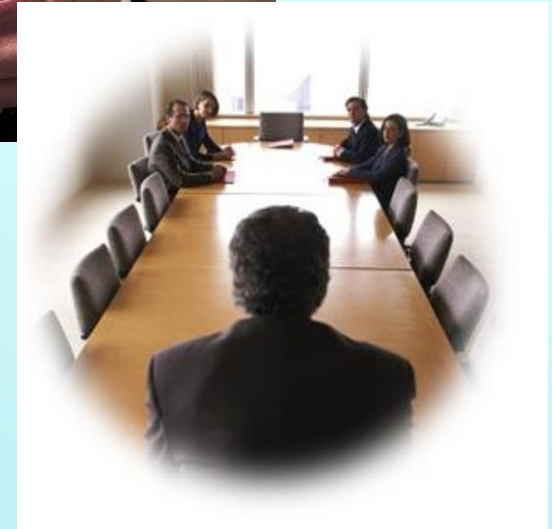
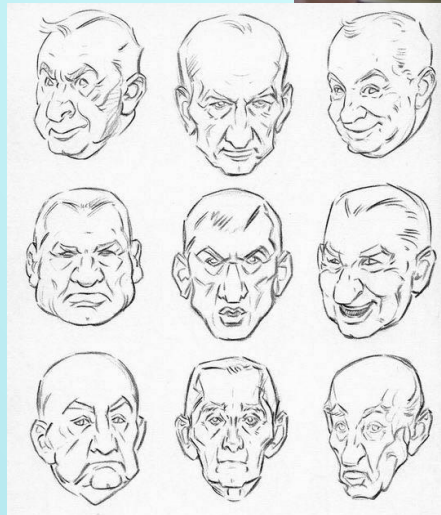


КАК «ЧИТАТЬ» ПАРТНЕРА ПО ДЕЛОВОМУ РАЗГОВОРУ



Формы невербальной коммуникации;

1) жесты,
2) поза,
3) мимика, 4)
интонация,
5) взгляд, 6)
расположение
партнеров в
пространстве
сказанного



Жесты-эмблемы



Незнание жестов приводит к «курьезным» случаям.



Иллюстративные жесты

«такой огромный»



«с другой стороны»



Жесты-регуляторы



Дирижирующие жесты



Ораторские жесты



Аффективные жесты*



При переговорном процессе партнер может принимать различные позы



**-Партнер оценивает
информацию**



**— Партнер
негативно
относится к вашей
информации**



**-Партнер испытывает
агрессивность**



**Партнер говорит
неправду или
недоговаривает что-
то**



Позы рук и ног партнера



Наиболее распространенные ПОЗЫ

Партнеру удобно-



-состоянии
напряжения

Ошибки в распознавании.

1)

2))



Мимика 😊 😞

□ «Иногда говорит о человеке больше, чем он этого хочет»



中新网图片频道年终特稿——图语2009



**В деловом разговоре
важно понимать не
только речь партнера
но и его поведение**



Atamas.RU

Спасибо за
внимание

