

ПСИХОЛОГИЯ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

Часть 1 (*темы 1 – 2*)

Тема № 2.

Невербальные средства общения

Учебные вопросы:

1. Проксемика.
2. Жесты и позы.
3. Мимика.

ТЕСТ «ПОНИМАЕТЕ ЛИ ВЫ ДРУГИХ ЛЮДЕЙ»

Выберите те ответы, которые соответствуют Вашему мнению

1. Вы считаете, что мимика и жесты — это:

- а) спонтанное выражение душевного состояния человека в данный конкретный момент;
- б) дополнение к речи;
- в) предательское проявление нашего подсознания.

2. Считаете ли Вы, что у женщин язык мимики и жестов более выразителен, чем у мужчин:

- а) да;
- б) нет;
- в) не знаю.

3. Как Вы здороваетесь с очень близкими друзьями:

- а) радостно кричите «Привет!»;
- б) сердечным рукопожатием;
- в) слегка обнимете друг друга;
- г) приветствуете их сдержанным движением руки;
- д) целуете друг друга в щеку.

4. Какая мимика и какие жесты, по Вашему мнению, означают во всем мире одно и то же (дайте три ответа):

- а) качают головой;
- б) кивают головой;
- в) морщат нос;
- г) морщат лоб;
- д) подмигивают;
- е) улыбаются.

5. Какая часть тела выразительнее всего:

- а) ступни;
- б) ноги;
- в) руки;
- г) кисти рук;
- д) плечи.

6. Какая часть Вашего собственного лица наиболее выразительна, по Вашему мнению (дайте два ответа):

- а) лоб;
- б) брови;
- в) глаза;
- г) нос;
- д) губы;
- е) углы рта.

7. Когда Вы проходите мимо витрины магазина, в которой видно Ваше отражение, на что в себе Вы обращаете внимание в первую очередь:

- а) на то, как на вас сидит одежда;
- б) на прическу;
- в) на походку;
- г) на осанку;
- д) ни на что.

8. Если кто-то, разговаривая или смеясь, часто прикрывает рот рукой, в Вашем представлении это означает, что:

- а) ему есть, что скрывать;
- б) у него некрасивые зубы;
- в) он чего-то стыдится.

9. На что Вы, прежде всего, обращаете внимание у Вашего собеседника:

- а) на глаза;
- б) на рот;
- в) на руки;
- г) на позу.

10. Если Ваш собеседник, разговаривая с Вами, отводит глаза, Вы считаете, что это признак:

- а) нечестности;
- б) неуверенности в себе;
- в) собранности.

11. Можно ли по внешнему виду узнать типичного преступника:

- а) да;
- б) нет;
- в) не знаю.

12. Мужчина заговаривает с женщиной. Он это делает потому, что:

- а) первый шаг всегда делают именно мужчины;
- б) женщина неосознанно дает понять, что хотела бы, чтобы с ней заговорили;
- в) он достаточно мужественен, чтобы рискнуть получить «от ворот поворот».

13. У Вас создалось впечатление, что слова человека не соответствуют «сигналам», которые можно уловить из его мимики и жестов. Чему Вы больше поверите:

- а) словам;
- б) «сигналам»;
- в) он вообще вызовет у вас подозрение.

14. Поп-звезды направляют публике «сигналы», имеющие однозначно эротический характер. Что, по Вашему, за этим кроется:

- а) просто фиглярство;
- б) они «заводят» публику;
- в) это выражение их собственного настроения.

15. Вы смотрите в одиночестве страшный детективный фильм. Что с Вами происходит:

- а) смотрите совершенно спокойно;
- б) реагируете на происходящее каждой клеточкой своего существования;
- в) закрываете глаза при особо страшных сценах.

16. Можно ли контролировать свою мимику:

- а) да;
- б) нет;
- в) только отдельные ее элементы.

17. Во время флирта Вы изъясняетесь преимущественно:

- а) глазами;
- б) руками;
- в) словами.

18. Считаете ли Вы, что большинство ваших жестов:

- а) «подсмотрены» у кого-то и заучены;
- б) передаются из поколения в поколение;
- в) заложены от природы.

19. Вы считаете, что борода - признак:

- а) мужественности;
- б) того, что человек хочет скрыть черты своего лица; /
- в) того, что этот тип слишком ленив, чтобы бриться.

20. Многие люди утверждают, что правая и левая стороны лица у них отличаются друг от друга. Вы согласны с этим:

- а) да;
- б) нет;
- в) только у пожилых людей.

ПОДСЧИТАЙТЕ КОЛИЧЕСТВО ОЧКОВ:

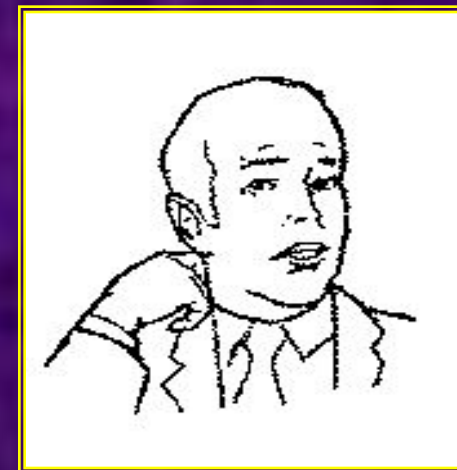
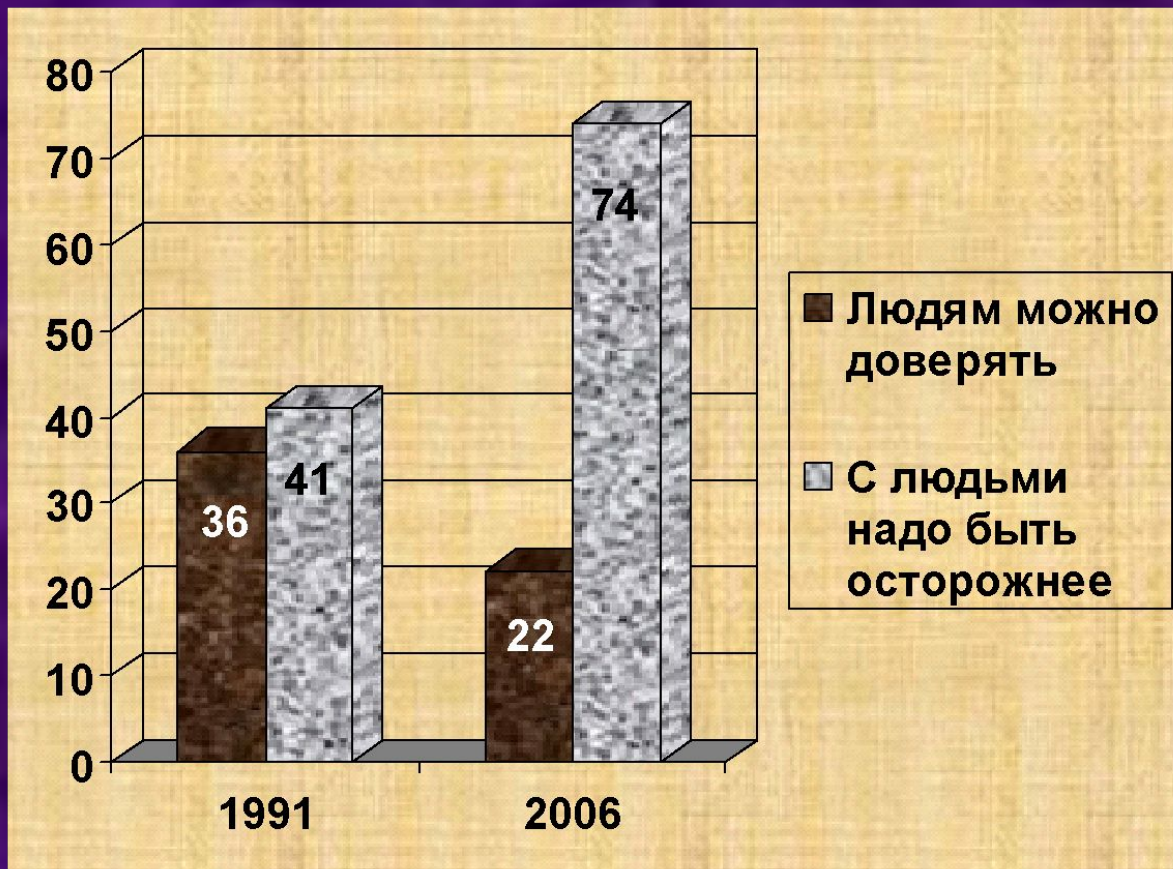
В О	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
А	2	1	4	0	1	2	1	3	3	3	0	1	0	4	4	0	3	2	3	4
Б	4	3	4	0	2	1	3	1	2	2	3	4	4	2	0	2	4	4	2	0
В	3	0	3	1	3	3	3	1	2	1	1	2	3	0	1	1	1	0	1	2
Г	-	-	2	1	4	2	2	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Д	-	-	4	0	2	1	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Е	-	-	-	1	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

77-55 очков. У Вас отличная интуиция, Вы обладаете способностью понимать других людей, наблюдательностью и чутьем. Но Вы слишком полагаетесь в своих суждениях на эти качества, слова имеют для Вас второстепенное значение. Если Вам улыбнулись, Вы уже готовы поверить, что Вам объясняются в любви; Ваши выводы слишком поспешны, и в этом кроется для Вас опасность. Делайте на это поправку, у Вас есть все шансы научиться прекрасно разбираться в людях. А это важно и на работе, и в личной жизни.

