

Невербальные коммуникации

Движение тела

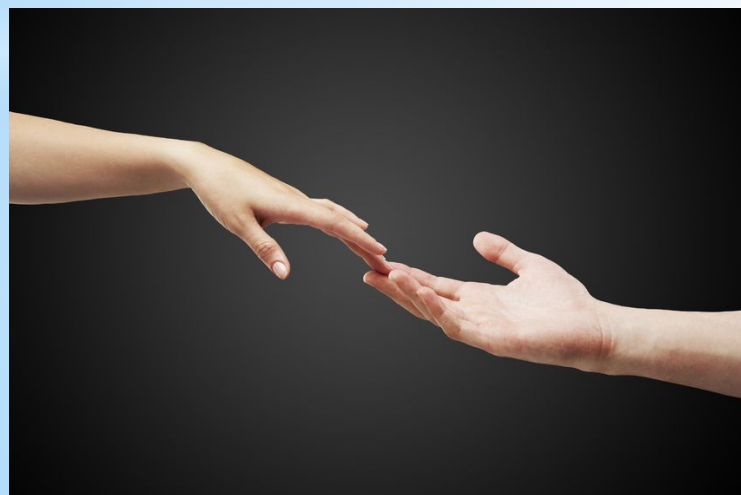
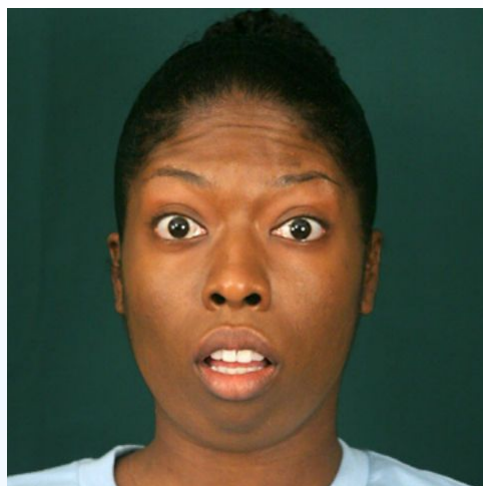
Жесты: указательный жест это жестовое обращение указывающее непосредственно на объект или предмет. Пример: покупая коробку конфет не зная его названия мы показываем указательным жестом что конкретно нужно.

Выражение лица: удивление состояние человека на данный момент. Пример: когда в аптеке стоимость лекарств была по одной цене ,а через какое то время цена повысилась.

Движение глаз: С помощью взгляда можно понять воспринимает ли собеседник полученную от тебя информацию, если отводит глаза то видишь что информация не воспринимается собеседником.

Прикосновение: С помощью прикосновения можно обратить на себя внимание. Например: притронутся рукой к человеку который тебя не видит , обнять чтобы выразить благодарность, оттолкнуть чтобы выразить не желание общаться.

Поза: Поза определяет состояние человека на данный момент. Пример: агрессивность, удивление ,замешательство, страх и т.д



Личные физические качества

Строение тела: По состоянию физического тела можно понять какой образ жизни ведет человек. Пример: Подтянутый ,стройный – активный, либо тучный, вялый – неактивный образ жизни.

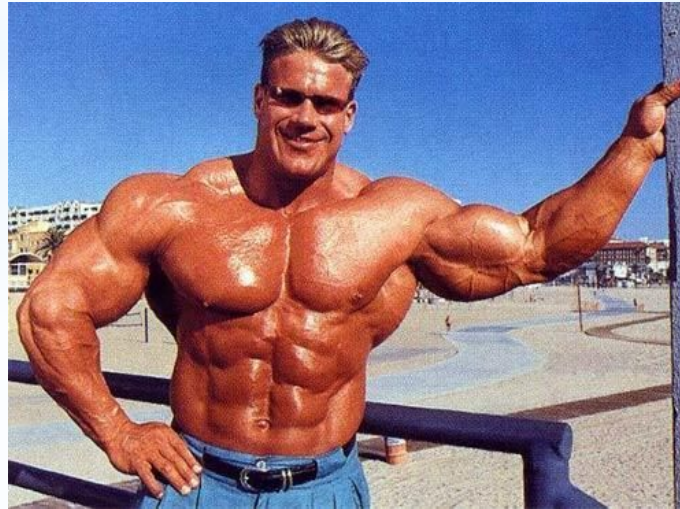
Вес: Если человек имеет избыточный вес то можно определить что него может быть неактивный образ жизни: сидячая работа или какое либо заболевание.

Цвет волос: Цвет волос тоже может быть источником информации. Например: молодежная субкультура панки красят волосы в разные цвета что является своеобразным вызовом обществу.

Рост: Например: маленький ростом человек чаще всего бывает не уверенным, закомплексованным.

Запах тела: По запаху тела можно определить приблизительный возраст человека , гигиенические условия места ,реакция на неприятный аромат чьего-то тела ,либо приятные запахи определяющие вкус и чистоплотность человека.

Мускулатура: Человек с хорошей мускулатурой имеет хорошие физические данные что говорит о его физическом здоровье.



Речь

Качество голоса: Слабый, тихий голос показатель неуверенности ,а громкий сильный показатель уверенности ,а кричащий, истеричный голос показатель неуравновешенности.

Грамотность: По грамотности можно определить уровень образованности человека.

Частота речи: Частота речи показывает уровень социального положения воспитанности и образованности.

Засоренность речи: Является показателем определенных слоев населения , уровня образования и культуры.

Смех: Громкий открытый «от души» смех является показателем открытости , доверчивости человека.

Зевание: Показатель состояние человека: может быть усталости , незаинтересованности недосыпания и т.д



Использование среды

Способ использования и ощущения внешнего окружения: пример: если я ученик то я использую школу как среду получения знания .

Манеры помещения себя в среде: Поведение конкретного индивида детерминировано принадлежностью к нации. Например: англичане- люди чопорные, французы – общительны и влюбчивы ,немцы – пунктуальны и последовательны .

Дистанционная близость в общении: Современные технологии позволяют общаться и работать на расстоянии. Например: руководитель организации находясь в командировке проводить совещание по скайпу.

Чувства своей и чужой территории: Любая среда обитания предполагает наличие своей территории. Например: улица, дом в котором ты живешь.



Физическая среда

Дизайн помещения: является показателем материального положения вкуса индивидуальности и образа жизни. Пример : у богатого человека может быть богато обставленная квартира с золотым унитазом но при этом с плохим вкусом.

Декорация: Пример: детский сад требует декорирование детской мебелью игрушками и детским оформлением.

Чистота и опрятность: Пример: квартира содержащаяся в чистоте и порядке говорит о чистоплотности , собранности и работоспособности хозяев.

Освещенность и шум: Пример: плохо освещенное помещение плохо влияет на работоспособность и здоровье сотрудников. А шум негативно влияет на состояние нервной системы и слуха.



Время

Опоздание : пример: частые опоздания говорят о непунктуальности и безответственности человека.

Ранний приход: Показывает о пунктуальности о добросовестности иногда о неуверенности в себе.

Склонность заставлять ожидать себя: негативное и неуважающее отношение к ожидающему .

Культура времени: Нельзя шуметь в ночное время например: делать ремонт стучать петь играть на музыкальных инструментах и т.д

Соотношение времени и статуса: Человек зависимости от статуса располагает временем по разному Пример: руководитель компании работает меньше по времени чем его подчиненный .

