

# Невербальные коммуникации

Исакова Маргарита (2Э8)



# Движение тела:

## 1. Психология жестов:

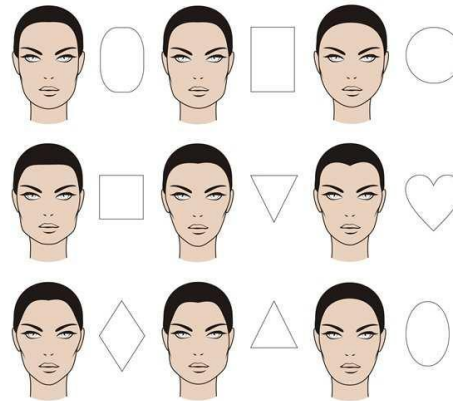
- Чешет нос
- Человек, который пытается вас обмануть, при разговоре, почесывает и потирает мочки ушей, почесывает нос, но помните, что нос, может часто и так чесаться.



## 2. Выражение лица:

### Характер по форме лица человека

- Круглая - эмоциональные, чувствительные и заботливые, развитая сексуальная фантазия. Если вам нужен человек для длительных стабильных отношений - это лучший выбор.
- Овальная - практичные, методичные, трудолюбивые. Также им свойственен нарциссизм, и у них часто бывают проблемные отношения.
- Треугольная - творческие, но со вспыльчивым характером.
- Квадратная - умные, склонны к аналитическому мышлению, но также агрессивны и склонны доминировать.



## 4. Что могут сказать нам прикосновения:



### Рука на плече

Преимущественно мужской жест. Практически единственный, социально принятый способ физическим контактом выразить дружескую связь между мужчинами.

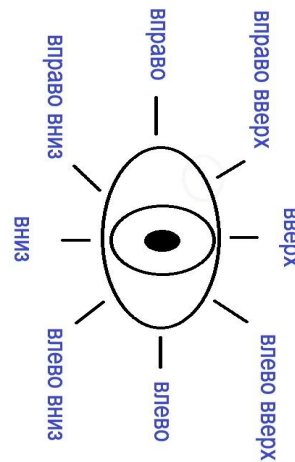


### Притворная атака

Толчки, удары, пинки, исполненные в шуточной манере, не провоцирующей болевые ощущения. Означают не агрессивность, а дружбу. Иногда — единственный способ продемонстрировать «сердечность» отношений у парней и мужчин.

## 3. Движение глаз:

- Движение глаз в правую сторону может говорить о том, что человек придумывает новые звуки, которых раньше не слышал, или речь. Взгляд влево или просто вверх означает, что человек обращается к своей звуковой памяти, вспоминает чью-то речь или песню, которую слышал раньше, также может вспоминать заранее заученную речь, в том числе и ранее придуманную ложь. «Вправо вверх» — придумывает, фантазирует, конструирует, врет, представляет то, чего раньше не видел. «Влево вверх» — обращается к памяти, вспоминает, что видел, также может вспоминать заранее подготовленную ложь. «Вправо вниз или просто вниз» — вспоминает физические ощущения, чувства, эмоции, запахи. «Влево вниз» — говорит сам с собой, рассуждает, следит за своей речью (подбирает правильные слова).



## 5. Позы человека:

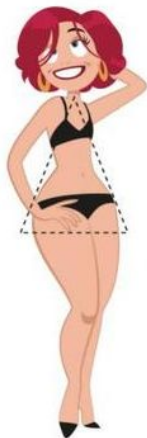
- человек, который сидит на краю стула, в напряженной позе и с прямой спиной, как правило, сконцентрирован и готов к действию. Если при этом лицом он обращен к собеседнику, это говорит о том, что он крайне заинтересован в правильном исходе переговоров.
- если у сидящего человека ноги скрещены или прижаты одна к одной, этот факт свидетельствует о его педантичном характере, либо о том, что он находится в беспомощной ситуации.
- человек, держащий во время беседы руки под столом - классический пример нервной и сомневающейся в себе личности, которая попросту не готова вести переговоры.