54- 34 очка. Вам доставляет определенное удовольствие наблюдать за другими людьми, и Вы неплохо интерпретируете их мимику и жесты. Но Вы еще не совсем умеете использовать эту информацию в реальной жизни, например, для того, чтобы правильно строить взаимоотношения с окружающими. Вы склонны скорее буквально воспринимать сказанные Вам слова и руководствоваться ими. Развивайте интуицию, больше полагайтесь на ощущения.

33-11 очков. Язык мимики и жестов Вам непонятен. Вам необыкновенно трудно правильно оценивать людей. И дело не в том, что Вы на это не способны, просто Вы не придаете этому значения. Постарайтесь намеренно фиксировать внимание на жестах окружающих, тренируйте наблюдательность.

ПРОБЛЕМА ДОВЕРИЯ СОБЕСЕДНИКУ (по данным мониторинга 1991 и 2006 гг.)



Дефицит доверия препятствует совместным действиям и требует повышения качества знаний невербального общения

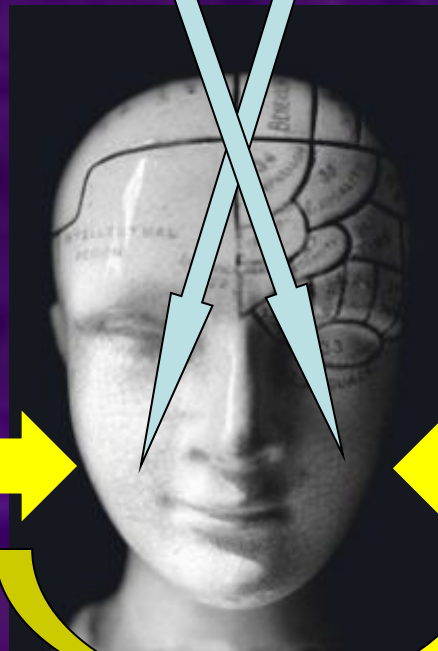
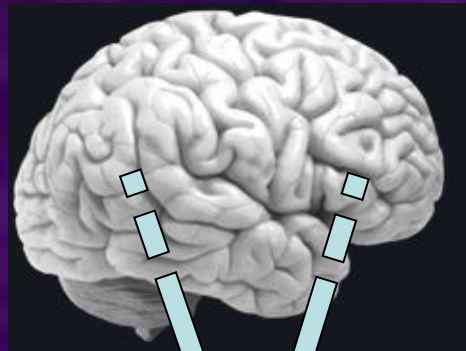
ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ РАБОТЫ МОЗГА И ЛИЦА

ПРАВОЕ ПОЛУШАРИЕ:

эмоции, воображения,
сенсорная деятельность

Все то, что человек
старается
продемонстрировать
другому отображается
на правой половине
его тела

Положительные
эмоции
отражаются
равномерно на
обеих сторонах
лица



ЛЕВОЕ ПОЛУШАРИЕ:

речь,
интеллектуальная
деятельность

Труднее скрыть
чувства на левой
половине лица

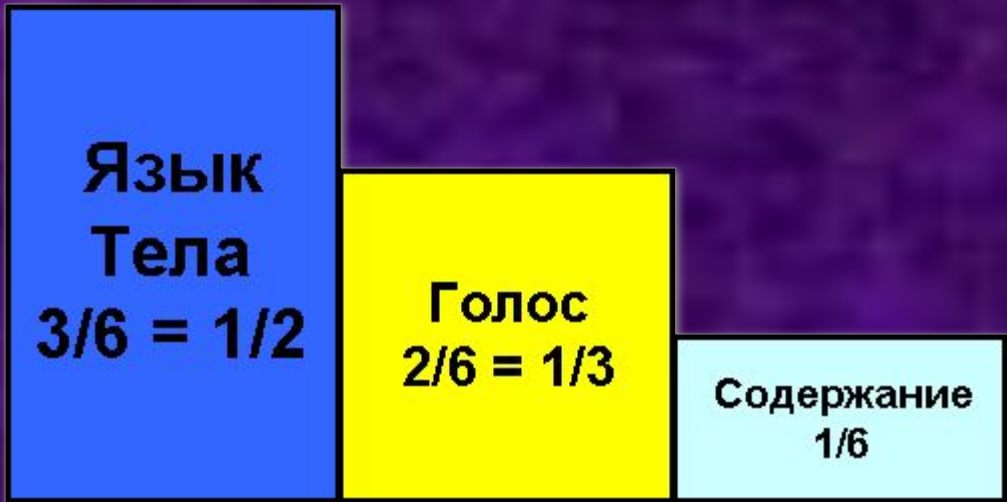
Отрицательные
эмоции отчетливо
выражены на левой
стороне лица

Все то, что человек
в реальности
переживает
отображается на
левой половине
его тела

ЗАПОМНИТЕ: Если в беседе человек чаще демонстрирует вам правую половину лица – он скрывает свои чувства и лжет



ПОЛУЧЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ



В среднем на протяжении часового разговора финн использует жестикуляцию 1 раз, итальянец – 80 раз, француз – 120 раз, мексиканец - 180 раз.

ПЕРЕДАЧА ИНФОРМАЦИИ



Несоответствие слов и жестов - один из главных признаков обмана!

Невербальная коммуникация



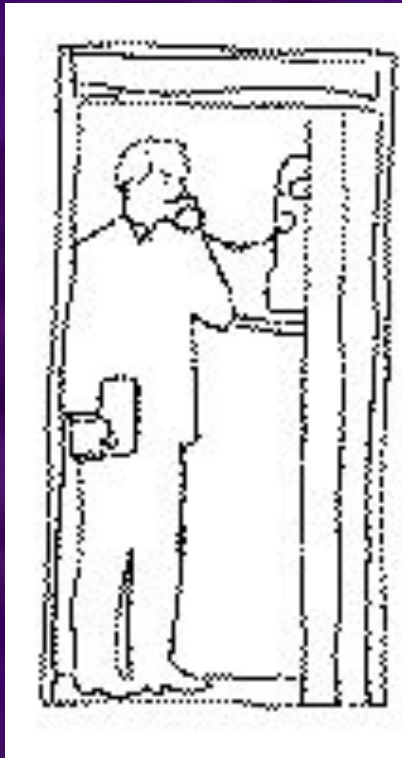
Вербальная коммуникация

КТО ЕСТЬ КТО?

Из предложенных рисунков выберете, на каком из них изображены:

