

Невербальное общение



Поза

- *Человеческое тело способно принять около 1000 различных устойчивых положений (поз).*
- *Главное смысловое содержание позы состоит в размещении индивидом своего тела по отношению к собеседнику. Это размещение свидетельствует либо о закрытости, либо о расположении к общению.*

Поза

□ *Скрещенные на груди руки с вертикально выставленными большими пальцами рук.*

Эта поза передает двойной сигнал - первый о негативном или оборонном отношении (скрещенные руки) плюс чувство превосходства (выраженное большими пальцами рук). Человек, прибегающий к этому жесту, обычно поигрывает одним или обоими пальцами, а для стоячего положения характерно покачивание на каблуках.

□ *Когда слушающий скрещивает руки на груди, у него не только складывается отрицательное отношение к выступающему, но он, к тому же, обращает меньше внимания на то, что он слышит.*



Поза

□ Типичное, стандартное скрещивание рук является универсальным жестом, почти повсюду обозначающим оборонный или негативное состояние человека.

□ Если кроме скрещивания рук и груди, человек еще сжимает пальцы в кулак - это говорит о его враждебной и наступательной позиции. Часто это сопровождается стиснутыми зубами и покрасневшим лицом, и в таком случае может последовать словесное или физическое нападение.



Поза

□ *Неполное скрещивание рук, при котором одна рука помещается поперек тела, закрепившись за другую руку. Так получается барьер.*

Человек часто использует барьер из рук, находясь в обществе незнакомых людей, или при отсутствии уверенности в себе.

□ *Человек держит самого себя за руки. Такой неполный барьер используется людьми, стоящими перед большой аудиторией при получении награды или при произнесении речи.*



Поза

□ *Перекрещивание ног является признаком негативного или оборонного отношения человека.*

Скрещивание рук свидетельствует о более негативном настрое человека, чем скрещивание ног, и скрещенные руки более явно бросаются в глаза.



□ *Когда закинута нога на ногу сопровождается еще и скрещиванием рук на груди, это означает, что человек*

Поза

□ *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*



Поза

□ *Выражение готовности*)
сидячего
человека.



□ *Агрессивная поза готовности*, человек открывает область сердца и горла, выказывая невербально бесстрашие. Это поза может быть более усилена, если человек расставляет широко ноги или сжимает пальцы в кулаки.



□ *Позы готовности, сигнализирующие о желании закончить разговор или встречу*, выражаются подачей корпуса вперед, при этом обе руки лежат на коленях, или обе руки держатся за боковые края стула. 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.

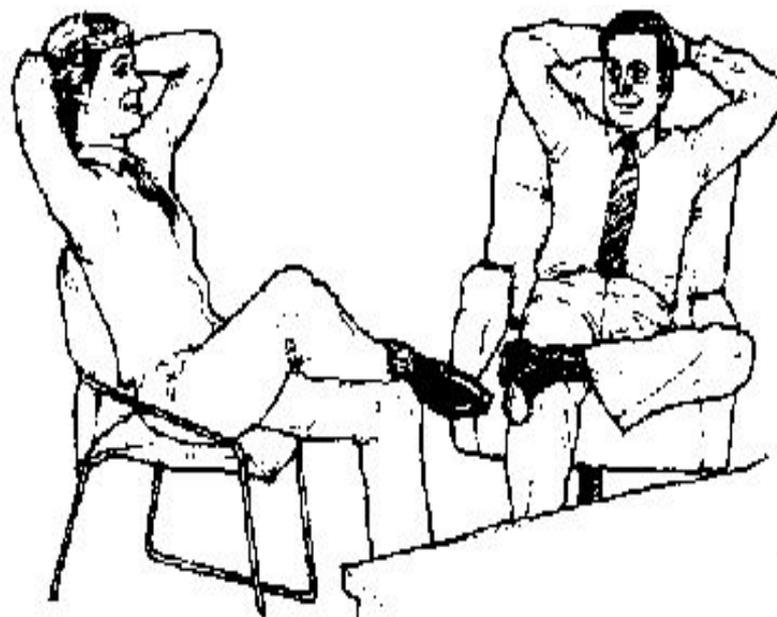


Поза

□ *Закладывание рук за голову –
«Может быть когда-нибудь вы
станете таким же
преуспевающим, как я».*