# Личные физические качества:

## 1.Строение тела:

### Тип фигуры «ГРУША»

- Психологи утверждают, что женщины с типом фигуры «груша» – мягкие, чувствительные, эмоциональные натуры, хорошие хозяйки, преданные жены и заботливые матери. Их легко ранить, но они не таят обиду и быстро прощают. Они доброжелательны, всегда готовы прийти на помощь, выслушать и поддержать. Они легко вливаются в коллектив, и если он дружный и отлаженный, то чувствуют себя на работе, как рыба в воде.



## 2. Вес:

- Основные проблемы полного человека:
- Вечные диеты; Проблемы со здоровьем; Ожирение ; «Широкая кость» и т.д

- Тебя не беспокоит  
лишний вес?  
- Он у меня не  
лишний!  
Он у меня -  
запасной!



## 3.Цвет волос и кожи:

- К примеру, темноволосые люди психологически более выносливы, а блондины - любители покапризничать. Также ученые обнаружили, что люди с длинными волосами спокойны, консервативны, ценят душевный покой. По мнению ученых люди, часто меняющие причёску, постоянно нахлещаются в поиске себя.



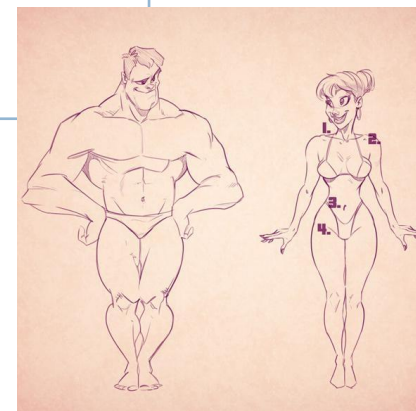
## 4.О чем расскажет аромат женщины:

### Например:

- Если девушка отдает предпочтение к различным фруктовым ароматам, к примеру, аромату малины, ананаса, персика, яблок либо смородины, значит, она может прекрасно работать в команде и является вполне надежным союзником, который никогда не оставит в беде своего товарища. Чаще всего выбирают фруктовые ароматы общительные личности, обладающие легким, приятным характером.
- Такие люди всегда находят общий язык практически с каждым. Однако, здесь есть и не очень хорошая черта характера - девушки, которые останавливают выбор именно на фруктовых ароматах, не всегда могут проявлять глубокие чувства, но при этом они не только умеют, но и любят флиртовать, благодаря чему общение с ними всегда легкое, приятное, захватывающее и приносит массу положительных эмоций.

## 5.Мускулатура:

- Думаю тут и так всё понятно :)



# Речь

## 1. Качество голоса:

- В повседневной жизни следует говорить с нормальной громкостью голоса, чтобы люди вас хорошо слышали. Спокойный, солидный голос способствует снятию напряжения и располагает слушателя. А излишне «напряженную», громкую и ускоренную речь человек может воспринимать как признак враждебности, агрессивности. Плохое впечатление оставляет о себе человек, явно декламирующий в ходе разговора заученные ранее фразы. К таким «ораторам» публика относится с недоверием и подозрением. Обычно если говорящий обладает тихим голосом - можно сказать о его робости и неуверенности в себе.



## 2. Грамотная речь - залог успешного общения

### Грубые жаргонизмы - ваш враг

- Жаргонизмы и грамотная речь - это два почти несовместимых понятия. Почти - потому что жаргон бывает разный. Конечно, два системных администратора намного быстрее поймут друг друга, если будут использовать в своей речи «свитч», а не «сетевой коммутатор», но в остальных случаях вещи лучше называть своими именами. Особенно сильно раздражает полу-уголовный и «падонкаффский» сленг - это неприятно и неинтересно. Избавьте свою речь от этих вредных оборотов. Скажите как есть: «мы быстро добрались, т.к. нам повезло - на светофорах горел зеленый сигнал», вместо «епта, мы ща ваще прочухали досюда по зелененькой».

