

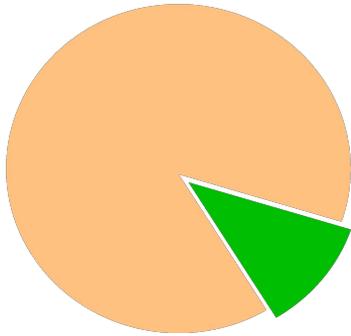
# Невербальное Воздействие

1-й день

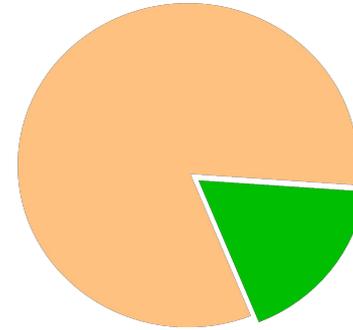
**Кто я?**

**Мои цели?**

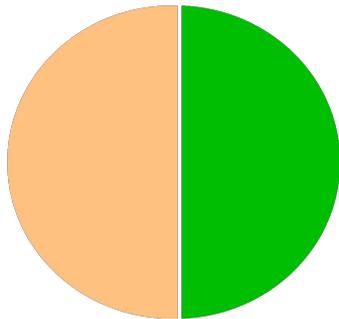
# Человек усваивает



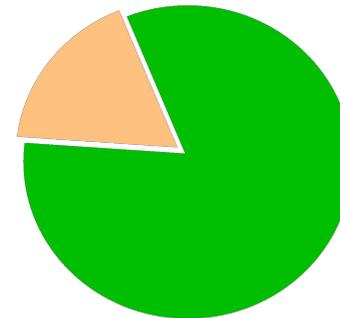
**10% услышанного**



**20% увиденного**



**50% услышанного  
и увиденного**



**80% сделанного**

# Вербально и невербально



**Невербально -  
5/6 сообщения**

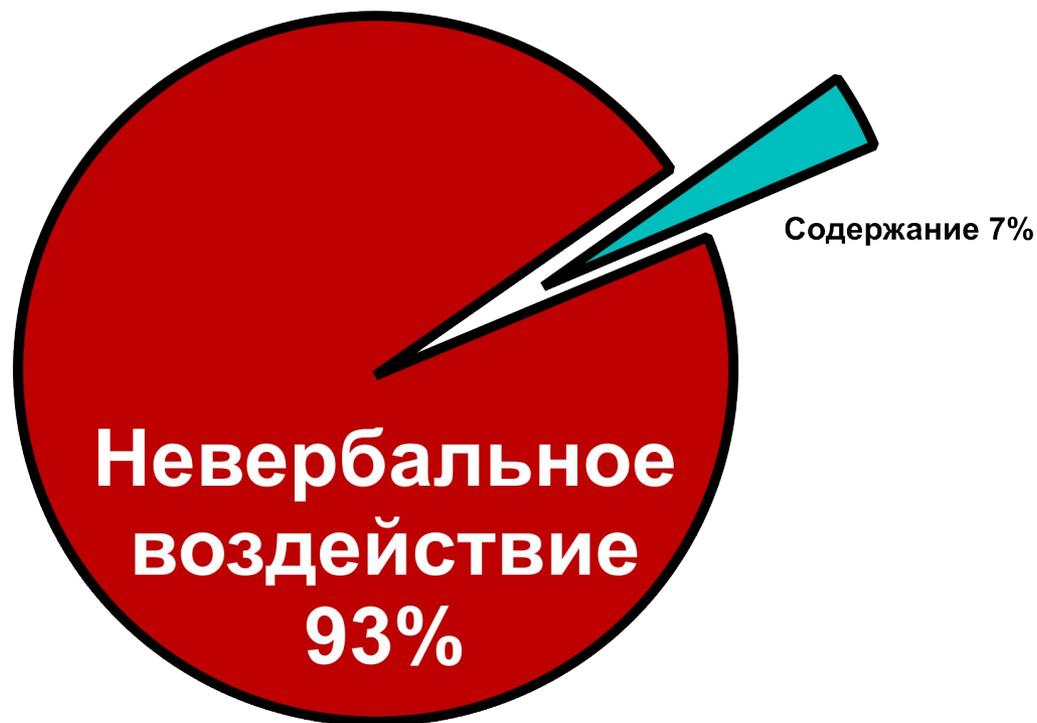
Слова  
Слова Слова  
Слова Слова  
Слова Слова  
Слова Слова