*Человек
не только чувствует
свое
превосходство над
другими, но и
склонен поспорить.*

□ *Закладывание рук за голову -
«Мы с вами абсолютно
равны».*



Поза

□ *Типичная поза критической оценки – «Мне не нравится, что вы говорите, и я с вами не согласен».*



Жесты

□ Собрание несуществующих ворсинок. Когда человек не согласен с мнением или отношением других людей, но не решается высказать свою точку зрения, он проделывает жесты, которые называются жестами вытеснения, т.е. они проявляются вследствие сдерживания своего мнения.

□ Существуют три основных положения головы. Первое - прямая голова. Это положение головы характерно для человека, нейтрально относящегося к тому, что он слышит. Когда голова наклоняется в сторону, это говорит о том, что у человека пробудился интерес. Если голова наклонена вниз, это говорит о том, что отношение человека отрицательное, и даже осуждающее



Жесты

□ Заложение дужки оправы в рот. Используется при обдумывании своего решения. Люди, носящие очки, могут пользоваться еще одним способом, дающим им возможность выигрывать время - это постоянное снятие и надевание очков, протирание линз.

□



□ Рука прикрывает рот и большой палец прижат к щеке, в то время как мозг на уровне подсознания посылает сигналы сдерживать произносимые слова. □ Если этот жест используете человеком в момент речи, это свидетельствует о том, что он говорит неправду. Однако, если он прикрывает рот рукой в тот момент, когда вы говорите, а он слушает, это означает, что он чувствует, как вы лжете!



Жесты

□ *Прикосновение к носу. Когда плохие мысли проникают в сознание, подсознание велит руке прикрыть рот, но в самый последний момент, из желания замаскировать этот жест, рука отдергивается ото рта, и получается легкое прикосновение к носу. Другим объяснением может быть то, что во время лжи появляются щекотливые позывы на нервных окончаниях носа, и очень хочется почесать нос, чтобы избавиться от них.*

□ *Потираание века. Этот жест вызван тем, что в мозгу появляется желание скрыться от обмана, подозрения или лжи, с которыми он сталкивается, или желание избежать взгляда в глаза человеку, которому он говорит неправду*



Жесты

□ *Почесывание и потирание уха. Жест говорит о том, что человек наслушался вдоволь и хочет, возможно, высказаться.*

□ *Почесывание шеи. В этом случае человек почесывает указательным пальцем правой руки место под мочкой уха или же боковую часть шеи. Этот жест говорит о сомнении и неуверенности человека. "Я не уверен, что я с вами согласен".*



Жесты

□ *Оттягивание воротничка. Десмонд Моррис заметил, что ложь вызывает зудящее ощущение в нежных мышечных тканях лица и шеи, и требуется почесывание, чтобы успокоить эти ощущения. Похоже, это является приемлемым объяснением того, почему некоторые люди оттягивают воротничок, когда они лгут и подозревают, что их обман раскрыт.*

□ *Пальцы во рту. Пальцы во рту говорят о внутренней потребности в одобрении и поддержке. Поэтому, когда появляется этот жест, необходимо поддержать человека или заверить его гарантиями*



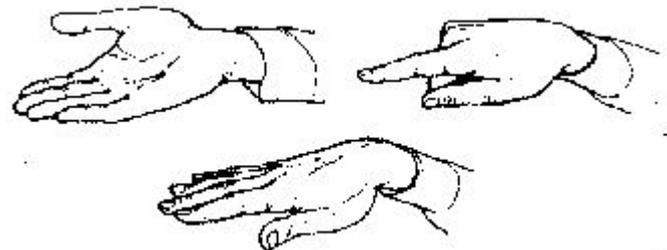
Жесты

□ Когда человек начинает с вами откровенничать, он обычно раскрывает перед собеседником ладони полностью или частично. Как и другие жесты языка телодвижений, это полностью бессознательный жест, он подсказывает вам, что собеседник говорит в данный момент



Одним из наименее заметных и в то же время наиболее значительных невербальных сигналов, является сигнал, передаваемый ладонью человека.

