

# ЧТО МОЖЕТ СКАЗАТЬ ПОЗА

Переговорный процесс

Подготовила

Хизгилова Антонина, ФСоц PR и Маркетинг, 4 курс

**В переговорах о продажах очень трудно заставить изменить свое решение, если покупатель произнес: "Нет". Умение понимать язык телодвижений позволяет вам видеть, что человек принял негативное решение до того, как он произнесет его, и это дает вам возможность и время изменить ход дела.**

# Кисти Скрещенных Рук на Плечевой Части Руки

Социальный статус оказывает влияние на характер жеста, связанного со скрещиванием рук. Человек, занимающий более высокое социальное положение, может подчеркнуть свое превосходство тем, что будет постоянно держать руки скрещенными в присутствии людей, только что ему представленных.

В среде юристов можно наблюдать ситуацию, как прокурор и защитник сложили оба руки на груди, но у прокурора пальцы рук сжаты в кулак, а у защитника обхватывают плечевую часть руки.

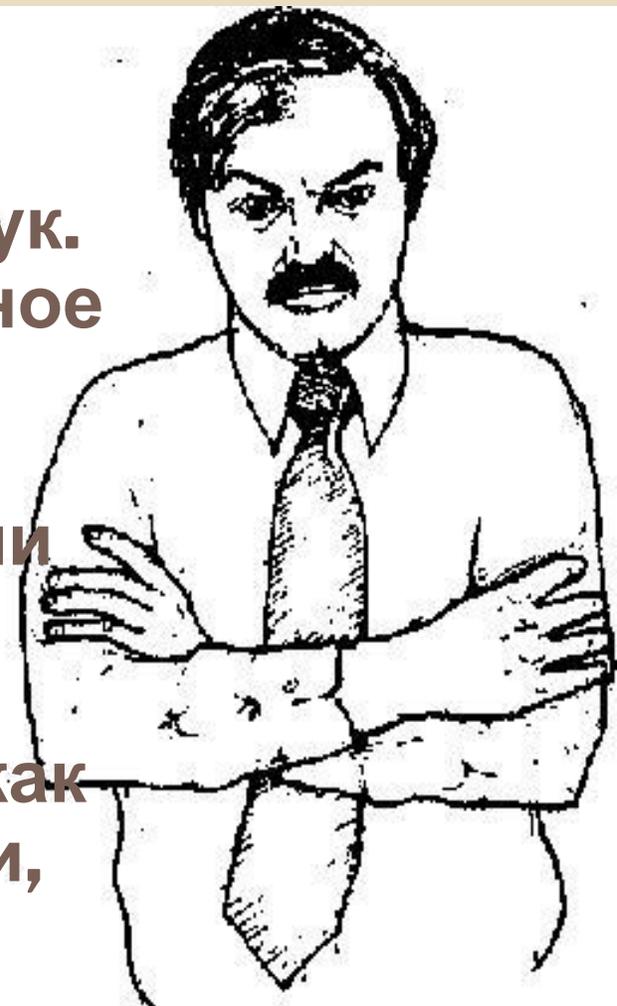


Рис. 69. Здесь заняты твердые позиции.

# Демонстрирование чувства превосходства

Король положения.  
Часто применяется в отношении своих подчиненных, при выигрыше в споре или после успешных переговоров.



Рис. 70. Демонстрируется чувство превосходства.

# Закладывание Ноги на Ногу с Фиксацией Ноги Руками

Человек с быстрой реакцией, которого очень трудно переубедить в споре, часто сидит закинув ногу на ногу и обхватив ногу руками. Это признак твердого, упрямого человека, к которому нужен специальный подход для достижения общего языка.