Супруг, Бизнесмен, Влюбленный

1



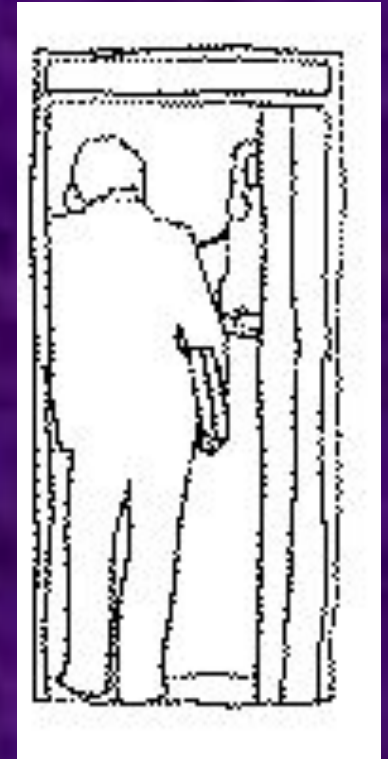
Бизнесмен

2



Супруг

3



Влюбленный

ДАЙТЕ ХАРАКТЕРИСТИКУ ГРУППАМ ЛЮДЕЙ

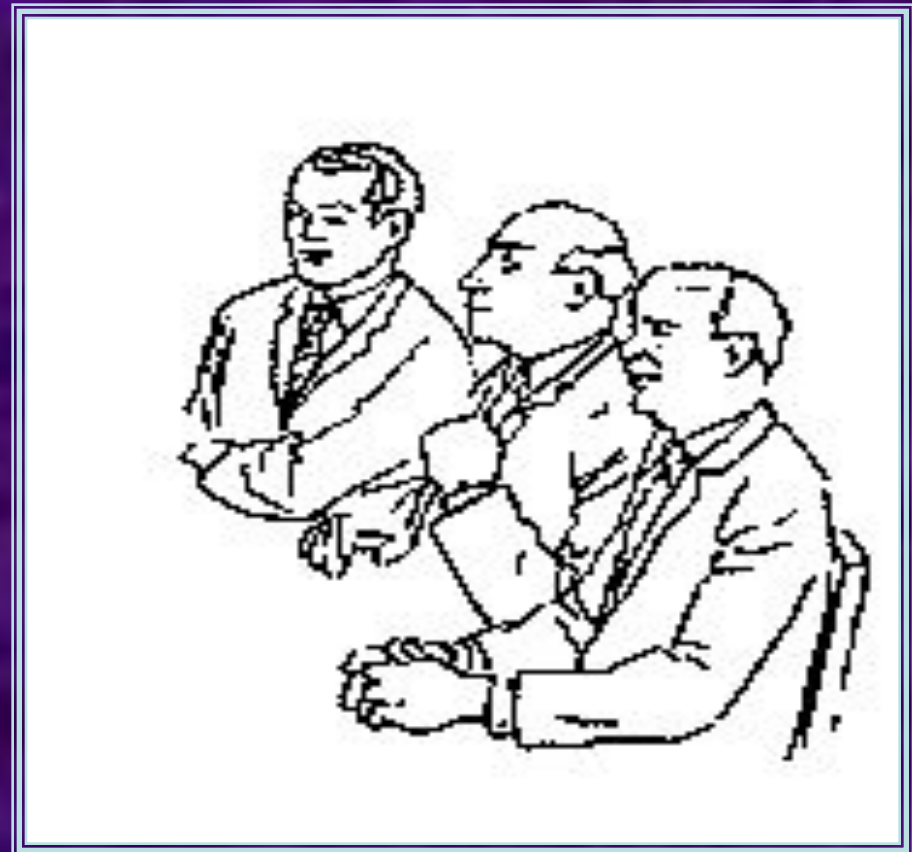
Обратите внимание на: выражение лица, складки на лбу, положение бровей, открытость глаз, ноздри, положение рук и т.д.

1



несчастливы, озлоблены, и явно занимают оборону

2



удовлетворены, открыты, уверены в себе

ОХАРАКТЕРИЗУЙТЕ ЛЮДЕЙ НА РИСУНКАХ

1



Угнетенный

2



Вспышка
энергии

3



Озабоченный

4



«Задавака»

ХАРАКТЕРИСТИКА ПОХОДКИ УГНЕТЕННОГО ЧЕЛОВЕКА

1



Угнетенный

Люди, которые ходят быстро, размахивая руками - имеют ясную цель и готовы немедленно ее реализовать.

Люди, которые обычно держат руки в карманах, даже в теплую погоду, скорее всего повышено критичны и скрытны. Так, как правило, им нравится подавлять других людей.

Те, кто находятся в угнетенном состоянии, тоже часто держат руки в карманах, волочат ноги и редко глядят вверх или в том направлении, куда они идут.

Нередко можно увидеть человека в таком состоянии, идущего вдоль края тротуара, он как бы рассматривает, что там лежит под ногами.

ХАРАКТЕРИСТИКА ПОХОДКИ «ВСПЫШКИ ЭНЕРГИИ»

2

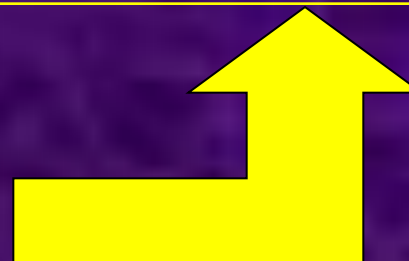
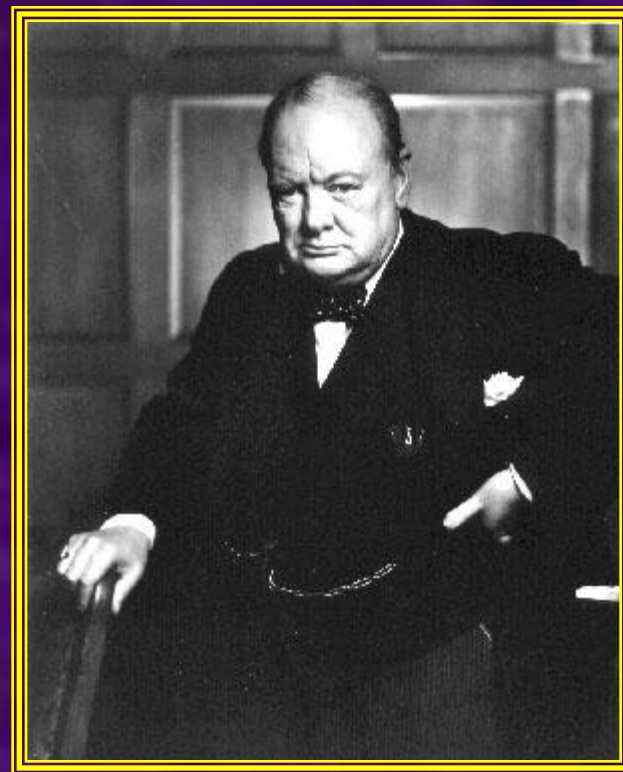


Вспышка энергии

Человек, держащий руки на бедрах, похож скорее на спринтера, чем на бегуна на дальние дистанции.

Он хочет достичь своих целей кратчайшим путем и за минимальное время. Его внезапные вспышки энергии сменяются периодами летаргии, когда он планирует следующий - явно решающий - ход.

Типичный образец - Уинстон Черчилль.



ХАРАКТЕРИСТИКА ПОХОДКИ ОЗАБОЧЕННОГО ЧЕЛОВЕКА

3



Люди, занятые решением каких-либо проблем, часто так и ходят в позе «мыслителя»: голова опущена, руки сцеплены за спиной.

У них очень медленная походка, они часто останавливаются, чтобы пнуть камешек или даже поднять обрывок бумаги, повертеть его и отбросить снова.

Они как бы говорят себе:
«Давай посмотрим на это со всех сторон».