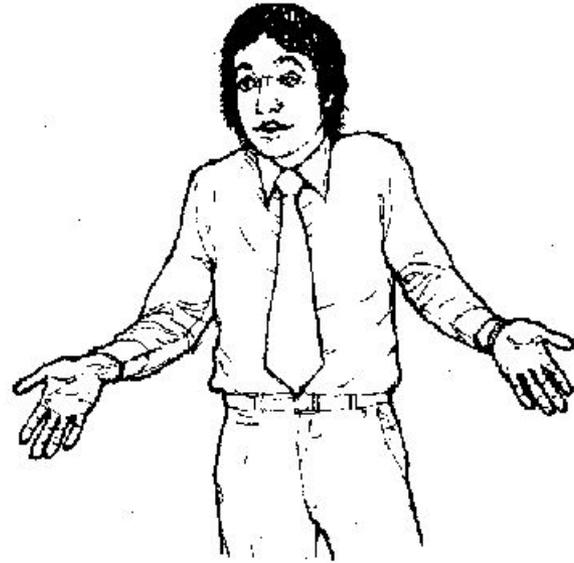
□ Положение открытой ладони вверх есть доверительный, не угрожающий жест. Когда ладонь повернута вниз, в вашем жесте немедленно появится оттенок начальственности. Жест "указующего перста" является одним из наиболее раздражающих.



се
по

Жесты

□ Жест "пожимание плечами" является хорошим примером универсального жеста, который обозначает, что человек не знает или не понимает, о чем речь. Это комплексный жест, состоящий из трех компонентов: развернутые ладони, поднятые плечи поднятые брови.



□ Потирание ладоней. С помощью потирания ладоней люди невербально передают свои положительные

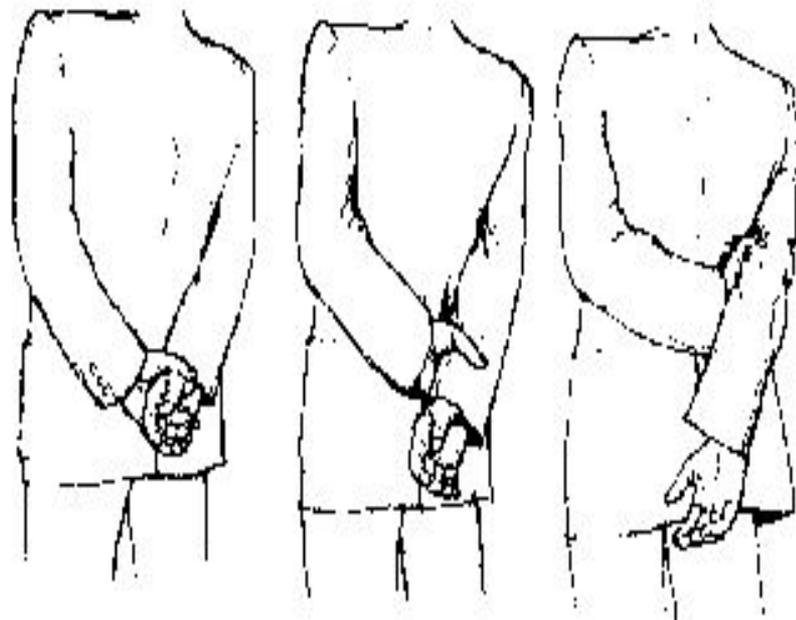


Закладывание рук за спину.