## 4. Смех-говорит о многом:

- Если человек морщит нос при смехе, значит он эмоциональный и капризный, что создает окружающим его людям определенные трудности. Такой человек не отличается постоянством в своих чувствах и взглядах на жизнь.
- Громко и с открытым ртом смеются подвижные и темпераментные люди, умеющие красиво говорить, но не умеющие внимательно слушать. Таким людям не помешало бы быть немного сдержаннее.
- Человек, касающийся при смехе своих губ мизинцем, имеет свое представление о хорошем тоне и грации и любит находиться в центре внимания.



## 3. Засоренность речи:

### Перестаньте материться

- Нет, конечно же если ваши основные собеседники - это уличная гопота, то без мастерского жонглирования матерными словами не обойтись. Но при общении с нормальными людьми мат - это показатель низкого культурного уровня. Мало кому понравится общаться с человеком, который не может выразить свои эмоции грамотным русским языком.

— РОЗА, ХОТИТЕ ПОЙТИ  
СО МНОЙ В МУЗЕЙ?  
— ЯША, ВЫ ШО, СЛОВО  
«РЕСТОРАН»  
НЕ ВЫГОВАРИВАЕТЕ?



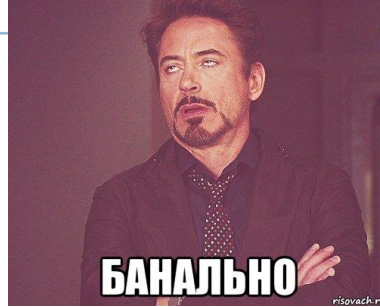
## 5. Зевота

- Зевота ассоциируется у людей с усталостью. Предположим, человек выдохся и хочет спать, в таких условиях повышается температура мозга и протекающей через него крови. Если же воздух, окружающий тело/лицо человека прохладный, то глубокий вдох и быстрый выдох (чем по сути и является зевок) охлаждают кровь, приливающую к лицу, а та в свою очередь мозг.
- Частая зевота — один из симптомов рассеянного склероза, также она предшествует припадку у [эпилептиков](#) и людей, страдающих от мигрени. Навязчивое зевание может свидетельствовать о проблемах с регулированием температуры в мозге.



# Использование среды

- 1. Способ использования и ощущения внешнего окружения:
- Пример очень банален... Я студентка и использую интернет для получения какой-либо информации.



- 2. Манеры помещения себя в среде.
- Например: англичане - люди чопорные и приверженные традициям, немцы - пунктуальны и последовательны, французы - общительны и влюбчивы, а суть русского характера очень хорошо выразил писатель С. Максимов в свое время: русский человек уповает на «авось», «небось» и «как-нибудь»! Несомненно, все это упрощения, причем иногда неоправданные, но тем не менее доля истины в них есть. Манера поведения поляка отличается от манеры поведения араба, манера поведения русского - от манеры поведения американца и

- 3. Дистанционная близость в общении:
- Например: Онлайн конференция



## 4. Чувства “своей” и “чужой” территории



# Физическая среда

Я решила расписать конкретно дизайн интерьера по типу личности, ведь сам дизайн много говорит о человеке