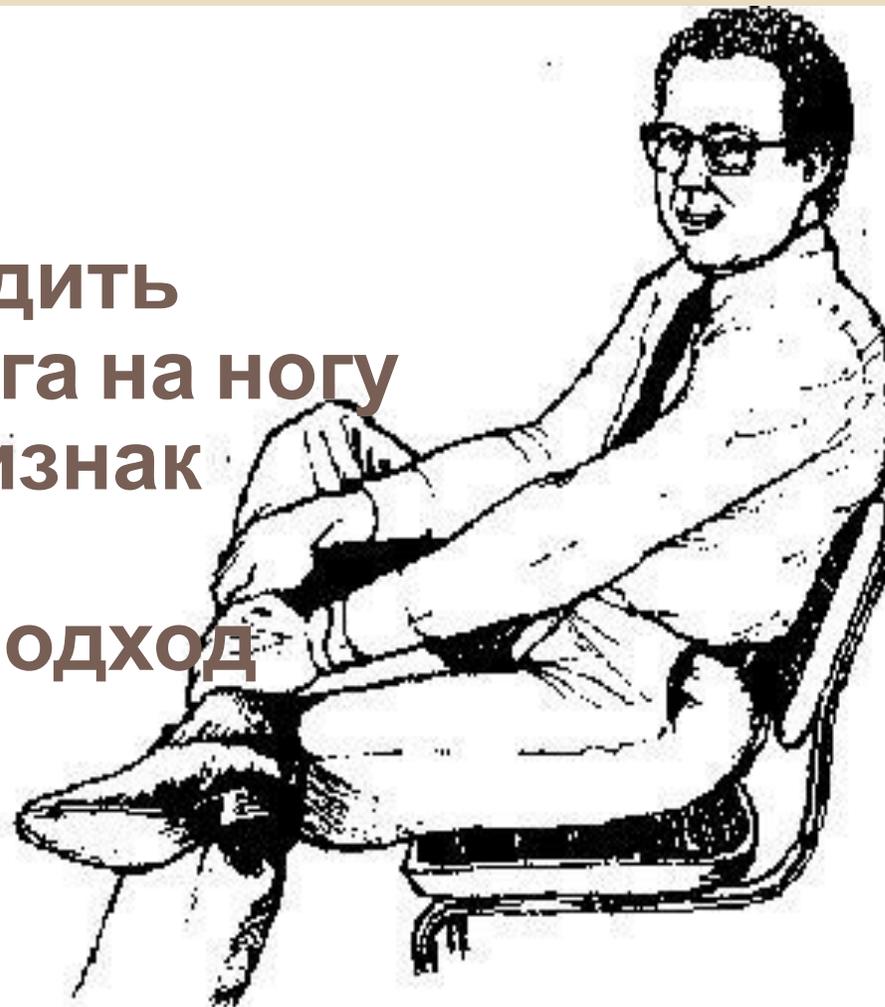


Рис. 79. Закладывание ноги на ногу с обхватыванием ноги руками.

## Перекрещенные Ноги в Положении Стоя

Именно так стоят люди в том случае, если среди них находится незнакомец. Интересно отметить, что люди, стоящие со скрещенными руками и ногами, могут иметь не-напряженное выражение лица и кажется, что их беседа течет легко и непринужденно, но их поза говорит о том, что они напряжены или не уверены в себе.

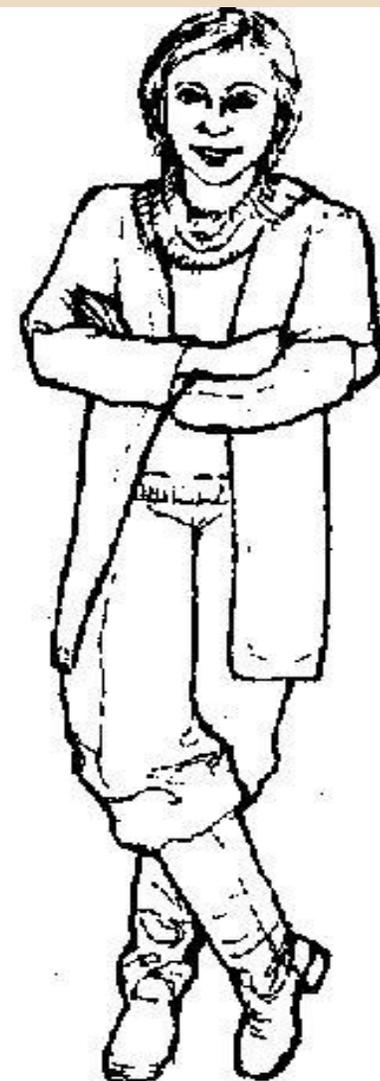


Рис. 80. Защитная поза в положении стоя.

# Манера Сидеть Верхом на Стуле с Широко Расставленными Ногами

Большинство любителей сидеть на стуле верхом являются людьми доминирующего типа и стиля, которые пытаются управлять людьми и господствовать над ними, если им надоедает тема разговора, а спинка стула служит хорошей защитой от любого нападения со стороны других. Это очень осторожный человек и может совершенно незаметно и неожиданно для вас сесть на стул верхом.



Рис. 88. Любитель сидеть верхом на стуле.

# Закладывание Рук за Голову

Эта поза характерна для людей таких специальностей как юристы, управляющие по вопросам торговли, управляющие банками или для уверенных в себе людей с чувством превосходства над другими. Если бы вы могли читать его мысли, вы бы прочитали: "Может быть когда-нибудь вы будете таким же преуспевающим как я" или даже "Я контролирую ситуацию". Эта поза характерна также для "всезнаек", и многие люди раздражаются, когда кто-нибудь демонстрирует этот жест перед ними. Адвокаты часто в своей среде могут демонстрировать эту позу.



Рис. 93. "Может быть когда-нибудь вы станете таким же преуспевающим, как я".

## Стартовая Поза

Позы готовности, сигнализирующие о желании закончить разговор или встречу, выражаются подачей корпуса вперед, при этом обе руки лежат на коленях (рис.98), или обе руки держатся за боковые края стула (рис. 99). Если любая из этих поз появляется во время разговора, было бы разумно с вашей стороны взять инициативу в свои руки и первым предложить закончить беседу.



