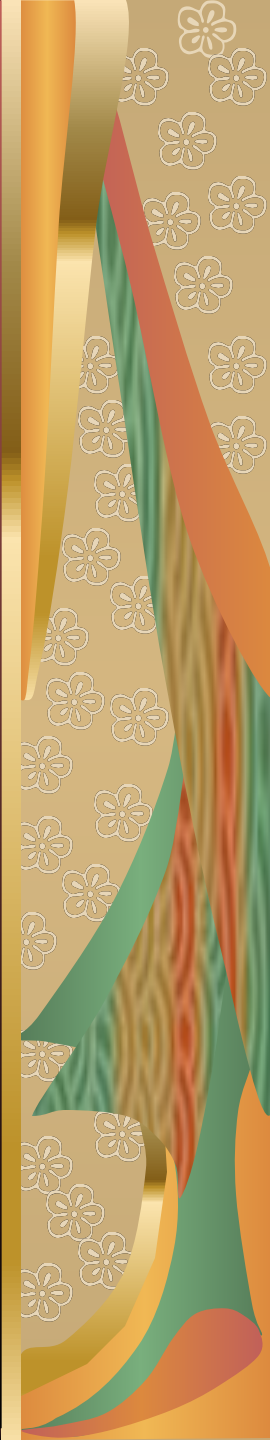


Имидж и искусство общения



Что такое «имидж»?

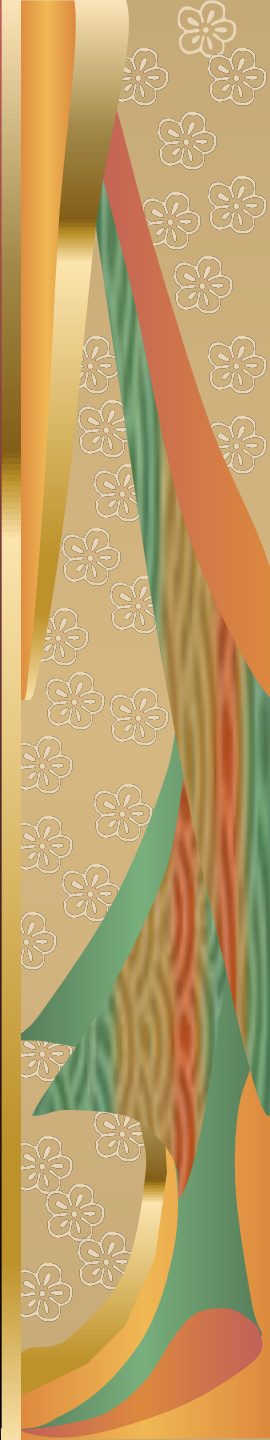
- **Имидж** – образ, облик.
- **Имидж** – это набор определенных качеств, которые люди ассоциируют с индивидуальностью.
- **Имидж** - это символический образ субъекта, создаваемый в процессе субъект-объектного воздействия.



- Первое впечатление об объекте формируется в нашем подсознании в течение **первых 60 – 90 секунд** общения. За это время складывается положительное или отрицательное мнение об образе.
- В основе этого лежит мощный **инстинкт самосохранения**, который защищает организм от разрушения.
- Надежность визуального оценочного метода составляет около 80%.

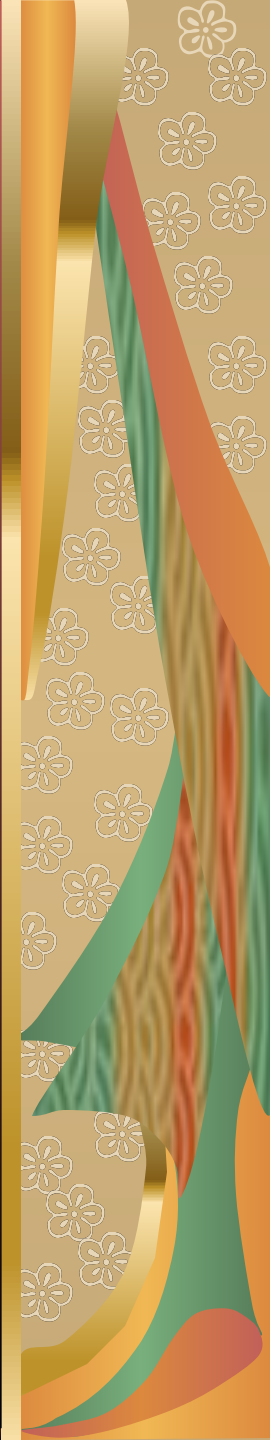


- Этот навык сформировался еще в древние времена, в ситуациях, когда для выживания человечества важно было мгновенно определить кто перед вами: враг, которого надо остерегаться, или друг, с кем можно сотрудничать.



Имиджу свойственно

- **Фасцинация** - очарование, обаяние.
- **Аттракция** - привлечение, притяжение.
- **Эффект фасцинации** - проявляется в словесном воздействии на человека, при котором достигается минимизация потери информации.
- **Эффект аттракции** —проявляется в визуальном фиксировании эмоционального отношения в виде симпатии или готовности к общению с собеседником.