Озабоченный



ХАРАКТЕРИСТИКА ПОХОДКИ САМОДОВОЛЬНОГО ЧЕЛОВЕКА

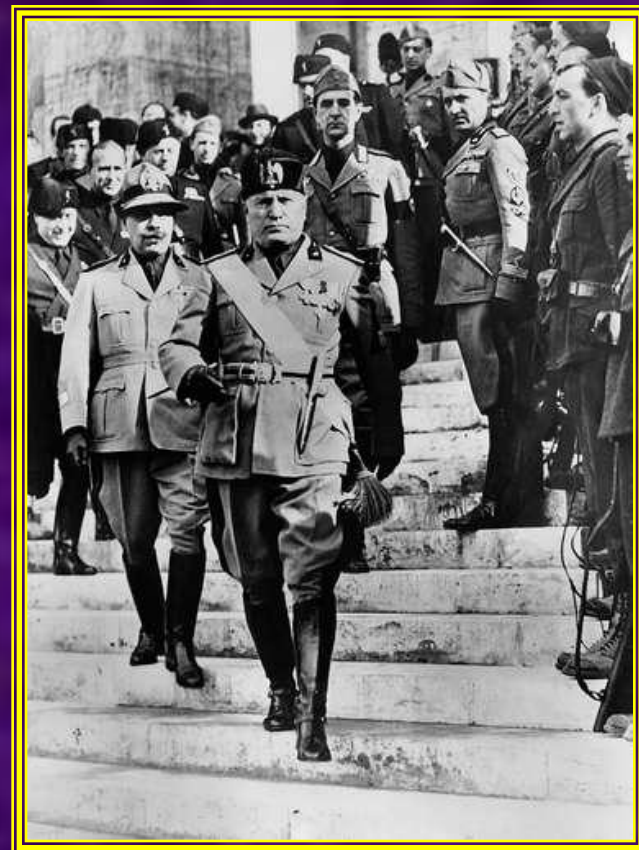
4



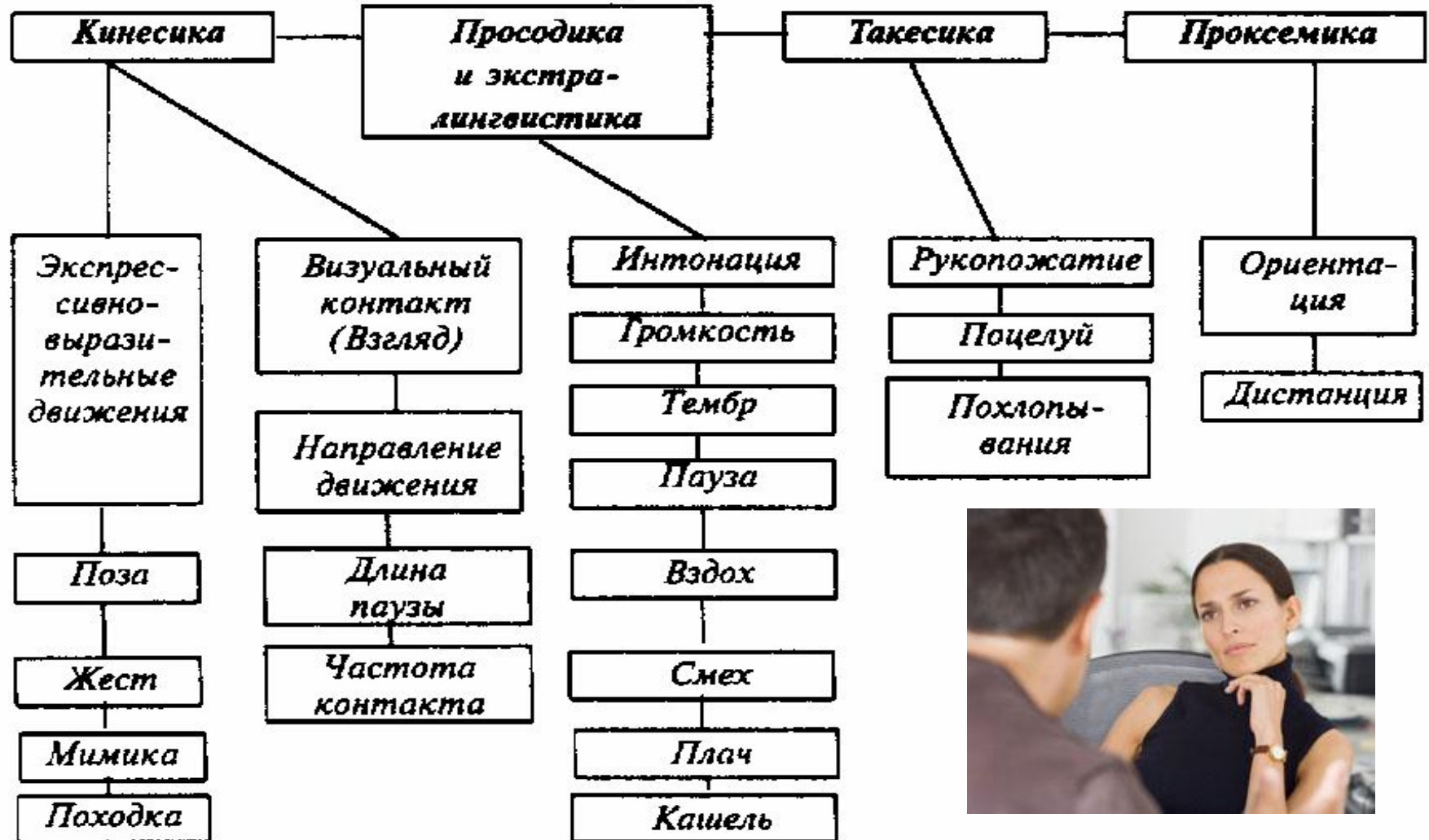
«Задавака»

Самодовольные, несколько заносчивые люди могут сообщать о таких своих свойствах походкой, которую «прославил» Бенито Муссолини. У них высоко поднятый подборок, руки двигаются подчеркнуто энергично, ноги - словно деревянные.

Вся походка принужденная, с расчетом произвести впечатление. Такое «вышагивание» подобает лидеру, подчиненные которого идут на шаг сзади, - как утята за уткой.



НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ОБЩЕНИЯ



ЗАПОМНИТЕ: Можно обмануть словами, но нельзя обмануть голосом

Контакт – это процесс организации личностью своего поведения в определенном пространстве и времени с использованием невербальных и вербальных средств общения, целью которого является установление особых положительных или нейтральных отношений с партнером

К
О
Н
Т
А
К
Т

Н
Е
В
Е
Р
Б
А
Л
Ь
Н
Ы
Й

В
Е
Р
Б
А
Л
Ь
Н
Ы
Й

РАЗУМ



ЧУВСТВА

ЭМОЦИИ

ДИСТАНЦИЯ

ТЕРРИТОРИ
Я

В
Р
Е
М
Я

«Свобода поведения личности определена границами свободы поведения партнера»



Расстояние
интимное

Расстояние
личное

Расстояние
социальное

Расстояние
публичное

ПРОСТРАНСТВЕННЫЕ КАТЕГОРИИ
(близкая фаза/отдаленная фаза)



РАССТОЯНИЕ ИНТИМНОЕ



0 см 15

Близкая фаза

Изобилует всякими чувственными переживаниями, детальными зрительными впечатлениями. В рамках такой дистанции доходит до сексуальных контактов, близкой заботы, рукопашного боя, так как она делает возможным полный физический контакт.



15 см 35

Отдаленная фаза

Чувственное впечатление беднее, зрительные ощущения еще деформированы. Тела уже не соприкасаются, только руки делают возможным полный физический контакт. На эту территорию человек допускает только ближайших людей, партнера или лучших друзей.

РАССТОЯНИЕ ЛИЧНОЕ



35 см 60

Близкая фаза

Изменяется зрительное восприятие -
дробность исчезает, а поле зрения
увеличивается.

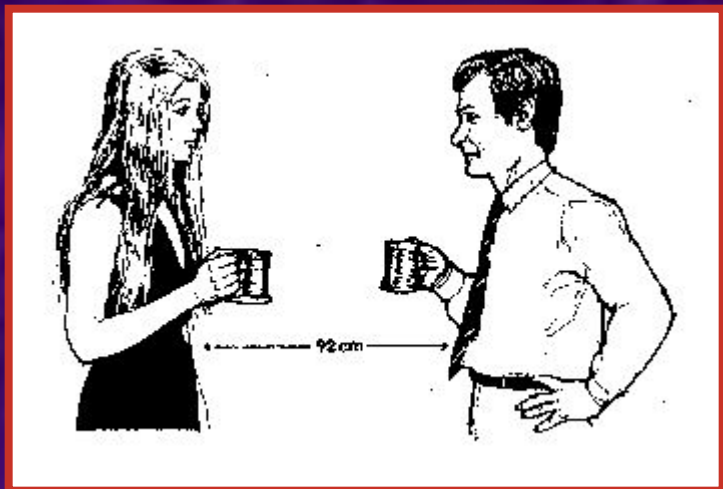
На таком расстоянии стоят,
например, друзья, которые
сигнализируют, что они связаны друг
с другом.



60 см 120

Отдаленная фаза

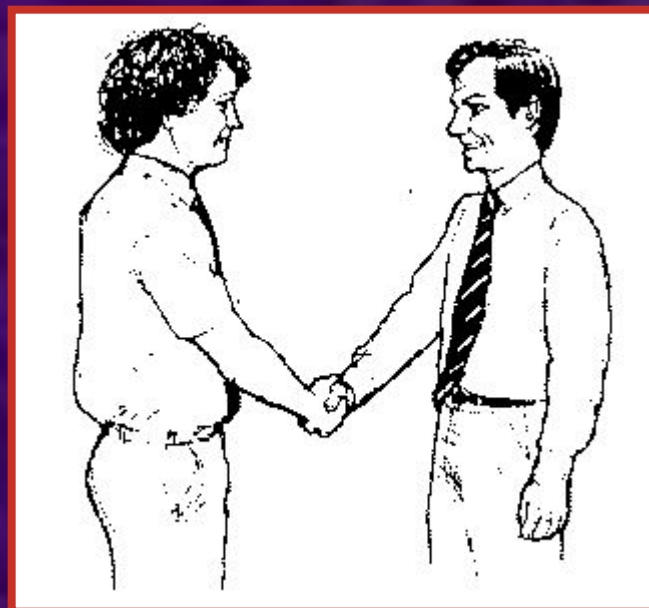
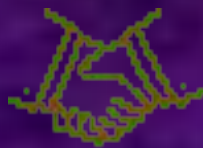
На расстоянии «вытянутой руки». Эта
фаза коммуникационно богатая. В
ней можно показать кому-то, «где его
место» и завязать приятельский
контакт, можно в ней говорить о
личных делах. На ее дальней
границе партнеры могут достать друг
друга, соприкоснуться пальцами,
если оба вытянут руки.



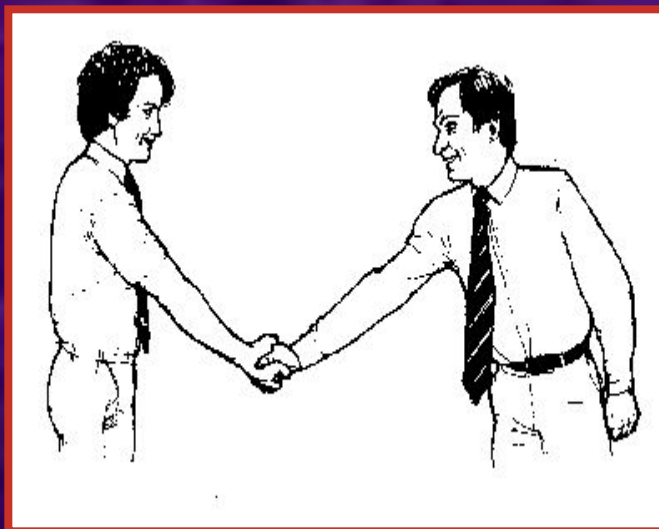
Приемлемое расстояние для
беседы между городскими
жителями



Отрицательная реакция
женщины на вторжение
мужчины в личную зону



Рукопожатие городских жителей



Рукопожатие сельских жителей

МЕТОДИКА ПОВЕДЕНИЯ В УСЛОВИЯХ СКУЧЕННОСТИ

1. Ни с кем не разговаривать, даже со знакомыми

2. Не рекомендуется смотреть в упор на других

3. Выберите точку для взгляда, не направленную на других людей

4. Если у вас в руках есть книга или газета, то полностью погрузитесь в нее

5. Лицо должно быть беспристрастным, никакое проявление эмоций не допускается

6. Чем теснее вокруг вас, тем сдержаннее должны быть ваши движения

ЗАДАНИЕ:

Войдите в переполненный лифт. Посмотрите в глаза человеку, напротив которого вы стоите. Отметьте его реакцию. Во время обратной поездки представьтесь человеку, который стоит рядом с вами, и начните с ним оживленный разговор. Отметьте реакцию окружающих. Войдите в пустой лифт и встаньте точно по центру. Не двигайтесь, когда будут входить другие люди. Отметьте их реакцию.