□ *Жест "руки в замок за спиной». Он позволяет человеку с бессознательным бесстрашием открывать свои ранимые области тела, такие как желудок, сердце, горло.*

□ *Жест "закладывание рук за спину с захватом запястья", который говорит о том, что человек расстроен и пытается взять себя в руки. В этом случае одна рука захватывает запястье так крепко, как будто она пытается удержать ее от нанесения удара.*

□ *Человек проявляет большее усилие*



*Выставление больших пальцев
рук говорит о властности,
превосходстве и даже
агрессивности человека*

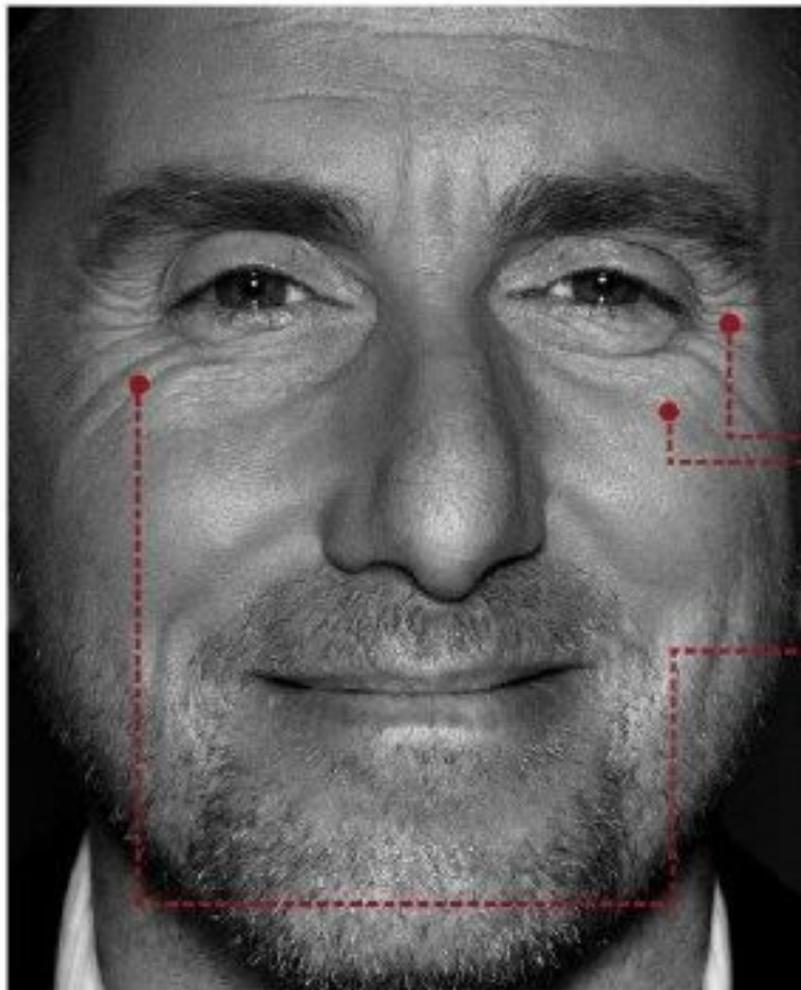


Жест "поглаживания подбородка" означает, что человек пытается принять решение.



