

Искусство общения и культура поведения исследователя

Абукаева Д.Л.

Мимика

Мимика – движение мышц лица, отражающие внутреннее эмоциональное состояние – способна дать истинную информацию о том, что переживает человек.

Мимические выражения несут более **70%** информации.



Жесты и позы

Жесты открытости:

- 1) раскрытые руки (руки ладонями вверх);
- 2) расстегивание пиджака.

Жесты защиты:

- 1) руки, скрещенные на груди;
- 2) руки, зажатые в кулак.

Отношение к беседе:

- 1) ноги (или все тело) обращены к выходу – свидетельство того, что человек хочет закончить встречу, поэтому следует либо закончить разговор, либо перевести его в более интересное русло;
- 2) подпираание ладонью щеки и подбородка – свидетельство скуки, иногда путают с жестом внимательного слушания, но в этом случае указательный палец направлен вертикально к виску.



Тон и голос при общении

- Следите за тем, чтобы интонация и тембр голоса отображали то, что вы хотите донести до собеседника;
- Присоединяйтесь к голосу партнера, почувствуйте его интонацию;
- Говорите отчетливо и громко;
- Периодически пробуйте модулировать чужую речь.

Правила работы с аудиторией

- Краткость фразы;
- Простота;
- Гибкость;
- Уверенность в себе;
- Искренность;
- Удовольствие.

Спасибо за внимание!