**Вербально –  
1/6 сообщения**

Наше общение состоит из **невербальной** – голос, поза, ритм, движения, - и **вербальной** – содержание, слова, – частей.

Причём **невербально** мы передаём в **5 раз больше** информации

# Воздействие



В **воздействии** роль невербалики ещё больше

Слова дают  
**содержание**

невербалика определяет  
**контекст**

всё вместе создаёт  
**СМЫСЛ**

# Вербальная и невербальная коммуникация

# Невербальная часть сообщения



**Голос**



**Поза**



**Ритм**



**Движения**

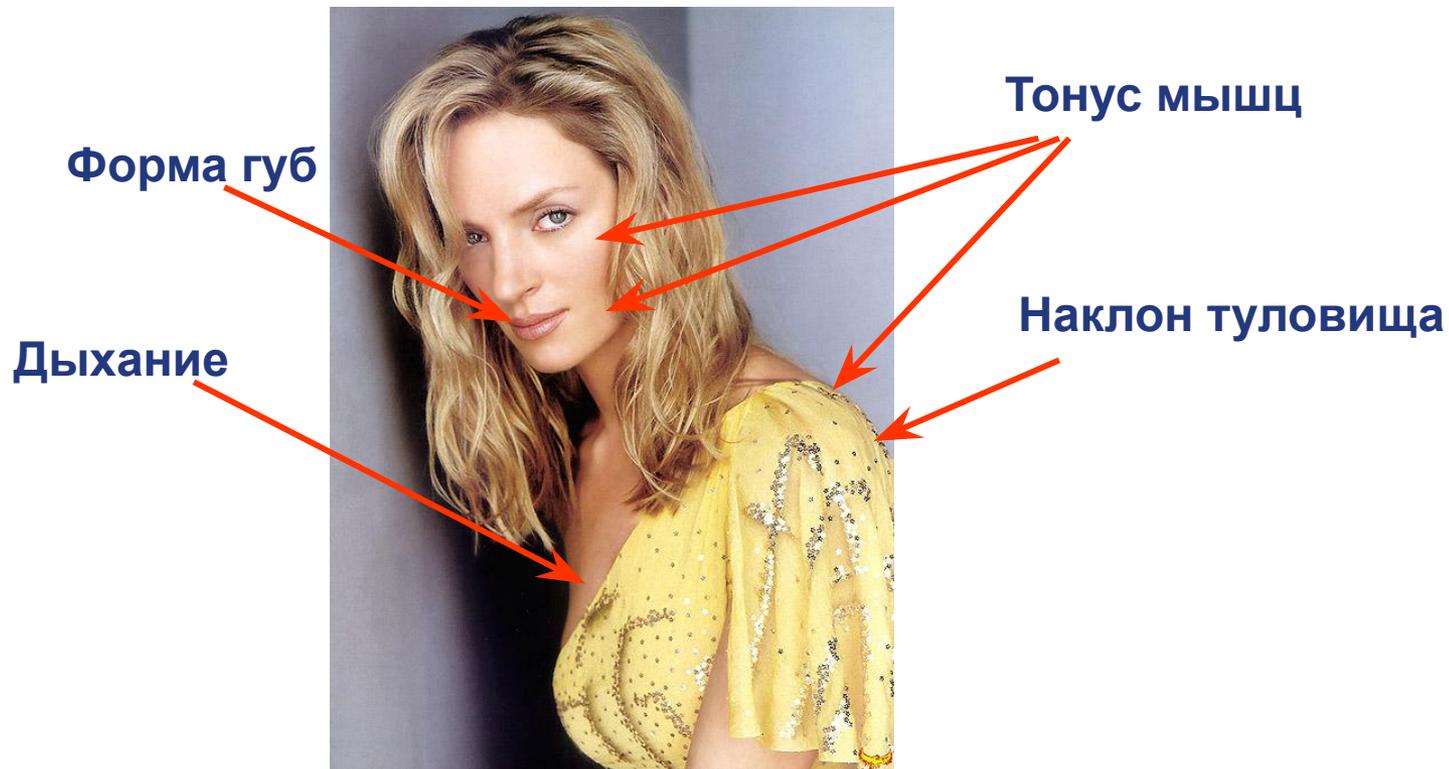


**Мимика**



**Дыхание**

# Калибровка



**Калибровка** - установление соответствия внешних признаков поведенческих паттернов и состояния человека.

При помощи **калибровки** мы выясняем, что же «на самом деле» чувствует человек – согласие, раздражение, удивление...