- Практичный тип предпочитает вместо дорогой, оригинального дизайна мелели удобную и недорогую, которая служила бы ему долгие годы, качественные, долговечные и безопасные материалы приглушенных и не марких оттенков.
- Рациональный тип личности любит порядок. У него всегда все по расписанию, поэтому если вдруг что-то пошло не так, как планировалось, он начинает ощущать дискомфорт. Отдает предпочтение предметам интерьера одной цветовой гаммы.
- хвастливого типа личности в доме много нестандартных изделий, новомодной мебели, зачастую расставленной в хаотичном порядке. Такие люди обычно эгоцентричны, амбициозны, лицемерны и часто льстят. Об этом свидетельствует вычурный и необычный декор, выставленные на всеобщее обозрение награды и грамоты, занимающие практически все свободное место, дорогая техника является неотъемлемой частью данного декора, ведь хвастуны следят за модными тенденциями. Но здесь нужно помнить, что не стоит путать зажиточного и богатого человека с хвастуном, ведь у богатых нет нотки хвастовства.
- Следующий тип - хаотичный индивидуалист. У такого хозяина дома постоянный беспорядок, который он оправдывает редким пребыванием дома. Это творческий человек, порой ленивый, но креативный, в его доме можно найти много необычных вещей, порой даже шедевров. В любви и дружбе они очень преданны.
- В доме рассеянного индивидуалиста постоянный «творческий беспорядок», а все потому, что времени наводить порядок катастрофически не хватает, так как он всегда чем-то занят. Такой хозяин обычно достаточно умен и ему присущи такие качества личности, как оптимизм, неординарность, отзывчивость и доброта. Это творческий человек.
- Также психологи выделяют интересные интерьерные предпочтения и для четырех всем известных типов темперамента. Так сангвиники и холерики любят все новое, а потому в дизайне интерьера отдают предпочтение самым смелым дизайнерским идеям - от урбанизма и хай-тека до авангарда и эклектики. В их домах обычно преобладают яркие тона, строгий дизайн и множество стеклянных конструкций. Флегматики и меланхолики же, наоборот, склонны к стабильности, поэтому выбирают надежную мебель, которая будет служить им долгие годы, а также предпочитают спокойные и приглушенные оттенки в интерьере.



# Время

- 1. Опоздание.
- Почему люди опаздывают?
- желание почувствовать свою незаменимость и власть над другими людьми. «Без нас не начнут!» и «Пусть весь мир подождет» — фразы из репертуара любителей самоутвердиться за чужой счет.
- Заставить себя ждать - значит, вынудить ожидающих беспокоиться, переживать, чувствовать себя неуверенно. И, наконец, вот оно - эффектное появление нашего героя. Пришел, увидел, освободил от томительного ожидания и ...насладился своей властью над чужим вниманием и временем.
- Такой тип поведения часто демонстрируют чиновники и начальники всех мастей



- 3. Склонность заставлять себя ждать
- Считается неуважением и оскорблением для ожидающих. У них может сложиться некорректное мнение о вас, которое вам будет трудно в дальнейшем изменить.

- 2. Ранний приход на работу
- Никому не нравятся «жаждущие» сотрудники. Некоторые руководители, возможно, оценят ваше чрезмерное рвение, но в большинстве случаев оно вызывает обратную реакцию. Вам никогда не доводилось слышать от начальства замечание о том, что вы слишком усердно работаете или о том, что вы не в меру серьезны? Если да, это верный признак того, что ваша самоотдача не имеет должного эффекта, и вы вряд ли получите скорое повышение.
- Вы отталкиваете от себя коллег. Возможно, все ваши мысли поглощены карьерным развитием и профессиональными успехами, но не забывайте о том, насколько важно уважение со стороны коллег, находящихся с вами на одном уровне. Если сложится впечатление, что вы постоянно пытаетесь опередить окружающих, вам не избежать участи объекта офисных сплетен.

- 4. Культура времени
- К действиям, нарушающим покой граждан или создающим шум с 23:00 по 6:00 обычно относят:
- игру на музыкальных инструментах, крики, свист, пение, а также иные действия, сопровождающиеся звуками;
- использование звуковых сигналов охранной сигнализации автомобилей;
- использование пиротехнических средств;
- производство ремонтных, строительных, разгрузочно-погрузочных работ;
- работу различного технологического оборудования (холодильники, кондиционеры, вентиляторы, генераторы, насосы, производственные линии), которое производит шум, превышающий установленные допустимые уровни;
- иные действия, повлекшие нарушение покоя граждан и тишины.