РАССТОЯНИЕ СОЦИАЛЬНОЕ



120 см 210

Близкая фаза

Выступает чаще всего при обслуживании клиентов, где еще сохраняются остатки человеческих отношений. Его можно определить как обычную социальную сконцентрированность, можно назвать расстоянием манипулирования.



210 см 360

Отдаленная фаза

Можно назвать «стань чуть дальше, чтобы я мог на тебя посмотреть». Имеет место между начальником и подчиненным. Здесь надо сохранить зрительный контакт, иначе человек «выпадает из коммуникации». Поведение здесь социально обусловлено. Однако здесь также люди могут вместе находиться не обращая внимания друг на друга.

РАССТОЯНИЕ ПУБЛИЧНОЕ



360 см 750

Близкая фаза

Из него уже можно уйти, если человек чувствует угрозу. Лингвисты заметили, что эту фазу характеризует тщательный подбор слов и их старательное выговаривание. Это ситуация учителя перед учениками и начальника перед подчиненными.



750 см

Отдаленная фаза

Создается около общественно значимых лиц.
В ней находятся актеры, лекторы, официальные лица.
На этой территории все уже стилизовано и легко лгать.

ПРЕДПОЧИТАЕМЫЕ РАССТОЯНИЯ ДЛЯ БЕСЕДЫ

БЛИЗКОЕ

арабы, японцы, итальянцы, испанцы, французы, греки, жители Южной Америки, негры, проживающие в Северной Америке



СРЕДНЕЕ

англичане, шведы, жители Швейцарии, немцы, австрийцы



БОЛЬШОЕ

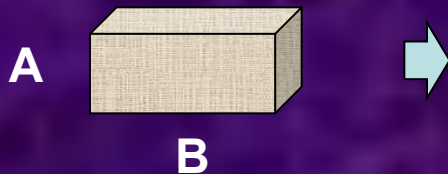
белое население Северной Америки, австралийцы, новозеландцы



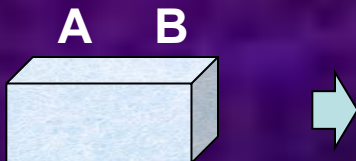
ВЗАИМНОЕ РАСПОЛОЖЕНИЕ СОБЕСЕДНИКОВ



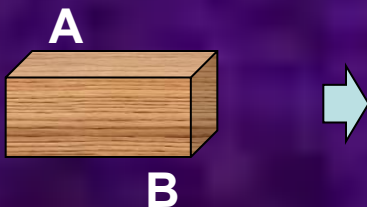
Если общение носит **сопернический** или **оборонительный характер**, то люди садятся напротив друг друга



При обычной **дружеской беседе** занимают угловую позицию



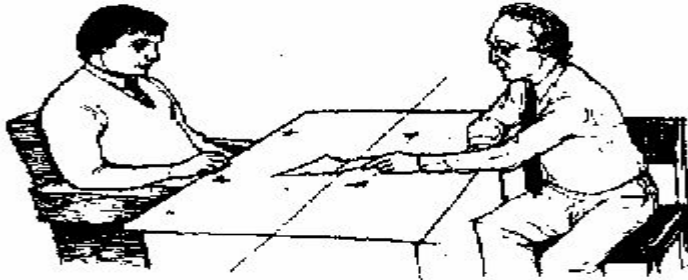
При **кооперативном поведении** занимают позицию делового взаимодействия - с одной стороны стола



Независимая позиция выражается в расположении по диагонали

Умение почувствовать границы свободы поведения партнера и оправдать желания, связанные со своим появлением, – это и есть первый шаг по присоединению партнера к своим интересам

АЛГОРИТМ ПРОНИКНОВЕНИЯ НА ДРУГУЮ ТЕРРИТОРИЮ



1. Сначала положите то, что вы хотите предъявить на центральную линию стола.
2. Другой человек наклонится вперед и станет разглядывать ваш объект, заберет его на свою территорию или передвинет его на вашу территорию.

3. Если при этом он наклонится вперед, чтобы лучше рассмотреть, Вы не должны сдвигаться со своего места, а продолжать сидеть в том положении, в котором находитесь, потому что этот жест говорит вам, что вас не тянут по другую сторону стола.



4. Если же он забирает ваш материал на свою территорию, это дает вам возможность попросить разрешения пройти на его сторону и занять или угловую позицию, или позицию делового сотрудничества.

Однако, если он отталкивает то, что вы ему предъявляете, будьте осторожны! Соблюдайте золотое правило - не проникайте на территорию окружающих до тех пор, пока вы не получили вербального или невербального разрешения, иначе вы получите отпор.



ЖЕСТЫ И ПОЗЫ

Жест – движения рук и пальцев, используемые для привлечения внимания собеседника

Поза – положения тела, занимаемые при помощи ног, корпуса тела, осанки, походки, различных стоек и способов посадки

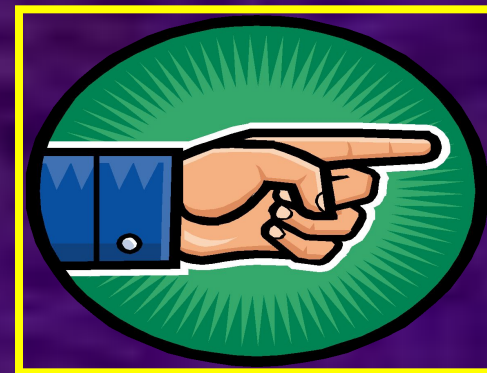


«Крупный успех составляется из множества продуманных и предусмотренных мелочей»

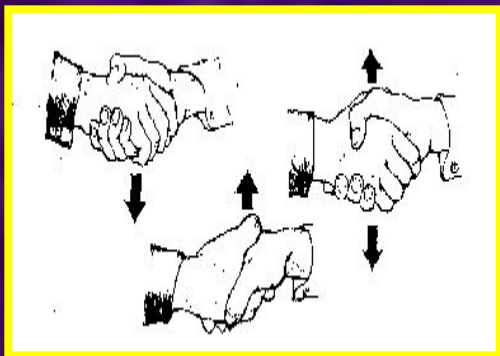
(В.Ключевский)

СИМВОЛЫ

ИЛЛЮСТРАТОРЫ



ЖЕСТЫ



РЕГУЛЯТОРЫ

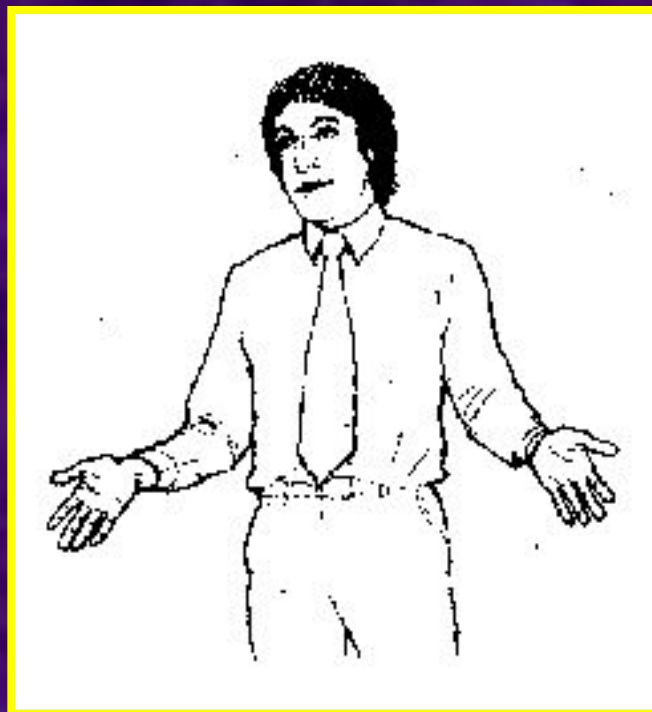
АДАПТОРЫ



ПРИМЕР СОВОКУПНОСТИ ЖЕСТОВ ОТКРЫТОСТИ

Пальцы ладони расставлены, чтобы придать большую выразительность жесту

Руки и ноги раздвинуты



Голова находится в нейтральном положении

Ладони полностью раскрыты и развернуты в сторону собеседника

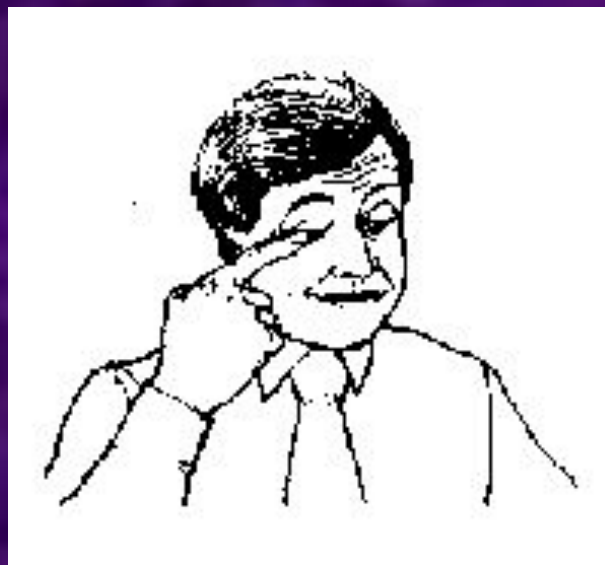
ПОЗА ПОКОРНОГО ПОДЧИНЕНИЯ



ПРИМЕР СОВОКУПНОСТИ ЖЕСТОВ ОБМАНА

Потирая веко, он
смотрит в пол, а
обе брови
подняты

Мудрая обезьяна
говорит:
**«Не вижу греха»,
закрывая глаза**



Голова отвернута
в сторону и
слегка опущена
вниз, что
характерно для
негативных
ощущений