Аспекты, составляющие культуру человека:

- 1. Имидж – формирует образ человека;
- 2. Этикет – поддерживает и укрепляет внутреннюю культуру человека;
- 3. Идентификационность – отражает индивидуальность человека.



Имидж —

невербальный	вербальный
--------------	------------

- Внешний вид
- Поведение
- Манера держаться

- Манера говорить



Поведение

- ***Поведение*** – язык тела человека.

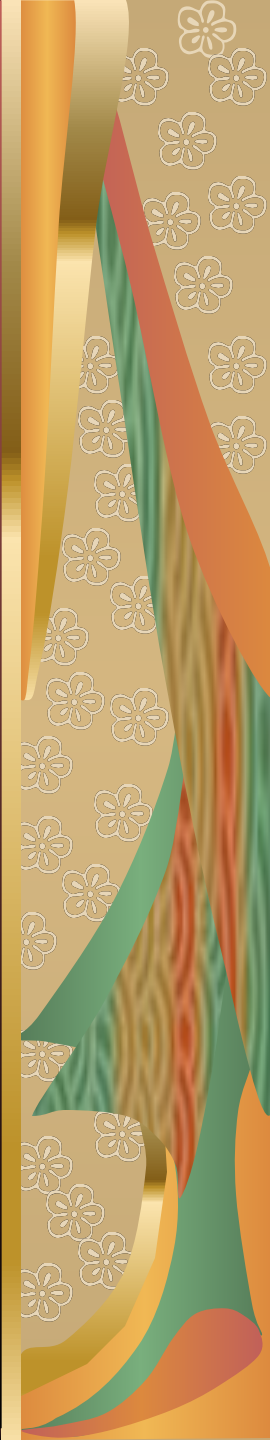
Язык тела проявляется через:

1. Пространственную зону;
2. Позу;
3. Походку.



Пространственная зона

- *Интимная - до 0,45м.*
- *Личная - 0,45 – 1,5 м.*
- *Социальная – 1,5 – 2,2 м.*
- *Публичная – 2,2 – 3,6м.*
- *Дальняя - от 3,6 м.*



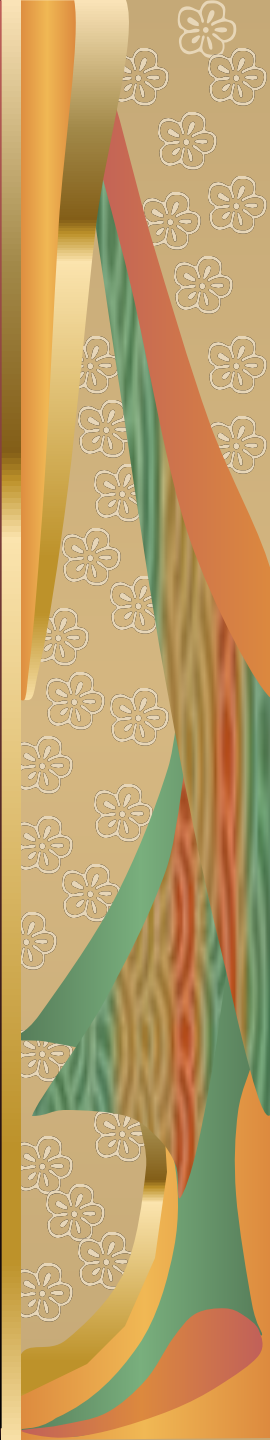
Позы

Через позу можно определить:

1. Репрезентативную систему



- **«Визуалы»** - осанка прямая, плечи напряженны, привычка мыслить зрительными образами приводит к образованию складок над бровями, их стиль складывается исходя из внешнего впечатления – они чувствуют себя лучше, когда видят красивые вещи;
- **«Аудиалы»** - голова наклоненная в сторону или с рукой около головы или уха («телефонная поза»), их губы шевелятся, когда они о чем-либо думают, создается впечатление, что они разговаривают сами с собой;
- **«Кинестетики»** - крайне эмоциональны, для таких людей характерны округлые формы, глубокое дыхание, спокойное, расслабленное движение, иногда низкий голос, отдают предпочтение комфорту.