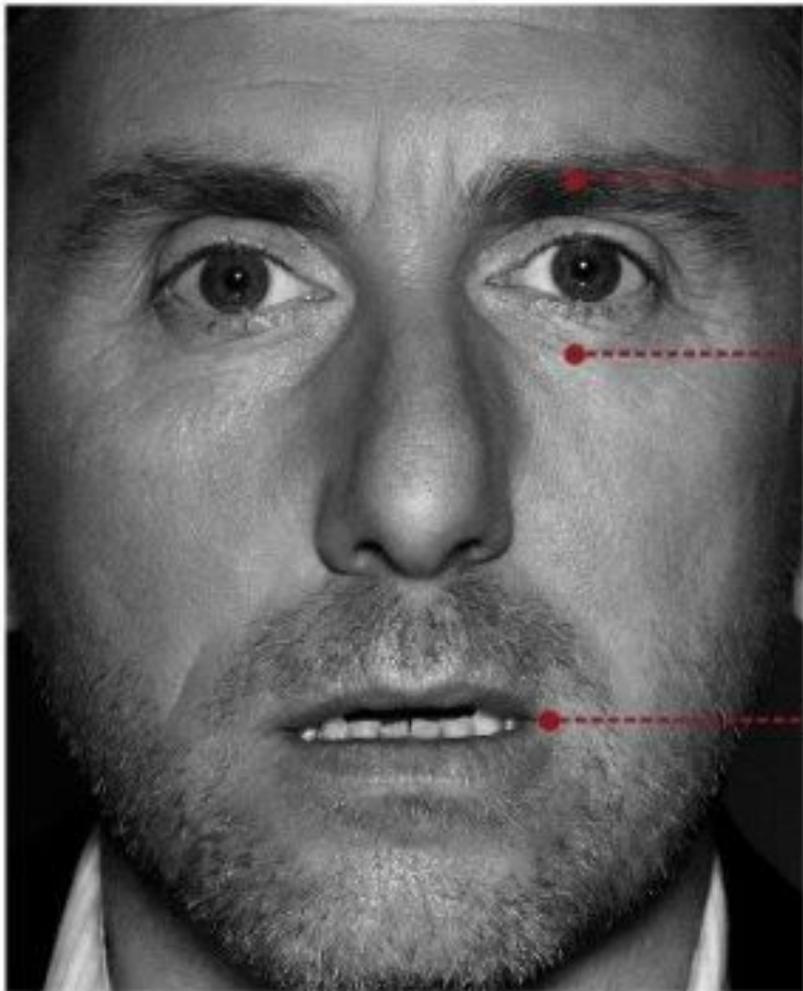
Мимика

- **Мимика - движения мышц лица, это главный показатель чувств. Считается, что при неподвижном или невидимом лице собеседника теряется до 10-15% информации. В литературе отмечается более 20 000 описаний выражения лица.**



Счастье

- ① Небольшие морщинки в уголках около глаз
- ② Щёки приподняты
- ③ Задействованы мышцы вокруг глаз



