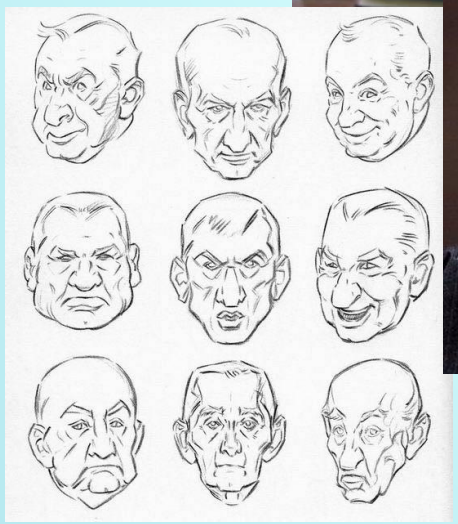
КАК «ЧИТАТЬ» ПАРТНЕРА ПО ДЕЛОВОМУ РАЗГОВОРУ

Формы невербальной коммуникации;

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



Жесты-эмблемы

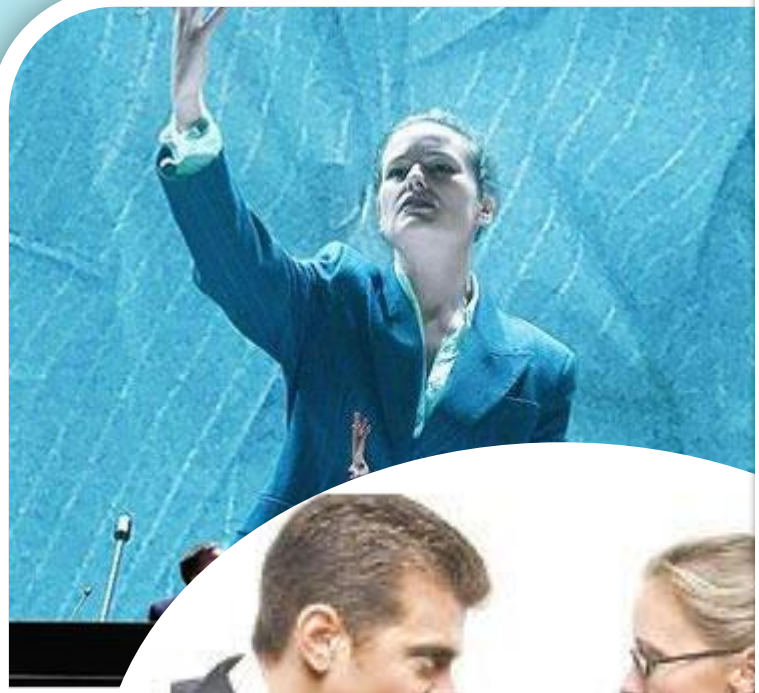
Незнание жестов приводит к «курьезным» случаям.

Иллюстративные жесты

«такой огромный»

«с другой стороны»