2. Интроверсию, экстраверсию



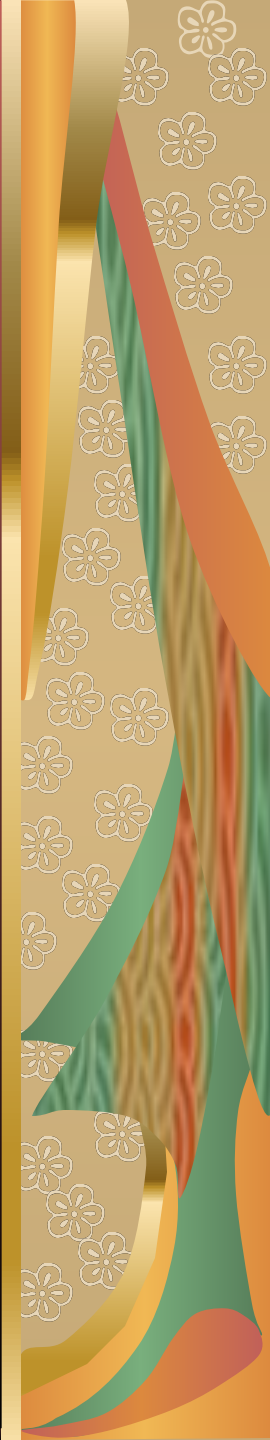
Интроверт

- - их невербальный язык защищает их от внешней среды, они стоят прямо, либо принимают высокомерную позу, либо приподнимают плечи, что действительно затрудняет контакт с ними; держат дистанцию, отступая назад, когда кто-либо приближается к ним; не одобряют прикосновения; избегают смотреть прямо в глаза, а если вынуждены это делать, то будут делать «убегающие» движения руками и ногами. Интровертов намного легче стимулировать внешним воздействием, они быстрее достигают чувства удовлетворения.

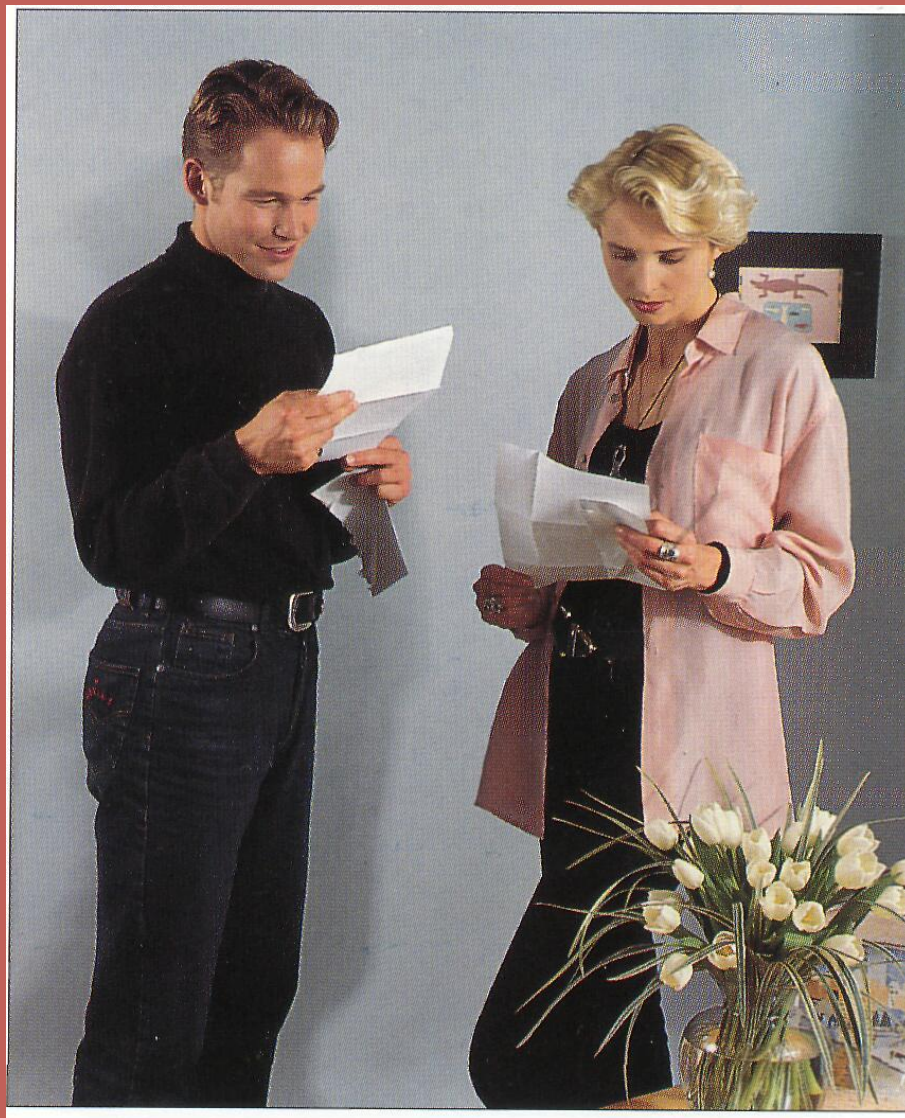


Экстраверты

- — их жестикуляция и мимика жизнерадостны, чувствуют себя непринужденно и комфортно, когда находится среди людей; они сразу же поворачиваются к человеку, наклоняются вперед и смотрят в глаза в течении длительного времени, говорят с большим воодушевлением, стремятся подбодрить людей, включить их в общение. Они чаще прикасаются к людям и сильнее реагируют на прикосновения – это доставляет им удовольствие. Экстравертов стимулировать сложнее, им требуется продолжительное общение, чтобы почувствовать себя воодушевленным.