Удивление

- ① Брови приподняты
- ② Глаза широко раскрыты
- ③ Рот приоткрыт



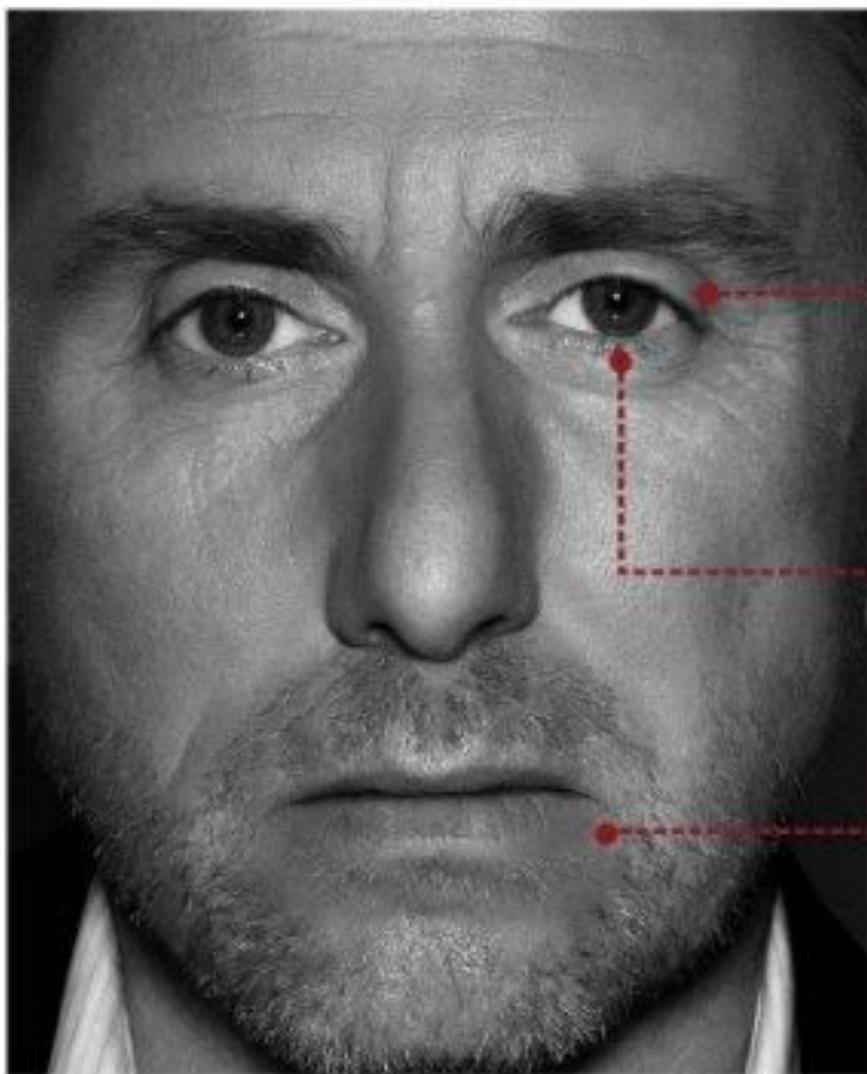
Страх

- ① Брови приподняты и вытянуты
- ② Верхние веки приподняты
- ③ Нижние веки напряжены
- ④ Губы немного вытянуты



