

Урок 9: Как “читать” собеседника?

Автор: Unsvet

27.10.2011 19:42 - Обновлено 15.09.2015 21:36

{jumi [*273]}

Человек передает информацию не только с помощью слов, но и при помощи жестов, мимики, позы, взгляда, внешнего вида, дистанции при разговоре, украшений – то есть при помощи невербальных сигналов. Доказано, что большую часть информации о человеке (около 80%) мы получаем именно из невербальных источников, тогда как слова дают нам всего лишь 20% всей информации. Очень часто невербальная информация остается «за кадром» нашего восприятия, потому что мы не умеем ее прочитывать и интерпретировать.

Убеждая, очень важно понимать, как собеседник воспринимает ваши слова. Здесь на помощь может прийти знание пантомимики, то есть жестов, поз, мимики. Достоверность пантомимики основывается на том, что большинство ее проявлений происходит спонтанно и не контролируется нашим сознанием. Понимая смысл пантомимики, можно узнать больше того, что собеседник говорит, — узнать, что он думает и чувствует в действительности.

{jumi [*274]}

Урок 9: Как “читать” собеседника?

Автор: Unsvet

27.10.2011 19:42 - Обновлено 15.09.2015 21:36

Выражение лица — главный показатель чувств. Легче всего распознать положительные эмоции: счастье, любовь и удивление. Труднее воспринимаются отрицательные эмоции: печаль, гнев и отвращение. Удивление — поднятые брови, широко открыты глаза, опущенные вниз кончики губ, приоткрытый рот.

Страх — приподнятые и сведенные над переносицей брови, широко открытые глаза, уголки губ опущены и несколько отведены назад, губы растянуты в стороны, рот может быть открыт. Гнев — брови опущены, морщины на лбу изогнуты, глаза прищурены, сомкнуты, зубы сжаты. Отвращение — брови опущены, нос сморщен, нижняя губа выпячена или приподнята и сомкнута с верхней губой.

Лев Толстой описал 85 оттенков выражения глаз и 97 оттенков улыбки. Кстати, очень важно во время разговора контролировать свой взгляд и мимику глаз. Для того, чтобы построить хорошие отношения с собеседником, ваш взгляд должен встречаться с его взглядом около 60-70% всего времени общения. Ведя деловой разговор, представьте, что на лбу вашего собеседника находится треугольник. Направив свой взгляд на этот треугольник, вы создаете серьезную атмосферу, и собеседник будет чувствовать, что вы настроены по-деловому, правда, при условии, что ваш взгляд не будет опускаться ниже уровня его глаз. Тогда вы сможете контролировать ход собеседника при помощи взгляда. Когда же ваш взгляд опускается ниже уровня глаз собеседника, создаются условия для общения на социальном уровне. Взгляд при этом концентрируется в треугольнике между глазами и ртом.

Улыбка, как правило, выражает дружелюбие, потребность в одобрении, открытость общению. Улыбка может отражать самые различные мотивы. Если она естественная, то сокращается нижняя часть круговой мышцы глаза, при этом поднимается нижнее веко. Когда же она искусственная, «деланная», то улыбаются только губами.



Словарь жестов:

Раскрытые ладонями вверх руки: во время разговора одна или две руки на мгновение оказываются раскрытыми ладонями кверху. Означает искренность, открытость.

Руки, скрещены на груди — защита, оборона.

Расслабленные кисти рук указывают на спокойствие человека.

Опираются щекой на руку обычно при погруженности в раздумье.

Медленно и осторожно снимает очки, тщательно протирает стекла — означает желание выиграть время, подготовку к решительному действию.

Расхаживают, как правило, в момент принятия трудного решения.

Прикрывает рот рукой во время высказываний и старается на вас не смотреть — эти жесты означают, что человек говорит неправду.

Расширение зрачков свидетельствует о заинтересованности.

Взгляд опускается, лицо отворачивается — недовольство, отрицание.

Грызет ногти, ручку, карандаш — неуверенность.

Машинально рисует на бумаге — интерес снижается.

Женщина прикладывает руку к груди — защитная реакция.

Потирание ладоней — ожидание.

Если собеседник хочет скрыть что-то от вас, он машинально потирает лоб, виски, подбородок, старается на вас не смотреть, отводя взгляд в сторону.

Во время разговора очень важно заметить жесты, в которых проявляется ложь собеседника, например: попытка закрыть рот, глаза или уши руками — явно

Урок 9: Как “читать” собеседника?

Автор: Unsvet

27.10.2011 19:42 - Обновлено 15.09.2015 21:36

свидетельствует о лжи; потирание века или отведенный в сторону взгляд — это тоже замаскированные жесты обмана. Ложь обычно вызывает зудящее ощущение в мышечных тканях не только лица, но и шеи, поэтому некоторые собеседники оттягивают воротничок, когда лгут. Жесты, выдающие неискренность, зачастую связаны с левой рукой. Это связано с тем, что правая рука, больше развитая у большинства людей и лучше управляемая сознанием, делает так, «как надо». Левая же, менее развитая и управляемая правым полушарием мозга, делает то, что диктует подсознание. Если собеседник жестикулирует левой рукой, то это должно насторожить вас: весьма вероятно, что он обманывает или занимает недружественную позицию.

Если вас заинтересовала данная информация и Вы хотите дополнить свои знания, вы можете обратиться в библиотеку и ознакомиться со следующими изданиями:

Баранцева И. Толерантность : в споре рождается...ЭССЕ / И. Баранцева // Indigo. — 2011. — № 4. — С. 72—77.

Ісайкіна О. Лідер майбутнього : нове бачення стратегії і практики / О. Ісайкіна // Школа. — 2011. — № 4. — С. 92—96.



Тема следующего урока — «Язык жестов и поз».