

# Невербальные коммуникации

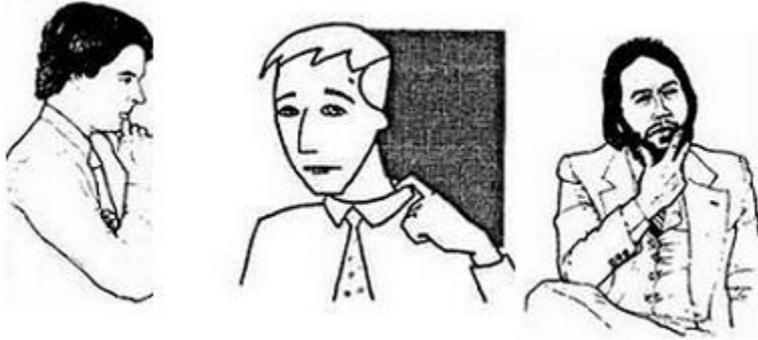
Подготовил:  
Тельгожаев А.

2Э8

# Движения тела



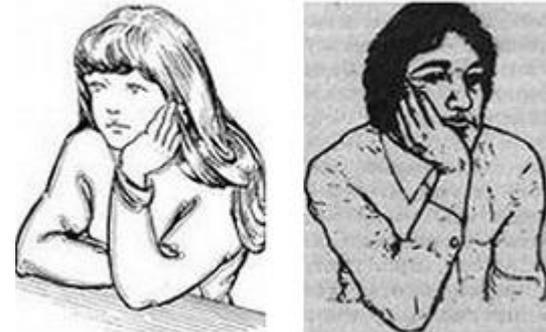
## Жесты защиты оборонительные



## Жесты оценки



## • Жесты



## Жесты открытости



- Жест "раскрытые руки" демонстрирует желание идти навстречу и установить контакт.
- Руки описывают траекторию от своего "сердца" к "сердцу" собеседнику. Этот жест подчеркивает взаимосвязь интересов.
- Соглашение между собеседниками в расстегнутых пиджаках достигается чаще, чем между теми, кто оставался застегнутым.

# Личные физические качества

*Нравятся ли девушкам качки?*



Мужчина не концентрируется долго на деталях, а выносит общий вердикт по комплексному впечатлению. Нравится женщина ему или не нравится, может зависеть от множества факторов, и всего учесть вы, конечно, не сможете никогда.

Женщинам нравятся мужчины, которые следят за собой и находятся в мышечной форме, однако они не переносят на дух, когда тренажерный зал становится для мужчин страстью №1 и они готовы прозябать там часами, дабы только их бицепс стал еще больше и тверже.



# Речь



- Британские исследователи из университетов Ливерпуля и Стирлинга, работая в племени хадза в Танзании, сделали открытие, что обладатели тембра в нижнем голосовом регистре имеют больше детей. Так танзанские «баритоны» опередили «теноров» в среднем на два ребенка. Ученые же Государственного университета штата Нью-Йорк нашли зависимость сексуальной привлекательности тембра женщин от фертильности. Психологи Университета южной Каролины, проанализировав телефонные разговоры, выявили разницу тембров в процессе общения с безразличными и любимыми людьми. Последние даже копировали интонации друг друга, как бы ставя голоса на одну тоновую волну. Антропологи Пенсильванского университета - Сара Вольф и Дэвид Путс - впервые попытались разобраться, «как признаки маскулинности влияют на мнение человека о его способности доминировать». Опыты показали, что мужчины с голосами глубокой тембральной окраски воспринимаются другими особями того же пола как «вожаки прайда».

# Использование среды

- **КЛИМАТ.** Более эмоциональные и беззаботные южане могут подпустить вас к себе ближе. А северяне, в тяжелой борьбе за существование выковавшие более суровый характер, наоборот, постараются держать вас как можно дальше от себя.
- **НАЦИОНАЛЬНОСТЬ.** Национальные черты имеют очень важное значение в общении. Например, эмоциональные испанцы с открытым типом характера запросто подпустят вас ближе, чем принято личной зоной. А вьетнамцы вообще могут повиснуть на вас, как игрушки на новогодней елке, выражая так свою любовь, признательность и другие положительные эмоции.
- **ПЕРСОНАЛЬНАЯ ЗОНА.** 1,5 метра и дальше. На таком расстоянии должно происходить деловое общение, официальные встречи. И любые другие кратковременные контакты, например, общение с официанткой.

# Физическая среда

- яркие, тёплые цвета чаще всего создают позитивное настроение;
- нежные и спокойные умиротворяют и успокаивают;
- тёмные вызывают тревожность, беспокойство, но способствуют активным действиям.
- Прямоугольная форма — привычная для человеческого восприятия. Она способствует комфортному нахождению в помещении, создавая ощущение завершенности и безопасности.
- Круглая форма способствует чувству внутренней гармонии. Предметы такой формы реже всего акцентируют на себе внимание и создают атмосферу комфорта.
- Предметы необычной формы менее всего подходят для комфортной жизни. Они постоянно акцентируют внимание на тех областях пространства, в которых расположены, а также создают атмосферу тревоги и загадочности.



# Время

**ПУНКТУАЛЬНОСТЬ** • • Среди качеств, которые необходимо продемонстрировать во время делового обеда или ужина, главенствующее место отводится пунктуальности.

**ПРИЙТИ ЗАРАНЕЕ** • • **Ранний приход** не всегда удачен, так как, пребывая в неизвестности, вы постепенно начинаете терять уверенность в себе.

**Я ОПОЗДАЛ** • • Если вы опоздали больше чем **на** полчаса, может случиться так, что хозяин, подождав некоторое время, начнет обсуждение без вас. Чтобы избежать бесполезных извинений и избавить себя от тягостного чувства вины, достаточно быть точным и вовремя прийти **на** встречу.

**ОН ОПОЗДАЛ** • • Если пригласивший вас запаздывает, не смотрите **на** часы, когда он придет, и воздержитесь от всякого рода намеков. Если перед вами извинились, ведите себя так, будто не заметили опоздания. Если устроитель обеда опаздывает **на** час, не стоит звонить ему домой по телефону, выясняя, что случилось. В конце концов, вы можете оказаться его профессиональным алиби, о чем он забыл предупредить!