На лице у него
неискренняя,
натяннутая улыбка



Взрослый
обманывает



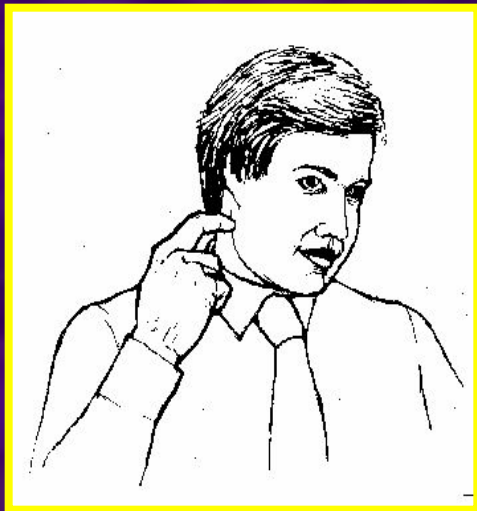
Подросток
обманывает



Ребенок обманывает

Если вы видите, что собеседник лжет, вы можете попросить его повторить или уточнить сказанное. И это заставит обманщика отказаться от продолжения своей хитрой игры.

МЕТОДИКА ОБМАНА В ХОДЕ БЕСЕДЫ



Элементы проявления лжи: *искривление лицевых мышц, расширение или сужение зрачков, испарина на лбу, румянец на щеках, учащенное моргание, прикосновение к носу, прикрытие рта рукой, почесывание или потирание века или уха и др.*

1. Отработать жесты, которые придают правдоподобность сказанному



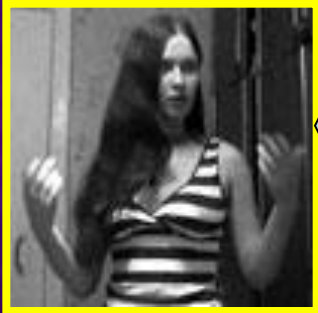
2. Полностью устранить жестикуляции при разговоре

3. Исключить полный обзор Вашего тела (позы)

«ЕСЛИ КТО-ТО ОБМАНУЛ ТЕБЯ РАЗ – ОН ГЛУП, А ЕСЛИ ОН ОБМАНУЛ ТЕБЯ ДВАЖДЫ, ТО ГЛУП ТЫ» (Сомалийская пословица)



ЛАДОНИ – ЧЕСТНОСТЬ И ОТКРЫТОСТЬ



В повседневной жизни люди используют два положения ладони:
Первое, это когда ладонь протягивается лодочкой и означает жест нищего, просящего милостыню.

Второе положение - ладонь развернута вниз, и это сдерживающий или успокаивающий жест.

Самый лучший способ узнать, откровенен и честен ли с тобой в данный момент собеседник - это понаблюдать за положением его ладоней.



Положение открытой ладони вверх есть доверительный, не угрожающий жест, напоминающий просящий жест нищего на улице.



Когда **ладонь повернута вниз**, в Вашем жесте немедленно появится оттенок начальственности. У человека, которому Вы адресовали свою просьбу, появится ощущение, что он получил приказ и может даже возникнуть чувство враждебности к Вам, в зависимости от ваших с ним взаимоотношений.



Перстопуказующий жест. Пальцы руки сжаты в кулак, и вместе с выставленным указательным пальцем вся конфигурация становится похожей на своеобразную дубинку, с помощью которой человека принуждают к подчинению. Является одним из наиболее раздражающих, используемых человеком в процессе речи, особенно если он совпадает по смыслу со сказанными словами.



ЖЕСТЫ КИСТЕЙ РУК



Этот жест обозначает разочарование и желание человека скрыть свое отрицательное отношение.

Имеет три варианта: скрещенные пальцы рук подняты на уровне лица, руки лежат на столе, на коленях при сидячем положении или внизу перед собой в стоячем положении.

Этот жест имеет два варианта: руки шпилем вверх; руки шпилем вниз. Первое положение обычно принимается тогда, когда **говорящий выражает свое мнение или излагает свои идеи.** Второе положение используется тогда, когда **человек не говорит, а слушает.**

В обоих случаях **"шпиль-жест"** означает **уверенность в себе.**



Это считается жестом уверенного в себе человека с чувством превосходства над другими.

Он позволяет человеку с бессознательным бесстрашием открывать свои ранимые области тела, такие как желудок, сердце, горло.

Жест «руки в замок за спиной» отличается от жеста **«закладывание рук за спину с захватом запястья»** который говорит о том, что человек расстроен и пытается взять себя в руки. **Интересно, что чем более сердит человек, тем выше передвигается его рука по спине.**

Руки в замок на груди выражают попытку спрятаться от неблагоприятной ситуации.

Типичное, стандартное скрещивание рук является универсальным жестом, почти повсюду обозначающим оборонное или негативное состояние человека, прodelывающего этот жест.

Если кроме **скрещивания рук на груди**, человек еще **сжимает пальцы в кулак** - это говорит о его враждебной и наступательной позиции.



НОГИ – ЗАЩИТНЫЙ БАРЬЕР

Европейский способ закидывания ноги на ногу

Одна нога аккуратно лежит на другой, обычно правая на левой - это нормальное положение скрещенных ног, используемое европейцами, и может использоваться для выражения взволнованного состояния, *сдержанной или защитной позиции.*



Закидывание ноги на ногу с образованием угла

Этот способ закидывания ноги на ногу свидетельствует о том, что здесь присутствует дух соперничества и противоречия.



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.



Стадии расслабления напряженной позы

Стадия 1. Защитная поза, руки и ноги скрещены.

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.