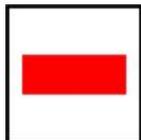
# 7 состояний



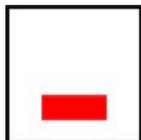
**Активное положительное состояние**



**Пассивное положительное состояние**



**Активное отрицательное состояние**



**Пассивное отрицательное состояние**



**Интерес**

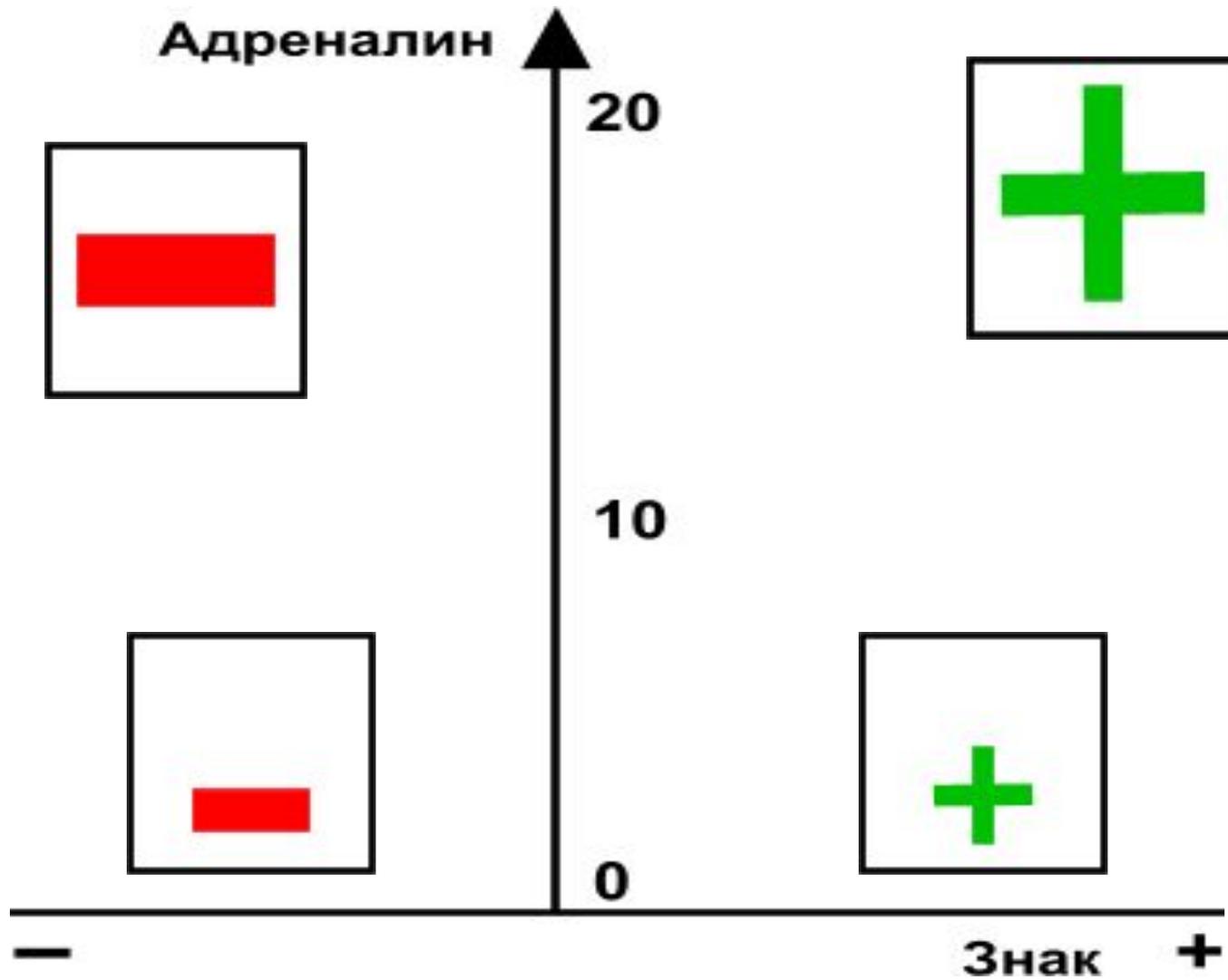


**Принятие решения**

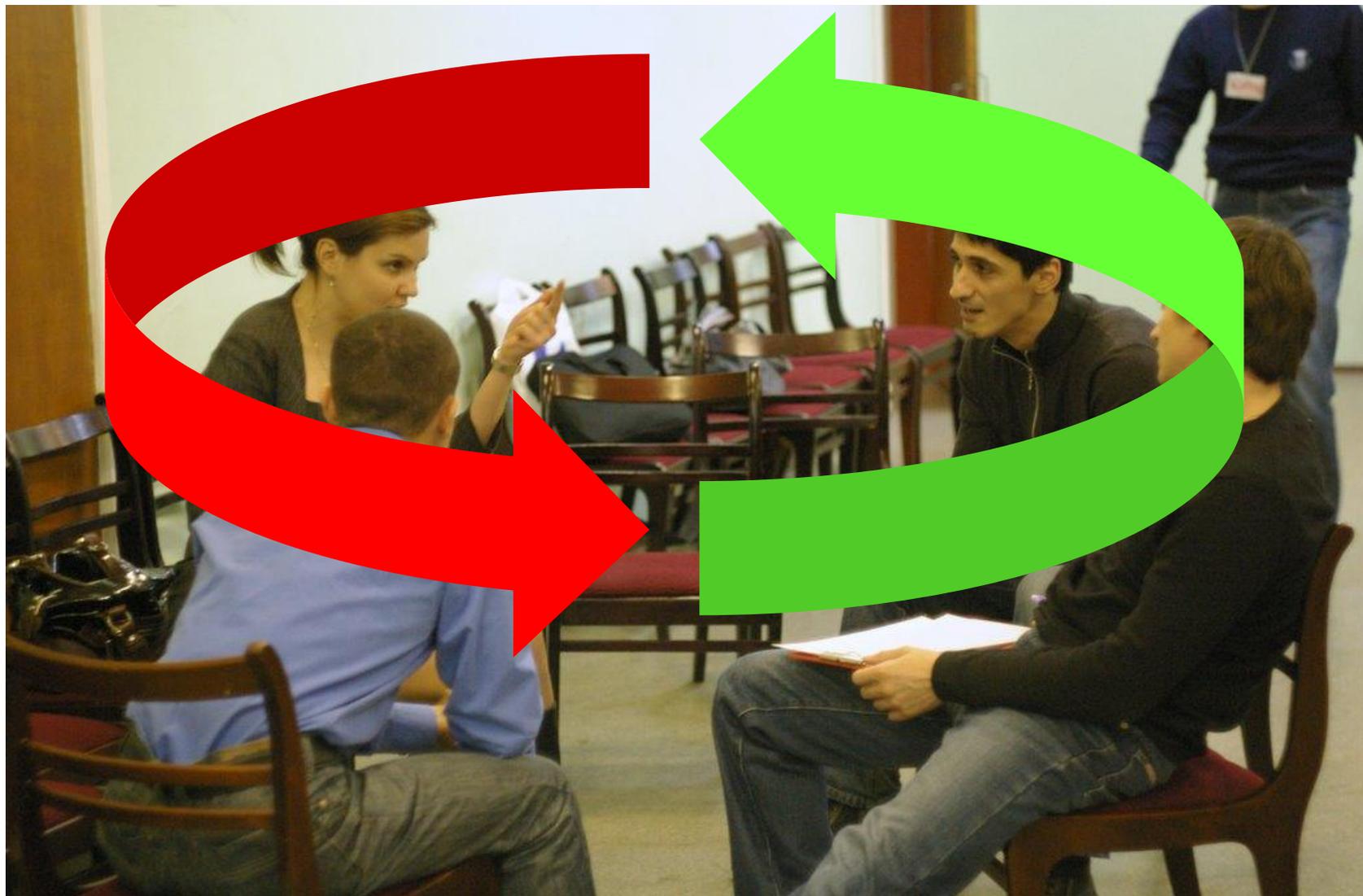


**Мотивированность**

# Карта состояний



# Обратная связь



# Подкрепление

**Позитивное подкрепление** — это событие, совпадающее с каким-либо действием и ведущее к увеличению вероятности повторного совершения этого действия.



Позитивное подкрепление



Негативное подкрепление

**Позитивное подкрепление** — это нечто, желаемое субъектом: пища, ласка или похвала. **Негативное подкрепление** — это то, чего субъект хотел бы избежать: шлепок, нахмуривание бровей, неприятный звук.

# Правила обучения

Преимущественно используйте **позитивное подкрепление**. Негативное подкрепление практически не работает без позитивного.

