

КАК ПРЕПОДНОСИТЬ СЕБЯ



Наши страхи:

страх отказа

страх быть отвергнутым

страх показаться «Белой вороной»

страх довериться и

обжечься страх

разочароваться



ПРАВИЛА ВЫСТРАИВАНИЯ ОТНОШЕНИЙ

**1. ЛЮБИТЕ
СЕБЯ**



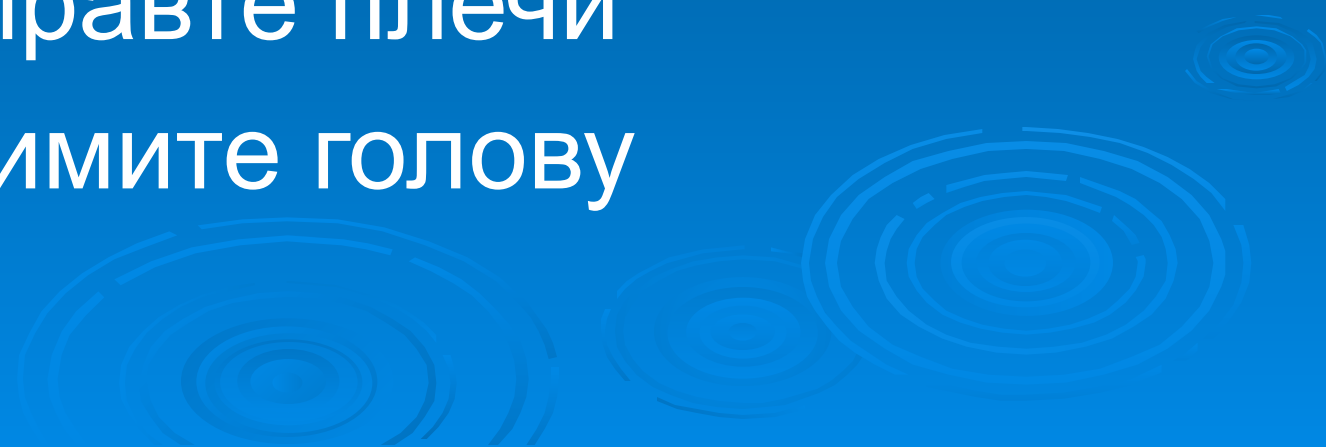
Секреты публичного выступления




Знакомство с аудиторией:

- Когда заходите двигайтесь уверенно
- Не суетитесь
- Встаньте когда вас представят
- Подарите улыбку


Покажите собственную значимость

- Контролируйте пространство
 - Займите место по центру
 - Рассправьте плечи
 - Поднимите голову
- 
- The background features several sets of concentric circles in a lighter shade of blue, resembling ripples on water, positioned in the lower right and bottom center areas of the slide.

«Чем больше
актер, тем
больше пауза»



Визуальная фиксация

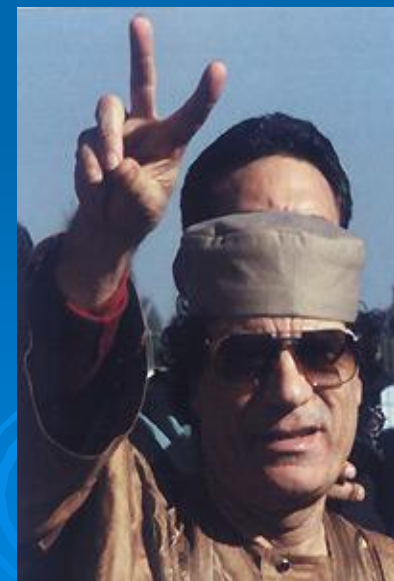
- Выберите точки опоры
 - Просмотрите все пространство
 - Не смотрите долго в одно место
 - Ставьте «якоря»
- 
- The background features several faint, concentric circles in a lighter shade of blue, resembling ripples on water, positioned in the lower right quadrant of the slide.

Язык жестов

*«Что мы не говорим когда
говорим...»*



Есть жесты,
которые нам
понятны без
слов.



**Но есть жесты ,
которые нам не
понятны, но они
красноречивей
любых слов.**



Потираание

кончика носа

«Когда человек говорит неправду, он непроизвольно как бы хочет прикрыть рот рукой, но это действие прерывается, и получается более неочевидный и замаскированный жест.» Пиз



Алан

Пиз



Манипуляции руки возле рта



«Молчи!» *Не говори не слова, промолчи, Тс-с-с*, – вот примерное значение этого жеста, который многие из вас, возможно, еще помнят по пролетарским плакатам.

Потирание века



Существует замаскированный жест «прячущихся глаз», когда лживый субъект начинает потирать веко, как будто оно у него чешется.

Это не значит, конечно, что все люди, которые трут веко, лгут, этот жест может быть сигналом усталости, желанием прервать беседу или мероприятие, недоверием или неверием, обращённым к тому, кто говорит в данный момент времени.



Почёсывание шеи и оттягивание воротничка

Почёсывание шеи, как правило,
означает сомнение и несогласие.