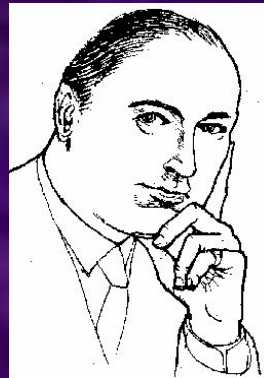
НАИБОЛЕЕ РАСПРОСТРАНЕННЫЕ ПОЗЫ



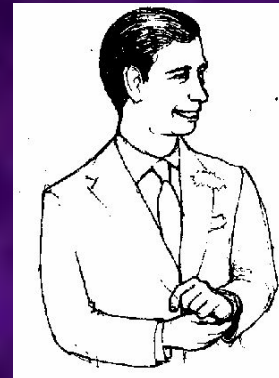
Скука



Заинтересованность



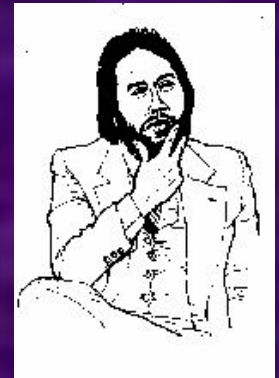
Негативные мысли



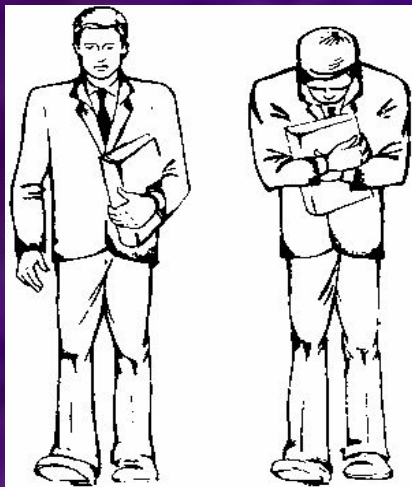
Замаскированная нервозность



Оценка и принятие решения



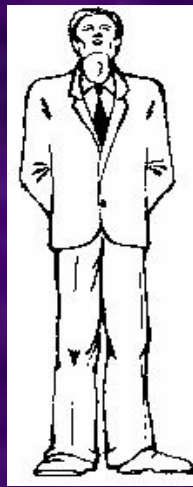
Оценка, принятие решения, скука



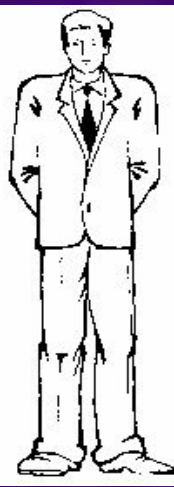
Открытая



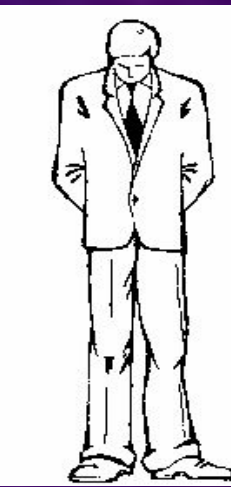
Закрытая



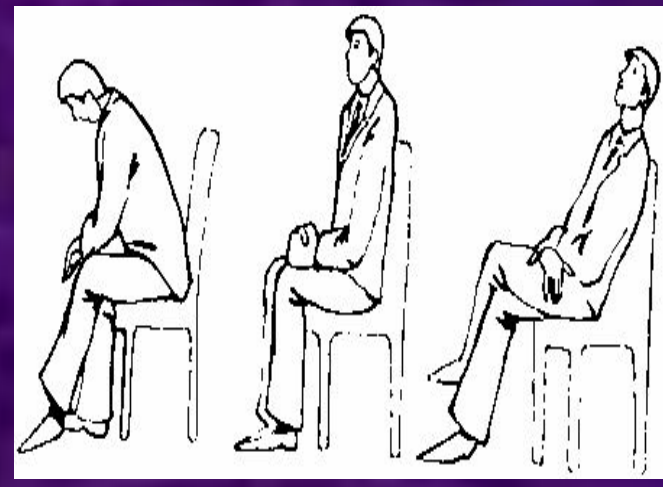
Заносчивая



Открытая



Покорность



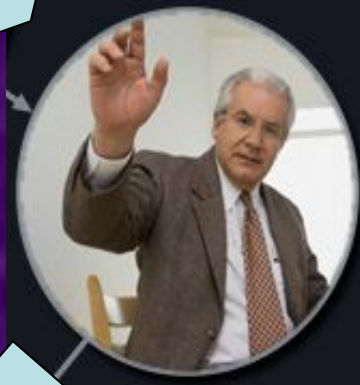
Бегства

Открытая

Заносчивая



«Реалист»



«Критик»



«Мечтатель»



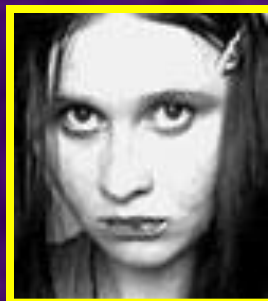
Мета позиция
«Наблюдатель»

**«Весь мир –
театр, и люди в
нем актеры, и
каждый не одну
играет роль»**

(В.Шекспир)

МИМИКА

Мимика (от греч. *mimikos* - подражательный) - выражение мыслей, чувств и порывов желания с помощью движения мышц лица и ужимок



*«Нам по музыке заданье:
Выражать переживанья.
Мы сидим, переживаем,
Все на лицах отражаем»*

(Л.Фадеева)



1. Область лба

обычно предполагают, что рисунок морщин лба и бровей дает сведения о процессе мышления.



2. Средняя часть лица

кроме глаз, носа и щек, большинство авторов включают в эту область лица еще и верхнюю губу, т.к. она тоже достаточно выразительна и вместе с первыми участвует в общем процессе общения (о глазах говорят, что с их помощью осуществляется восприятие внешнего мира)

3. Область рта и подбородка

характеризует чувственную и половую жизнь, в особенности подбородок, свидетельствующий о способности человека к самореализации. Тот, кто намеревается осуществить что-то решительное, в качестве мимического сигнала выдвигает свой подбородок вперед.

Эксперимент № 1. Попробуйте прямо сейчас оценить свое собственное выражение лица... Это можно сделать так. Приготовьте маленькое карманное зеркальце и держите его всегда под рукой. Попробуйте время от времени представлять, какое у вас выражение лица, после чего сверяйтесь со своим отражением в зеркале. Прежде чем посмотреться в него, спросите себя: «Как я сейчас выгляжу? Какое впечатление я произвожу на окружающих?». Вас ждут в высшей степени неожиданные результаты, которые далеко не всегда будут приятными.

Эксперимент № 2. Закройте ненадолго глаза и постарайтесь расслабить свое лицо так (особенно губы и подбородок), насколько это возможно. Затем взгляните в зеркало и проанализируйте, как вы себя при этом чувствуете. Стоп.

Теперь три вопроса: 1. Получилось ли у Вас расслабление? 2. Ощутили ли Вы мышцы своего лица? 3. Оказались ли Ваши губы разомкнутыми?



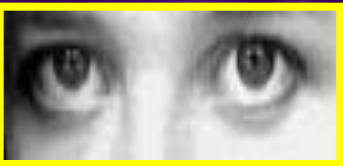
Горизонтальные складки лба
означают состояние **повышенного внимания** (**понял, не понял**); но это повышенное внимание может иметь различные причины (**ужас, страх, несообразительность, изумление, удивление, замешательство, неожиданность**)

Вертикальные складки лба
указывают, что **общее внимание, вызванное кем-либо или чем-либо, достигло наивысшей точки** (варианты: **сосредоточенность всегда означает «стягивание»**; это может означать концентрацию в одной точке как мысли, так и физических сил; **решимость вызывает такие морщины на лбу** в качестве вторичных признаков; **злость и угрюмая раздражительность также причина образования вертикальных складок**; образуются они и при заносчивости, в качестве вторичных признаков)



Движение бровей
большая часть всех движений бровями происходит в связи с образованием на лбу морщин или как предвестник их появления

Эксперимент. Понаблюдайте за бровями того, чье имя Вы преднамеренно искажаете. Вместо «Виктор» скажите, например, «Витёк».



Решительный, твердый, открытый взгляд

Деловой взгляд

Ведя деловые переговоры, представьте, **что на лбу вашего собеседника находится треугольник**. Направив свой взгляд на этот треугольник, Вы создаете серьезную атмосферу, и другой человек чувствует, что Вы настроены по-деловому. При условии, что Ваш взгляд не опускается ниже глаз другого человека, Вы сможете контролировать ход переговоров при помощи взгляда.



Социальный взгляд

Если Ваш взгляд опускается ниже уровня глаз другого человека, создается атмосфера социального общения. Во время социального общения глаза тоже смотрят на символический треугольник на лице человека, в данном случае расположенный на линии глаз и области рта.

Интимный взгляд

Этот взгляд проходит через линию глаз и спускается ниже подбородка на другие части тела собеседника. При тесном общении этот треугольник опускается от глаз до груди.



Взгляд искоса

Взгляд искоса используется для передачи интереса или враждебности. Если он сопровождается слегка поднятыми бровями или улыбкой, он означает заинтересованность и часто используется для завлечения. Если он сопровождается опущенными вниз бровями, нахмуренным лбом или опущенными уголками рта, он означает подозрительное, враждебное или критическое отношение.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ВЗГЛЯДА И РАБОТЫ МОЗГА



Визуализация
(расфокусированный взгляд)



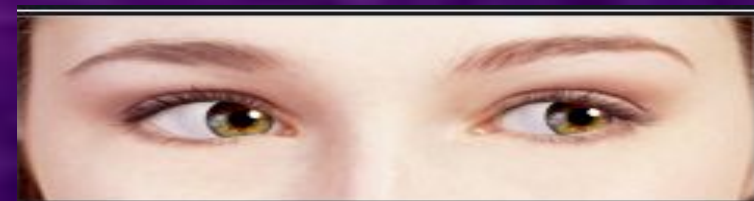
Формирование визуальных
образов (вверх и вправо)



Припоминание визуальных
образов (вверх и влево)



Формирование звуковых образов
(вправо)



Припоминание звуковых образов
(влево)



Эмоции и телесные ощущения
(вправо и вниз)



Внутренний диалог
(влево и вниз)

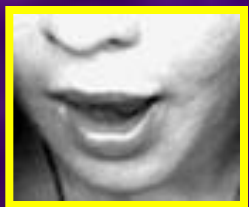


Сжатые губы

Указывают на отсутствие желания выпускать что-либо «наружу», например, когда кто-нибудь не хочет или не может внешне проявить какое-либо чувство, боится выболтать тайну, не желает, чтобы с губ сорвалась какая-нибудь колкость или «выскользнула» потаенная мысль.

Улыбка

Человек, который не умеет улыбаться, сам по себе уже человек «плохой». У него нет согласия с самим собой, покоя внутри, он постоянно чем-то недоволен (чрезмерная улыбчивость - потребность в одобрении; кривая улыбка - знак контролируемой нервозности; улыбка при приподнятых бровях - готовность подчиниться; улыбка при опущенных бровях - выказывание превосходства; улыбка без подъема нижних век - неискренность; улыбка с постоянным расширением глаз без их закрывания - угроза.



Открытый рот

Действует как сигнал тела, наводящий на мысль о внутренней открытости. Или чтобы выпустить информацию (например, чтобы перевести дух и что-то сказать), или чтобы впустить ее (например, при заинтересованном слушании). В качестве возможных состояний, например, можно назвать: **удивление, испуг, готовность что-то сообщить, приподнятое и располагающее состояние души.** Часто характеризуют открытый рот как **признак «отсутствия целеустремленности» и «дурного характера»**, так как исходят из закрепленного в западной норме правила («рот должен быть закрыт!»).