Презрение

① Приподнятый уголок рта с одной стороны

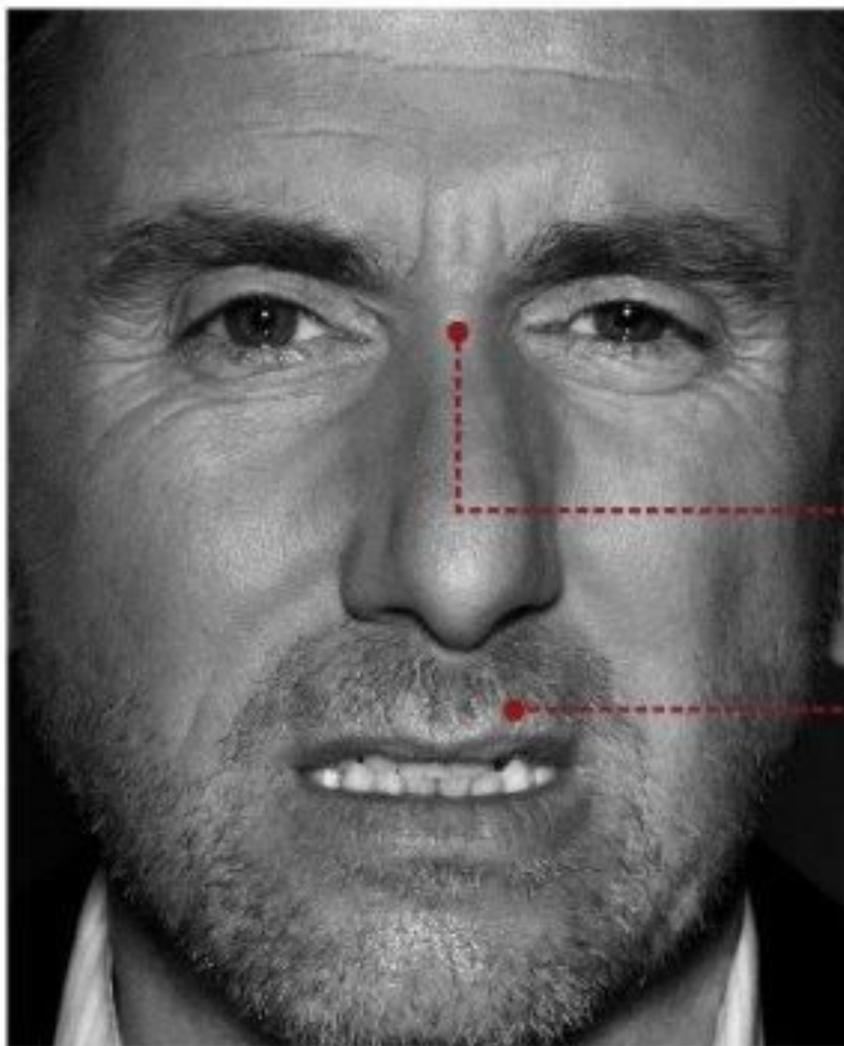


Печаль

① Верхние веки слегка опущены

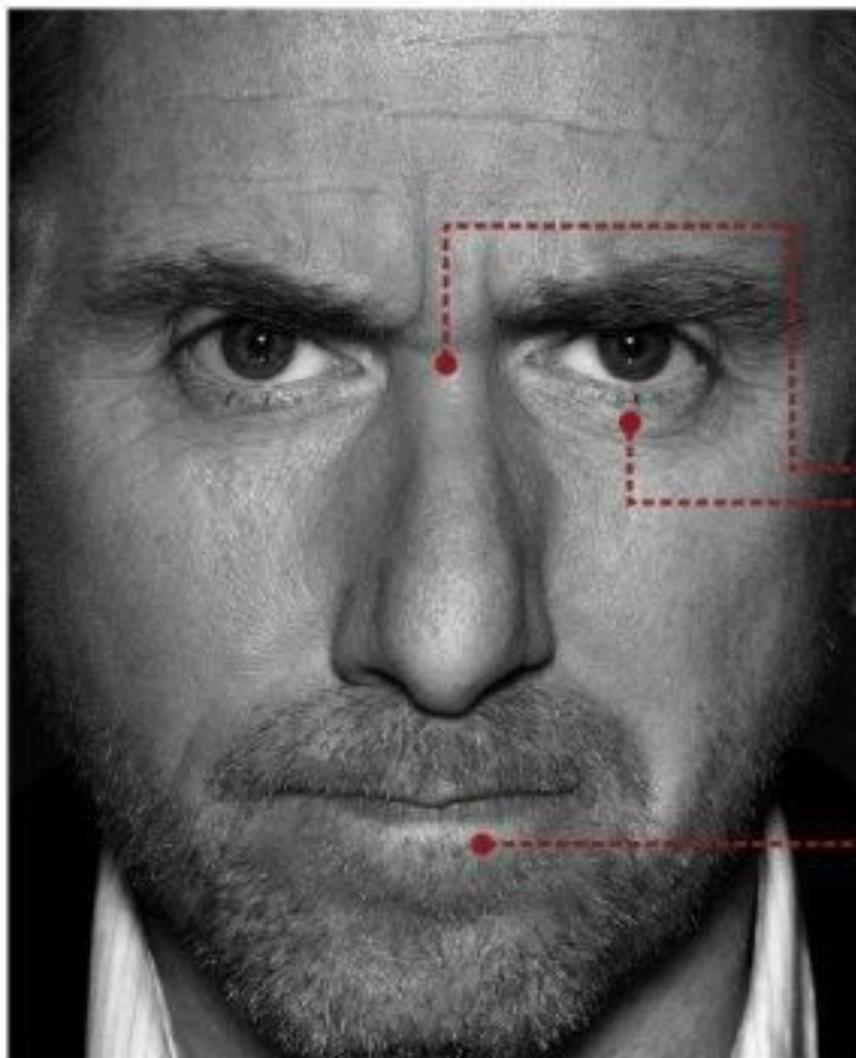
② Рассеянный взгляд

③ Уголки рта слегка опущены



Отвращение

- ① Сморщенное выражение лица
- ② Верхняя губа приподнята



Гнев

- ① Брови опущены и сведены вместе
- ② Блеск в глазах
- ③ Рот закрыт, губы сужены

Дистанция

**Нормы приближения двух людей друг к другу
определены**

четырьмя расстояниями:

- Интимное расстояние - от 0 до 45 см - на
таком
расстоянии общаются самые близкие люди.**

- Персональное - от 45 до 120 см - общение со
знакомыми
людьми.**
 - Социальное - от 120 до 400 см –
предпочтительно при
общении с чужими людьми и при
официальном общении.**
 - Публичное - от 400 до 750 см - на этом
расстоянии не
считается грубым обменяться несколькими
словами
или воздержаться от общения, на таком
расстоянии
происходят выступления перед аудиторией.**

Ориентация

□ Ноги чаще всего указывают направление, в котором человек хотел бы идти, но они также указывают на человека привлекательного и интересного для вас.



*Используя
отзеркаливание,
можно оказывать влияние
на
результаты вашей
беседы с
глазу на глаз с другим
человеком.
Копирование его жестов и
позы
поможет вам
расположить этого
человека к себе, поскольку
он
видит, что вы понимаете
и
разделяете его точку*