3. Оптимизм и пессимизм



ОПТИМИСТЫ

- - подтянуты, плечи прямые и расправленные, голова приподнята, а тело равномерно сбалансировано, движения легки и уверенны, живое выражение лица с постоянной полуулыбкой. У них тонкие складки в углах рта, идущие вверх, - признак того, что они чаще улыбаются



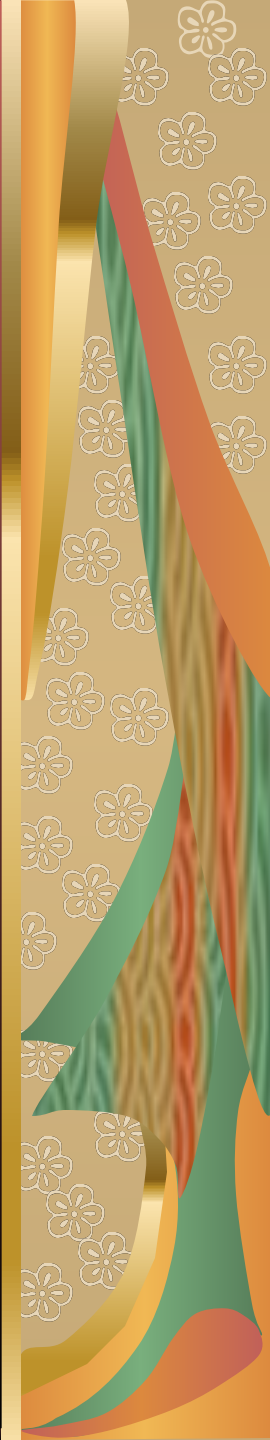
Пессимисты

- – немного сутулятся, голова опущена, движения медленны, усталые и вынужденные, у них утомленное и грустное выражение лица. Складки в уголках рта идут вниз – они чаще печалится чем улыбается.



Походка

- Медленная;
- Быстрая;
- Плавная;
- Нервная;
- Прыгающая и т.д.



Манера держаться

- **Жесты:**
- 1. Открытые;
- 2. Закрытые;
- 3. Мужские;
- 4. Женские;
- 5. Пространственные;
- 6. Визуальные;
- 7. Улыбка.



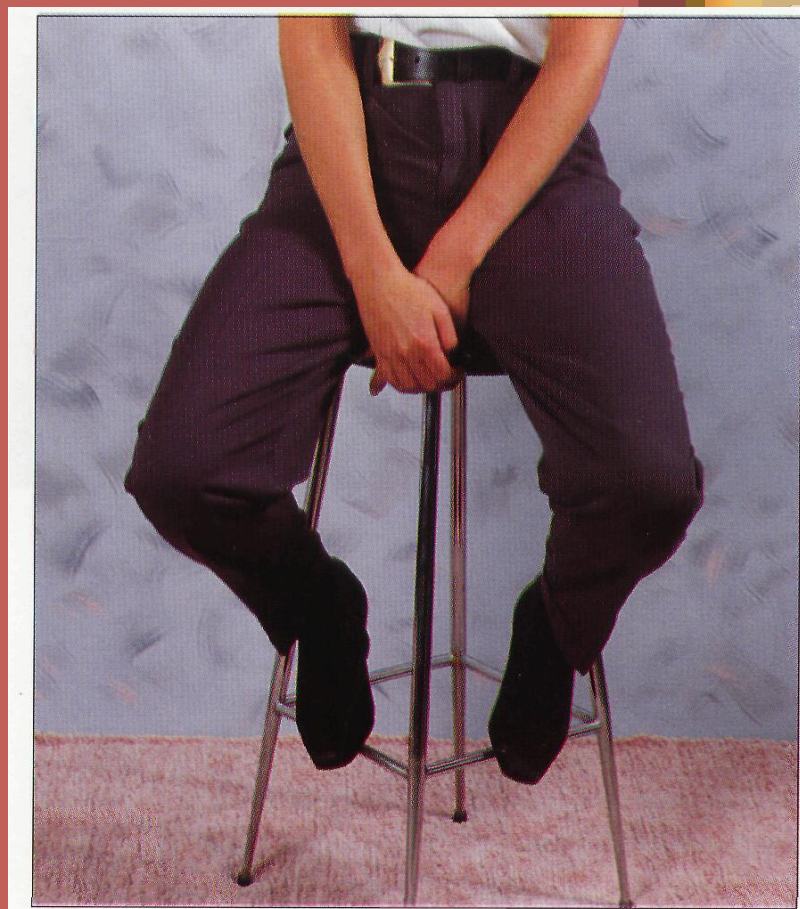
1. Открытые жесты.



2. Закрытые жесты.