Взгляд искоса

В момент целеустремленного действия подбородок вытягивается вперед, в то время как при пассивном наслаждении подбородок более втянут назад.



ПРИМЕРЫ МИМИКИ В МЕТРО



ЗАПОМНИТЕ ПРАВИЛЬНЫЕ СООТВЕТСТВИЯ



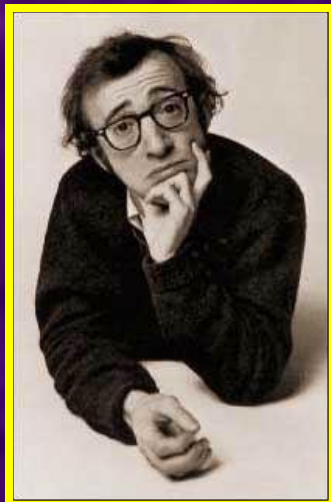
Она рада его видеть



Она удивлена



Он плачет



Он грустит



Она сомневается









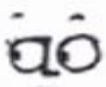



































Она мечтает

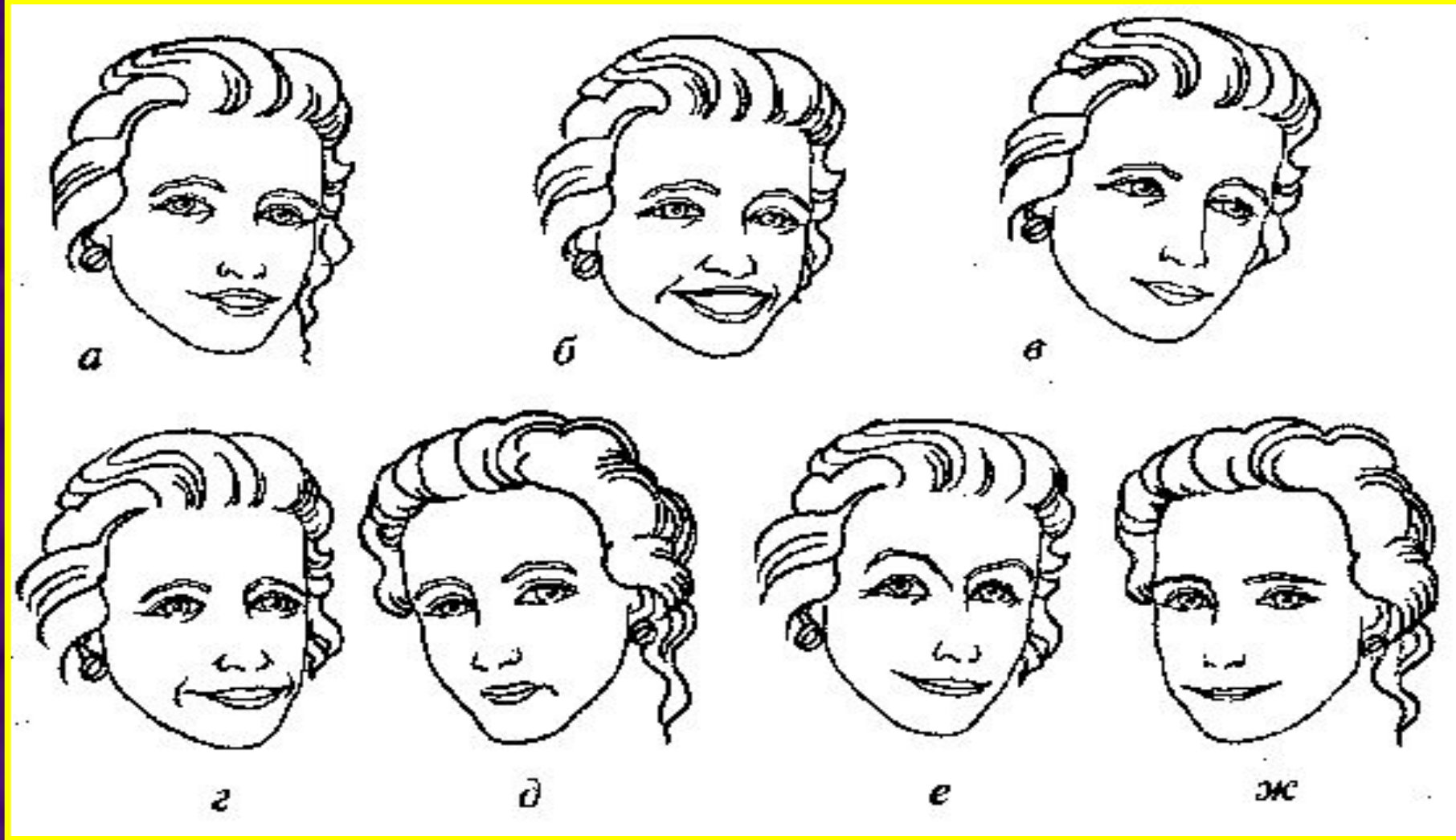


Она предупреждает

ПРОЯВЛЕНИЕ ЭМОЦИЙ

						
агрессивный	отчужденный	злой	раздраженный	удивленный	равнодушный	скромный
						
уставший	осторожный	уверенный	смущенный	любопытный	подавленный	упрямый
						
разочарованный	застенчивый	отвращение	растерянный	восторженный	завистливый	экстаз
						
взволнованный	обессиленный	испуганный	ужас	недовольный	грустный	счастливый
						
беспомощный	надеющийся	враждебный	униженный	обиженный	опечаленный	невинный
						
интерес	завистливый	одинокий	влюбленный	недоумение	оптимистичный	жалкий

УЛЫБКА – ДЕТЕКТОР ЛЖИ



**ЗАПОМНИТЕ: ЕСЛИ УЛЫБКА ДЕРЖИТСЯ БОЛЕЕ 4-Х СЕКУНД -
ВАМИ ПЫТАЮТСЯ МАНИПУЛИРОВАТЬ!**

КАК «ПРОЧЕСТЬ» ЛИЦО ПОДРУГИ

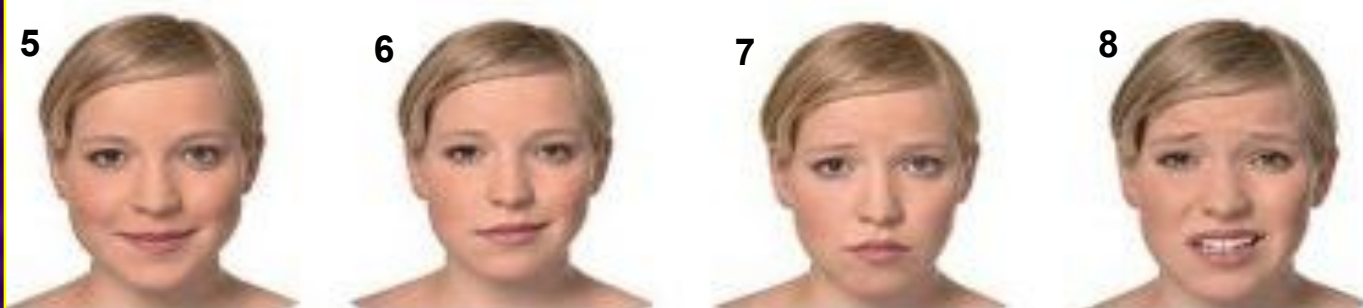


Отвращение

Контролируемый гнев

Страх

Саркастическая улыбка



Дежурная улыбка

Презрение

Просьба

Мольба



Недоуменный гнев

Оторопь

Глухая ненависть

Робкая покорность

ЗАПОМНИТЕ ПРАВИЛЬНЫЕ СООТВЕТСТВИЯ



Открытость



Оценка



Сомнения



Мечтание



Доминирование



Оборона

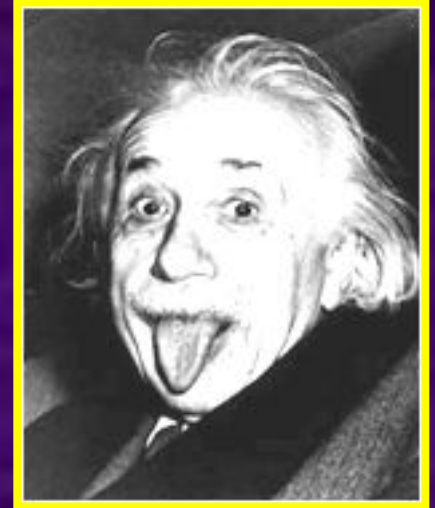


Сексуальность

РЕЗЮМЕ

Даже после того, как Вы познакомились с человеком, больше доверяйте жестам, чем словам.

Если слова не совпадают с другими невербальными высказываниями, не верьте словам.



Не делайте скоропалительных выводов по одному единственному телодвижению собеседника.

Ждите, когда о состоянии его «скажут» и другие сигналы.

Обращайте внимание, прежде всего, на так называемые «мелочи».

Не подгоняйте наблюдение под уже сложившееся первое впечатление.



**Спасибо за работу
по данной теме!**