Почёсывание же
говорящего может
означать, что в этот
момент он принимал
решение – сказать
или не сказать?

Руки в карманах



Прятанье рук может указывать на желание что-то скрыть от вас или исказить сообщаемую вам информацию. Главное – не перепутайте с сильным холодом, когда человек прячет руки в карманы из-за холода.



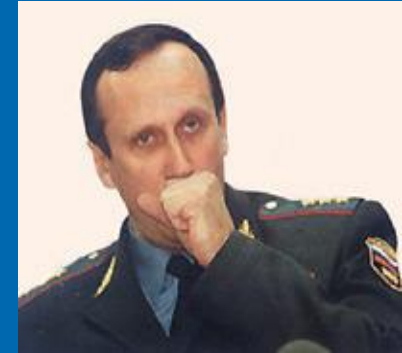
Руки разведены, ладони вверх



Алан Пиз, комментируя этот жест, добавляет, что с открытыми ладонями труднее говорить неправду. Открытые ладони также воздействуют на собеседника, и если вы держите их открытыми, то ему становится труднее врать.

Покашливание

Человек как бы закрывает рот рукой, и это могло бы показаться невинным, если бы не ответственный момент и натянутость этого действия. Плюс к этому – часто связано с желанием вруна взять секундную паузу перед ответом, чтобы психологически подготовиться ко лжи.



Манипуляции с сигаретами и водой



Курение или раскуривание само по себе, разумеется, не является симптомом обмана.

Примерно то же самое проделывают с водой и стаканами, от вранья у человека «першит в горле», и он старается смягчить это несколькими глотками воды.



Позиции тела





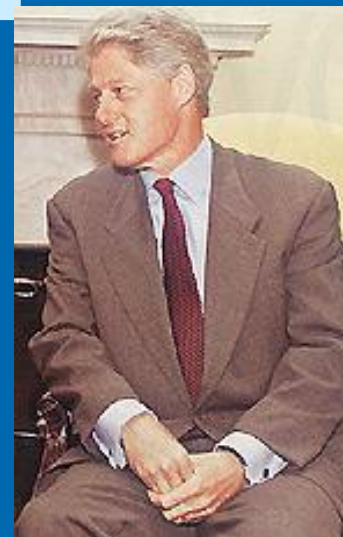
Мы видим полунаклон корпуса вперед и заискивающий взгляд, что говорит нам об услужливости, подобострастии, заискивании перед своим вышестоящим начальником.



Мы видим ровную осанку, твердый взгляд прямо в глаза собеседнику, ни малейшего намека на собственную второстепенность, крепкое рукопожатие. Выраженная симметрия поз, «мы равны, мы на равных».

Руки, скрещенные перед собой

Скрещенные руки это явный признак психологического напряжения , попытка скрыть свои эмоции от внешнего мира.



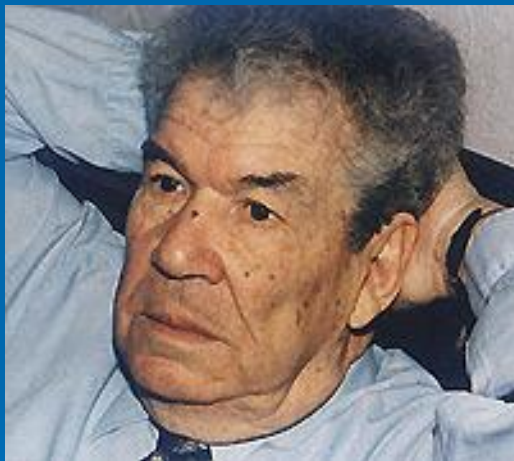
Незнание, куда деть свои руки, – это признак психологической тревожности

Руки за спиной

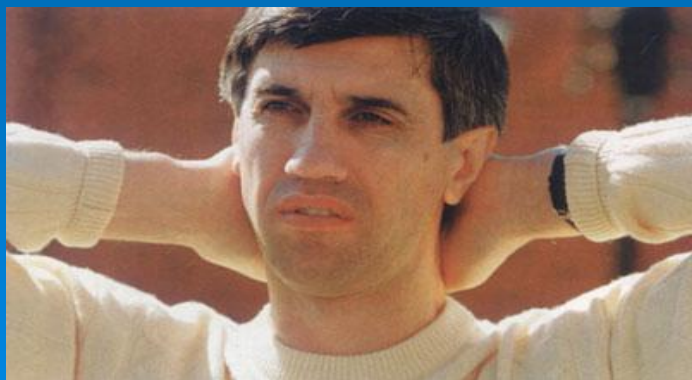
Подобные жесты наиболее часто демонстрируют или уверенные в себе люди, или люди властных профессий.



Закладывание рук за голову



Некоторые другие жесты могут четко указывать на превосходство и высокий социальный статус человека.



МИМИКА

- Всегда на лице легкая улыбка
- Подавайте сигнал на смену темы

Что говорим?

- Вставляйте понятные фразы
- Не делайте ошибок
- Будьте на равне с аудиторией
- Нет враждебности

***Спасибо за
внимание!***

Мне понравилось, а вам? 😊