**Подкрепление сразу после нужного события**

**Позитивное подкрепление после занятия**

**Сюрпризы**

**Условное подкрепление (якоря)**

**Вариабельное подкрепление после заучивания**

## Чем подкреплять

**Позитивная эмоция**

**Интерес**

**Внимание**

**Похвала**

**Искренняя улыбка**

**Позитивный символ**

**Подарок**

**Положительный  
якорь**

**Лакомство**

**Негативная эмоция**

**Недовольство**

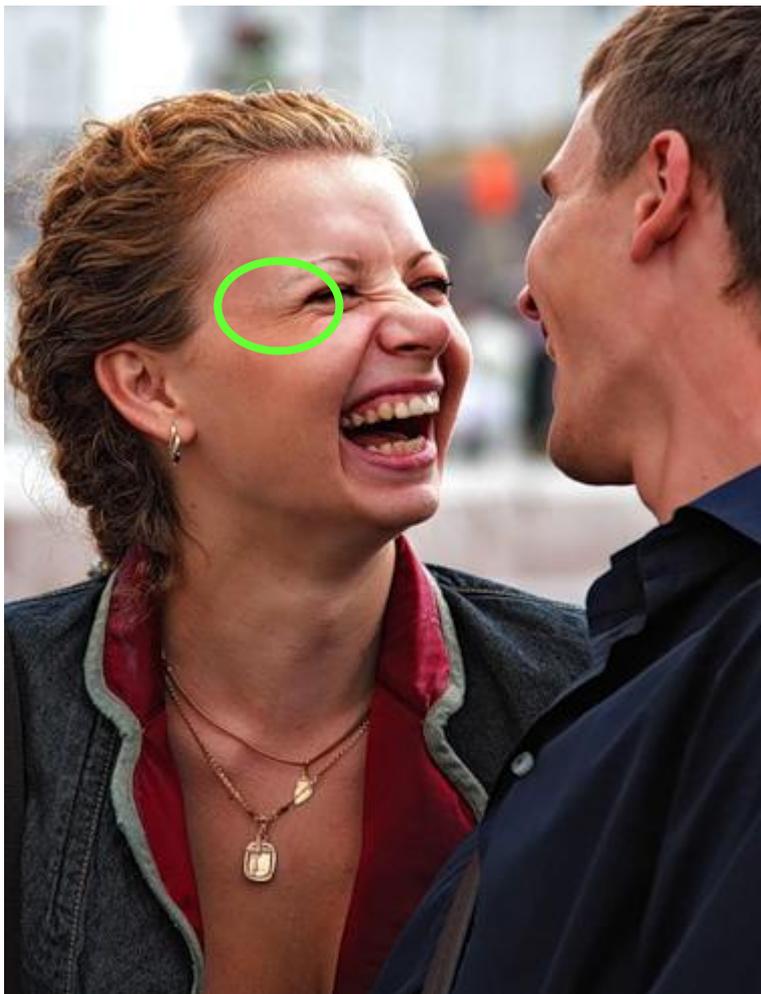
**Наказание**

**Боль**

**Негативный символ**

**Отрицательный якорь**

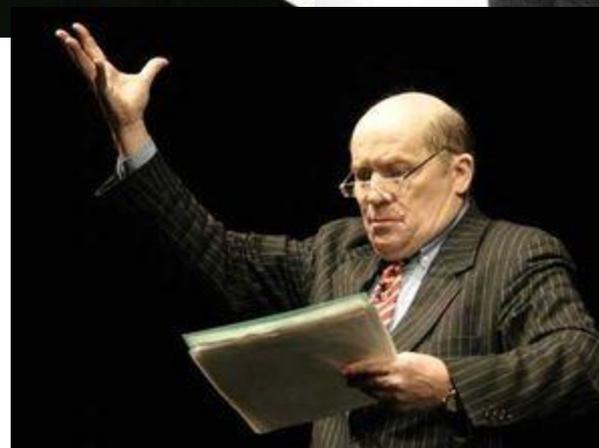
# Искренняя и неискренняя улыбка



# Искренняя улыбка



# Постановка жестов



# Визуальные и кинестетические жесты



## Передать значение

**важно – не важно**

**интересно – не интересно**

**нравится – не нравится**

**уверен – сомневаюсь**

**можно – нельзя**

**согласен – не согласен**

# Мета-сообщение



**Словесное описание общего восприятия невербальной информации, идущей от человека**

# Мета-сообщение может быть о

**Себе**

**Информации**

**Слушателях**

- Обратите внимание на меня