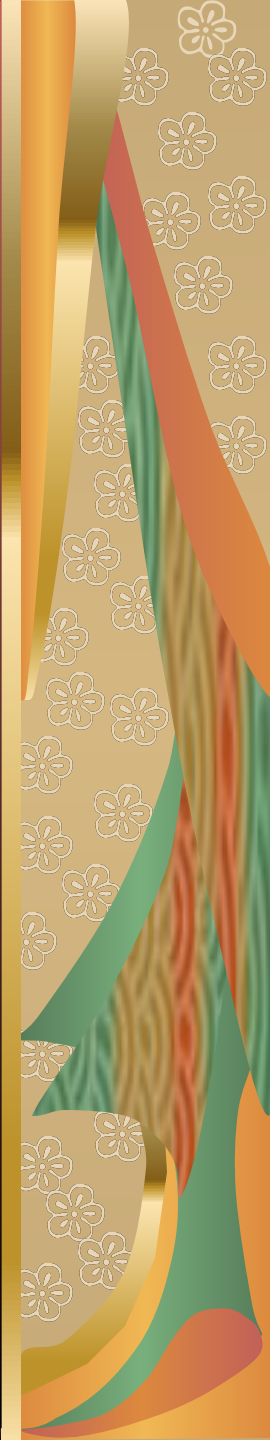
3. Мужские жесты.



4. Женские жесты.

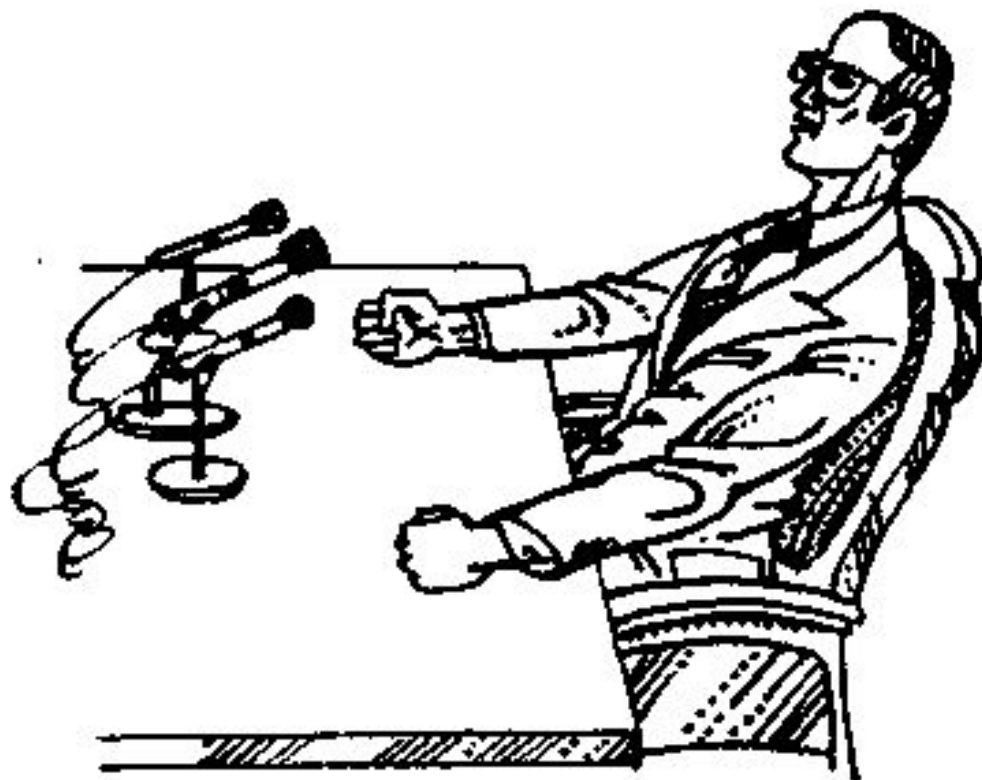


Пространственные жесты.





