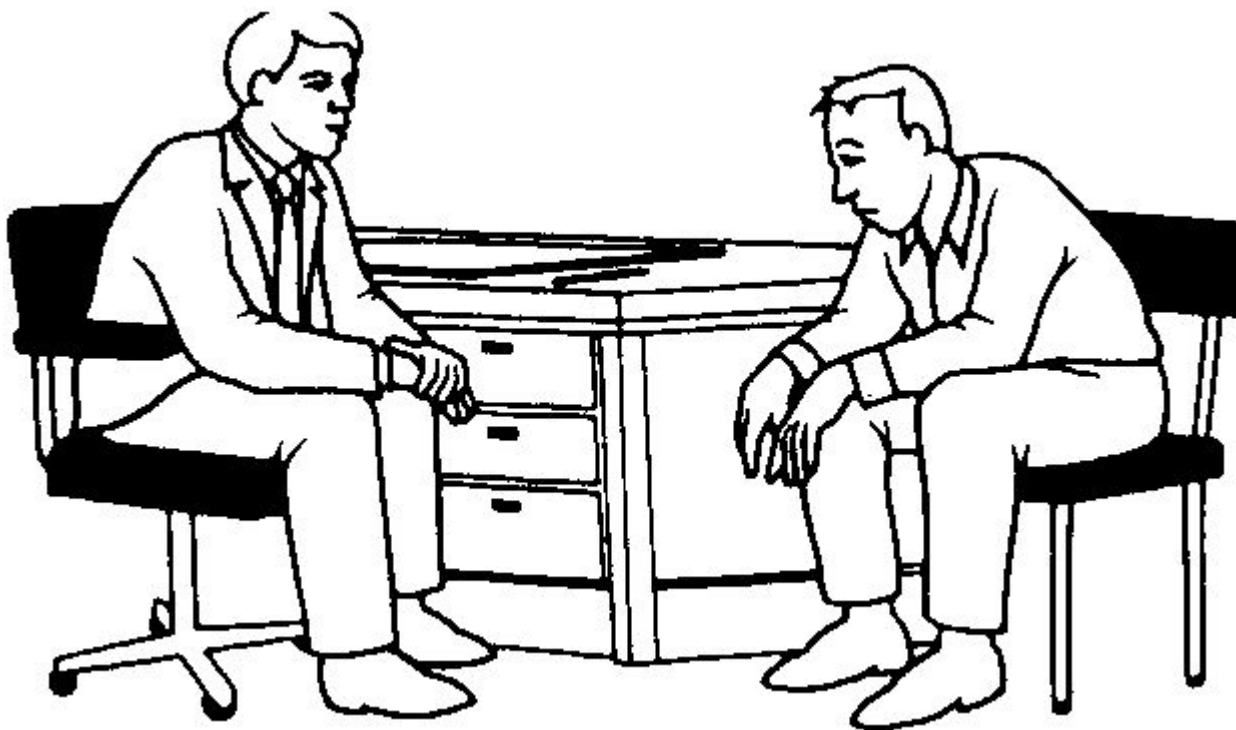
- посадка на краю стула с выпрямленной спиной обращенностью к партнеру говорит о высоко заинтересованности в собеседнике, концент
- ноги, скрещенные или прижатые друг к другу педантичной корректности или беспомощнос



· 0



- руки под столом во время деловых переговоров — знак неготовности к разговору либо выражение чувства неуверенности, нервозности.





# ЗАКЛЮЧЕНИЕ:

- Не делайте скоропалительных выводов по одному единственному телодвижению собеседника.
- Ждите, когда о состоянии его "скажут" и другие сигналы.
- Обращайте внимание прежде всего на так называемые "мелочи".
- Не подгоняйте наблюдение под уже сложившееся первое впечатление.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