- Обратите внимание на информацию
- Я обратил внимание на вас

**Я**

- Эта информация полезна мне
- Эта информация полезна вам
- Эта информация полезна

**i**

**зал**

# Примеры мета-сообщений

- Я уверен в себе.
- Я устал.
- Как вы мне все надоели!
- Я спокоен.
- Я хороший парень.
- Хочу спать.
- Пожалей меня.
- Кому нужна моя помощь?
- Я вам всем покажу!
- Мне все пофигу.
- Я стесняюсь.
- Мне трудно.
- А вообще-то я белая и пушистая...
- Я хозяин.
- У меня все прекрасно!
- Вы меня раздражаете.
- Обратите на меня внимание.
- Я вам очень нужен.
- Командовать парадом буду я!
- Проведем вечер вместе?
- Вы мне нравитесь...
- Ну почему все так плохо?
- Ребята, давайте жить дружно!
- У меня есть важное сообщение.
- А я кое-что знаю!
- Ой, боюсь, боюсь...
- У меня есть тайна...
- Ну надо же!
- Я очень интересный человек!
- Это интересно.
- Это важно.
- Мне скучно.





© Schatz/Ornstein 2007



© Scholz/Orstein 2007



© Schatz/Ornstein 2008



© Schatz/Ornstein 2007



© Schatz/Ornstein 2007