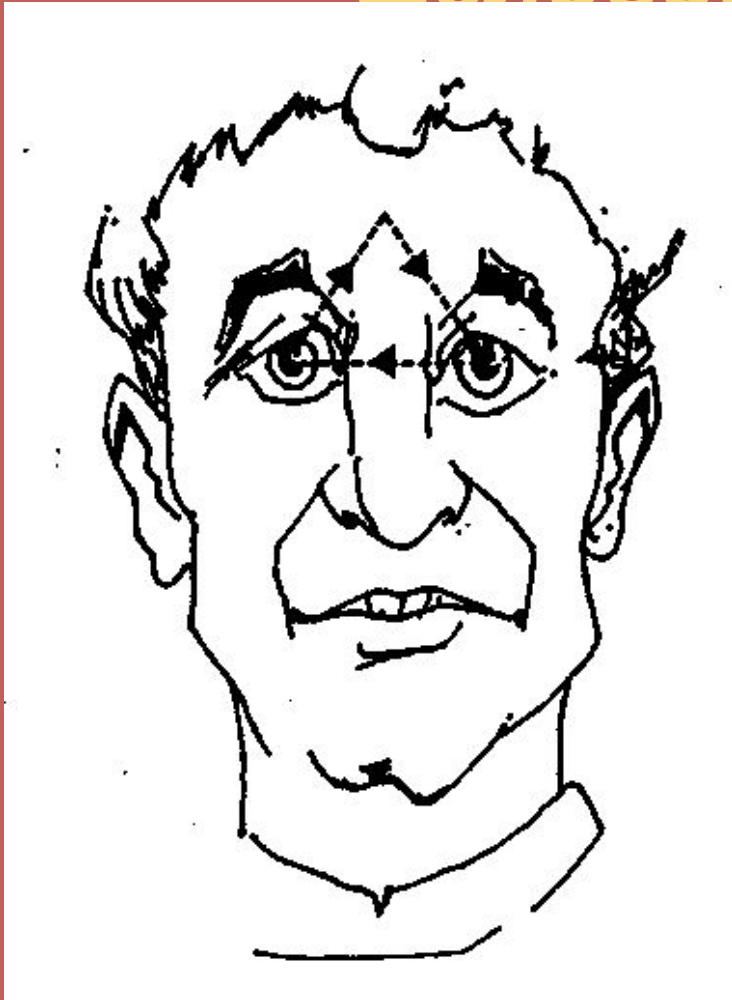
6



6

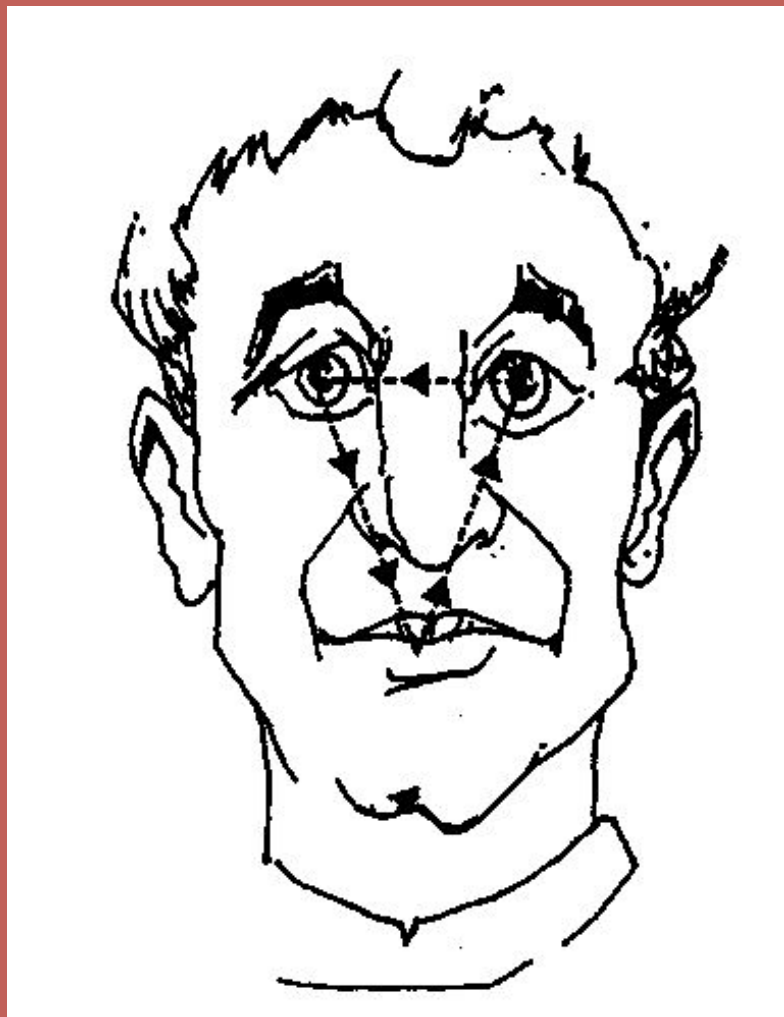
Визуальные жесты.

Деловой взгляд

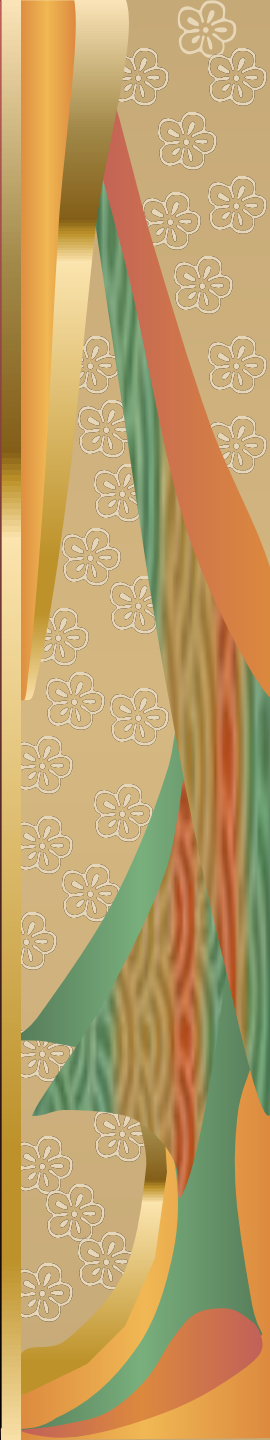


- Когда вы ведете деловые переговоры, представьте себе, что на лице собеседника начерчен своеобразные треугольник. Сосредоточив, свой взгляд внутри этой зоны, вы произведете впечатление человека серьезного. Ваш партнер почувствует, что вы ответственные и надежны. Если ваш взгляд не будет опускаться ниже уровня глаз собеседника, вы сможете держать ход беседы под контролем.

