

Развиваем навыки невербального общения

Авторская методика по обучению способам вхождения в ресурсные состояния,
умению «видеть» собеседника и невербально транслировать собственную
уверенность.



**Стандартное
скрещивание
рук**



Стандартное скрещивание рук – это универсальный жест, свидетельствующий об оборонительном или негативном отношении ко всему на свете. Такая поза свойственна человеку, находящемуся среди незнакомых на общественном мероприятии, в очереди, в кафетерии, лифте или в любом другом месте, где он не чувствует себя в безопасности.



**Скрещивание
рук, усиленное
сжатием
кулаков**



Если помимо того, что ваш собеседник просто скрестил руки на груди, он к тому же еще и сжал кулаки, то это говорит о враждебной оборонительной позиции. Такая совокупность жестов в сочетании со стиснутыми зубами и покрасневшими щеками свидетельствует о том, что очень скоро может последовать серьезная вербальная или даже физическая атака.



**Обхват
предплечий**



Это положение свидетельствует о нежелании размыкать руки ни под каким предлогом. Подобная поза характерна для людей, ожидающих приема у врача или, тех, кто впервые решился полететь самолетом и с тревогой ожидает взлета. Это положение свидетельствует о сдерживании негативных эмоций.



**Частичный
барьер**



Частичный барьер можно часто заметить на встречах. Человек, который является новичком в группе, может принять такую позу, чтобы скрыть свою неуверенность. Еще один популярный вариант частичного барьера – это привычка держать самого себя за руки.



**Замаскированн
ое
скрещивание
рук**



Замаскированное скрещивание рук – это очень изощренная форма жестов, свойственная людям, которым постоянно приходится быть на виду. Это политики, агенты по продажам, телеведущие – словом, те, кто не хочет, чтобы их нервозность или неуверенность в себе была замечена аудиторией.



**Уверенное поведение
надо просто
осваивать, себя к
нему приучать.**