Рис. 98. Готовность закончить встречу или разговор: руки на коленях.

Рис. 99. Цель понятна, готов действовать: наклон вперед, руки держатся за стул.

# Поза Готовности к Действиям

Некоторые исследователи обозначают этот жест как "готовность", что в некотором отношении правильно, но основное значение этого жеста - агрессивность. Эта поза также называется стойкой "пробивалы", имея в виду целенаправленного человека, принимающего такую позу в случае, когда он готов добиваться своей цели. Эти наблюдения верны, потому что в обоих случаях человек готов действовать, но эта готовность все же является агрессивной, наступательной.



Рис. 95. К действиям готов.

# Закидывание Ноги на Ногу с Образованием Угла

Этот способ закидывания ноги на ногу свидетельствует о том, что здесь присутствует дух соперничества и противоречия. Эта манера сидеть очень популярна среди американцев мужского пола, имеющих бойцовый характер. Поэтому, имея дело с американцами, трудно определить, вкладывают ли они какой-нибудь смысл в этот жест или нет, зато с англичанами такой проблемы не существует.

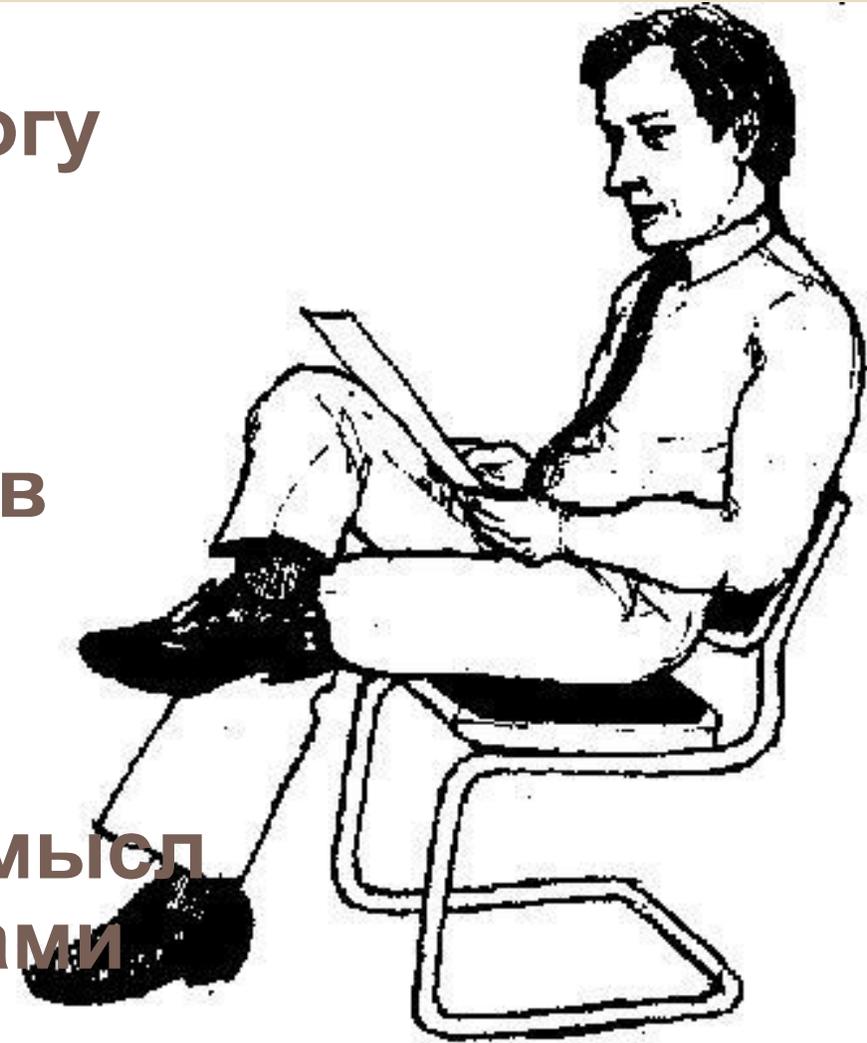


Рис. 78. Американская поза.

## Стадии Расслабления Напряженной Позы

Стадия 1. Защитная поза, руки и ноги скрещены (рис.81).

Стадия 2. Ноги уже не скрещены, а ступни стоят в нейтральном положении.

Стадия 3. Рука, находящаяся сверху, выныривает из замка рук, ладонь мелькает в ходе беседы, но назад в замок уже не возвращается.

Стадия 4. Руки уже разомкнуты, и одна рука свободно жестикулирует, она может пойти на бедро или в карман.

Стадия 5. Один человек отставляет ногу назад, а другую ногу вперед так, что она носком указывает на человека, который ему интересен.



Рис. 81. Зажатое тело и сдержанные отношения.

**Источник**

**Аллан Пиз «Язык телодвижений»**