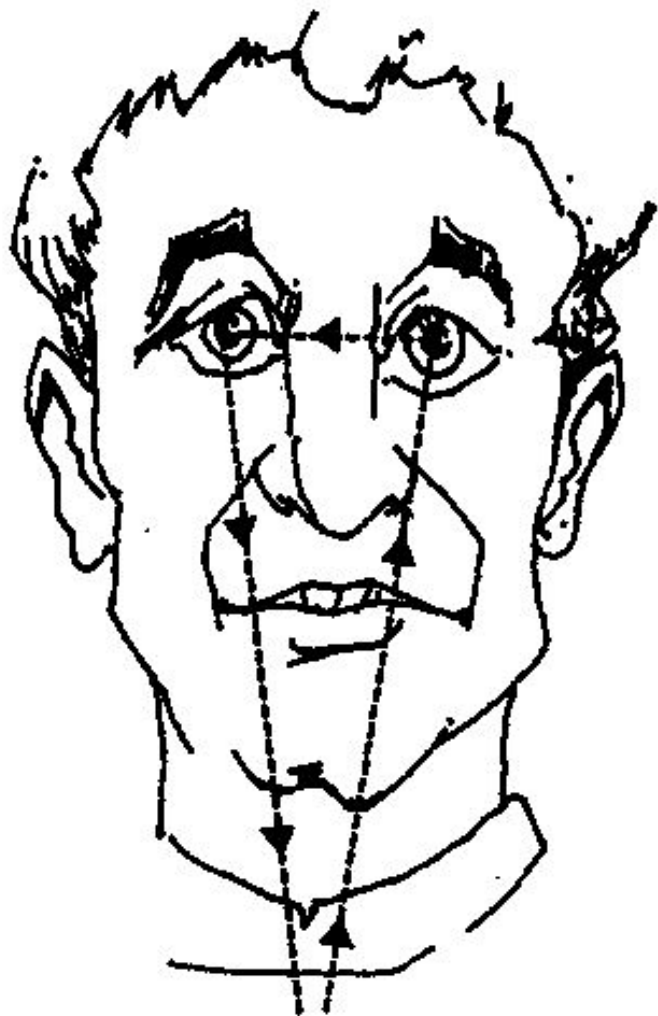
Неформальный взгляд



- Когда взгляд собеседника опускается ниже уровня глаз партнера, возникает дружеская атмосфера. Эксперименты показали, что во время неформального общения на лице собеседника также можно выделить треугольную зону. В этом случае она располагается между глазами и ртом собеседника.

