

НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА

ИБМТ БГУ
САДОВСКАЯ Е.Ю.

НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА

- Мимика лица
- Пластика позы
- Движения рук
- Характеристики речи

**Невербальное поведение человека включает
свыше 700 000 различных движений**

НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА

Правило взгляда:

- При группе до 14 чел. - говорите со всеми по очереди
- При группе от 15 до 50 - говорите то с каждым, то с каждым пятым
- При группе более 50 чел. - выделяете условно несколько групп примерно по 7-10 чел и обращаетесь по очереди к кому-либо одному из каждой группы

НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА

Дистанция делового общения:

- Доверительный разговор хорошо знакомых людей – от 0,5 до 1 м
- Ситуация деловых переговоров – от 1 м до 2 м при фронтальном расположении и 40-70 см при расположении боком
- Публичное выступление (в зависимости от количества людей и размеров аудитории или площадки) – от 3 до 50 м и более

НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА

Характеристики речи:

- Громкость и ее модуляция
- Темп
- Высота и ее модуляция
- Дикция
- Интонация