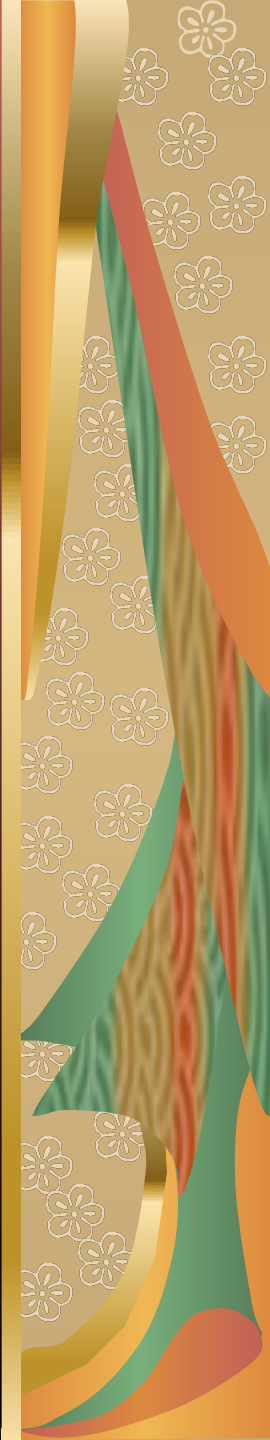
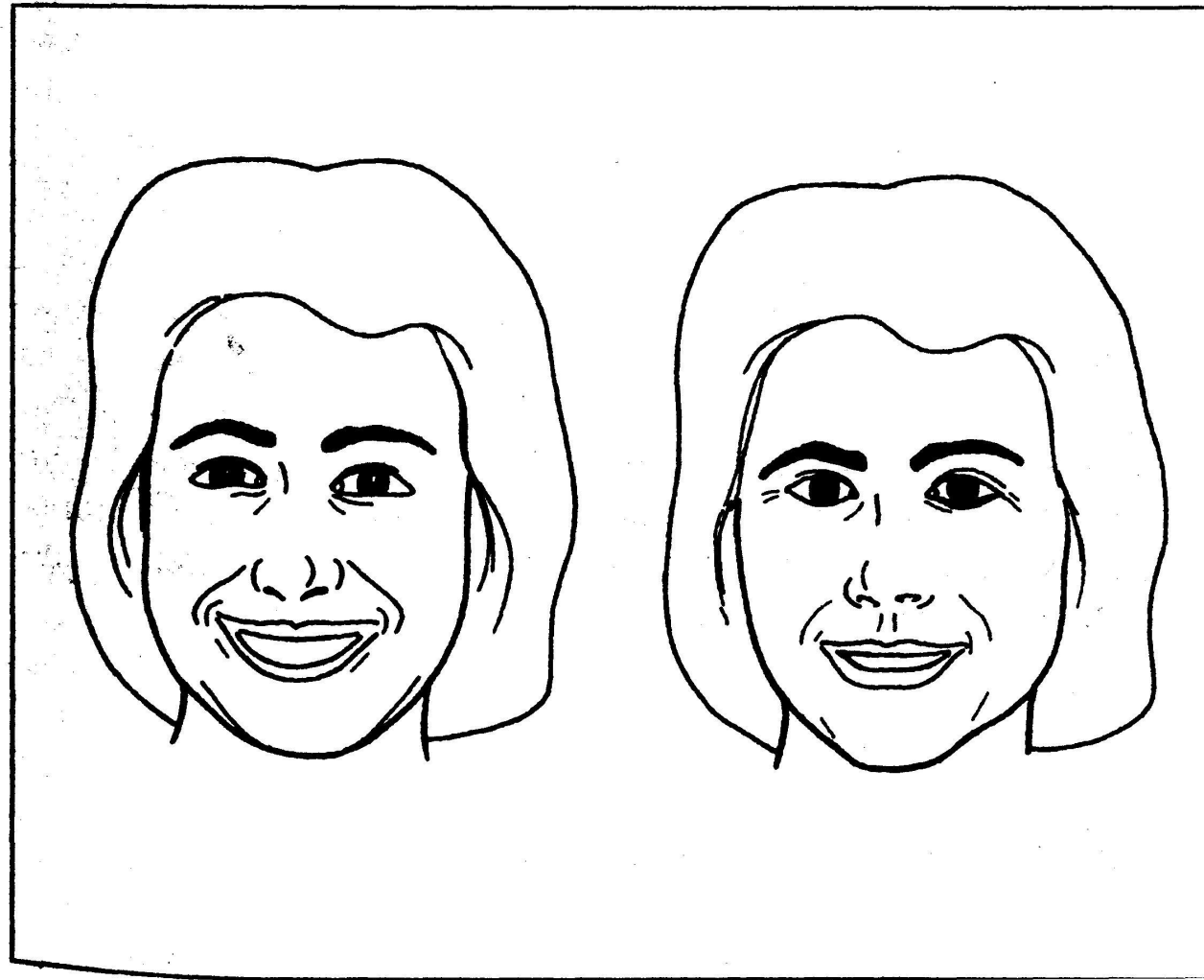


Интимный взгляд



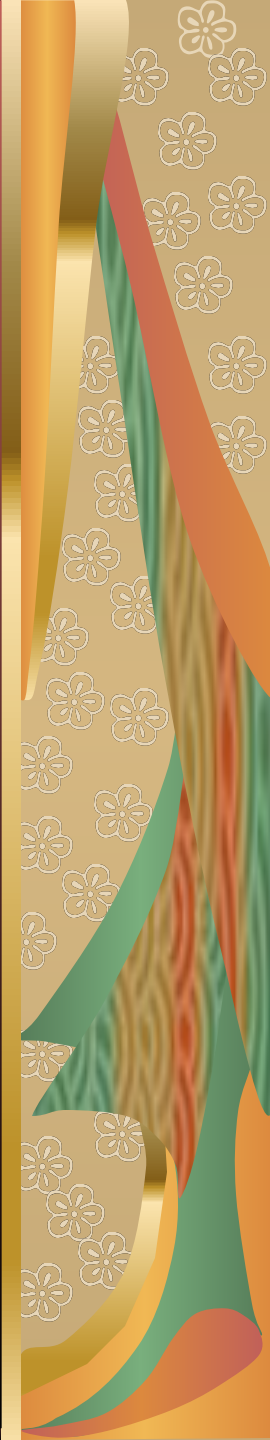
- В этом случае взгляд может скользить по лицу собеседника, опускаться на подбородок и другие части тела. При близком контакте этот треугольник может растянуться до груди, а если люди стоят далеко друг от друга, то опуститься до уровня половых органов. Мужчины и женщины используют такой взгляд, чтобы показать свою заинтересованность друг в друге. Если человек заинтересован в вас, то он вернет вам такой же взгляд.

Улыбка



Трансактное поведение

- Ребенок – защита
- Родитель – опека, наставление
- Взрослый – разговор на равных.



По движению глаз можно определить репрезентативную систему человека

- ***Визуальный канал*** восприятия информации.
- ***Аудиальный канал*** восприятия информации.
- ***Кинестетический канал*** восприятия информации.



Визуальный канал восприятия информации

- **Движения глаз и положение головы показывают, что она думает о том, что видела, и этот образ у нее перед внутренним взором.**



Аудиальный канал восприятия информации.

- Небольшой наклон головы и движения глаз говорят о том, что она вспоминает, что слышала.



Кинестетический канал восприятия информации.

- **Рассеянный, направленный вниз взгляд говорит о том, что она вспоминает какие-то ощущения или эмоции.**