Жесты-регуляторы

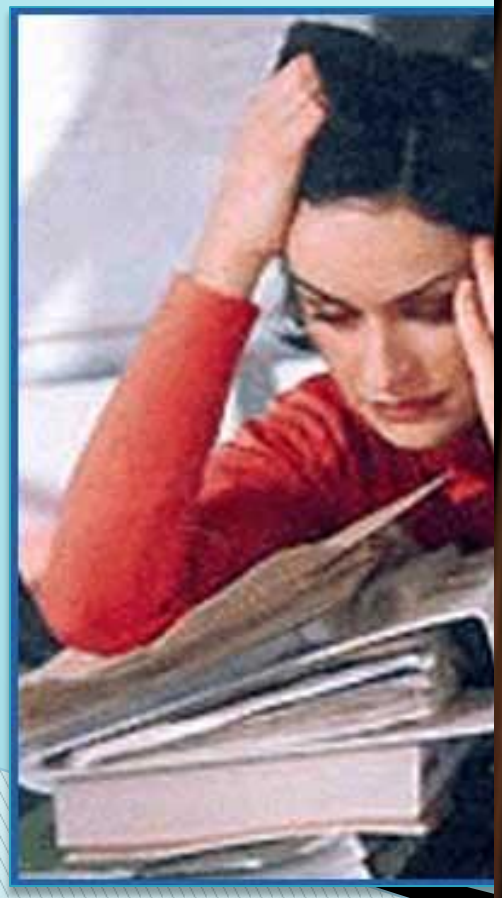


Дирижирующие

жесты

Ораторские жесты

Аффективные жесты*



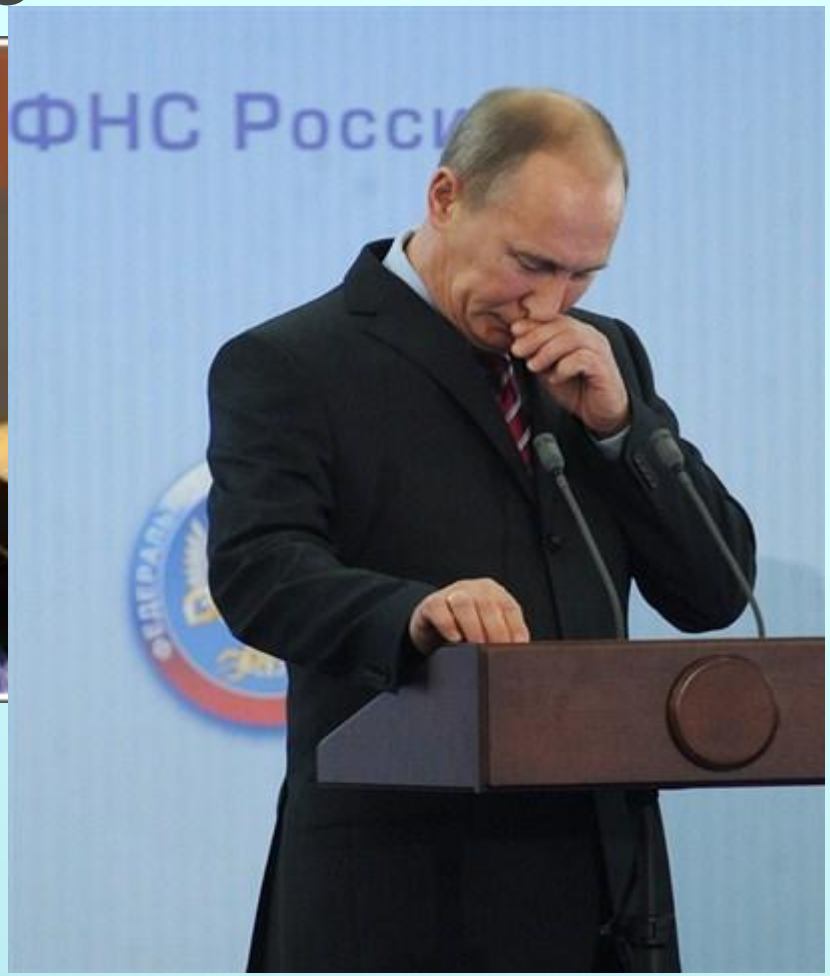
При переговорном процессе партнер может принимать различные позы

-Партнер оценивает информацию

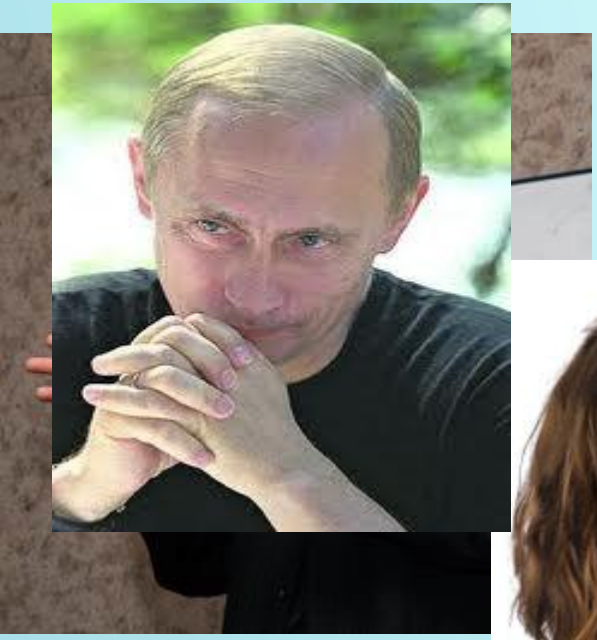
— Партнер негативно относится к вашей информации

-Партнер испытыв
агрессивность

Партнер говорит неправду или недоговаривает что-то



Позы рук и ног партнера



Наиболее распространенные позы

Партнеру удобно-

-состоянии напряжения

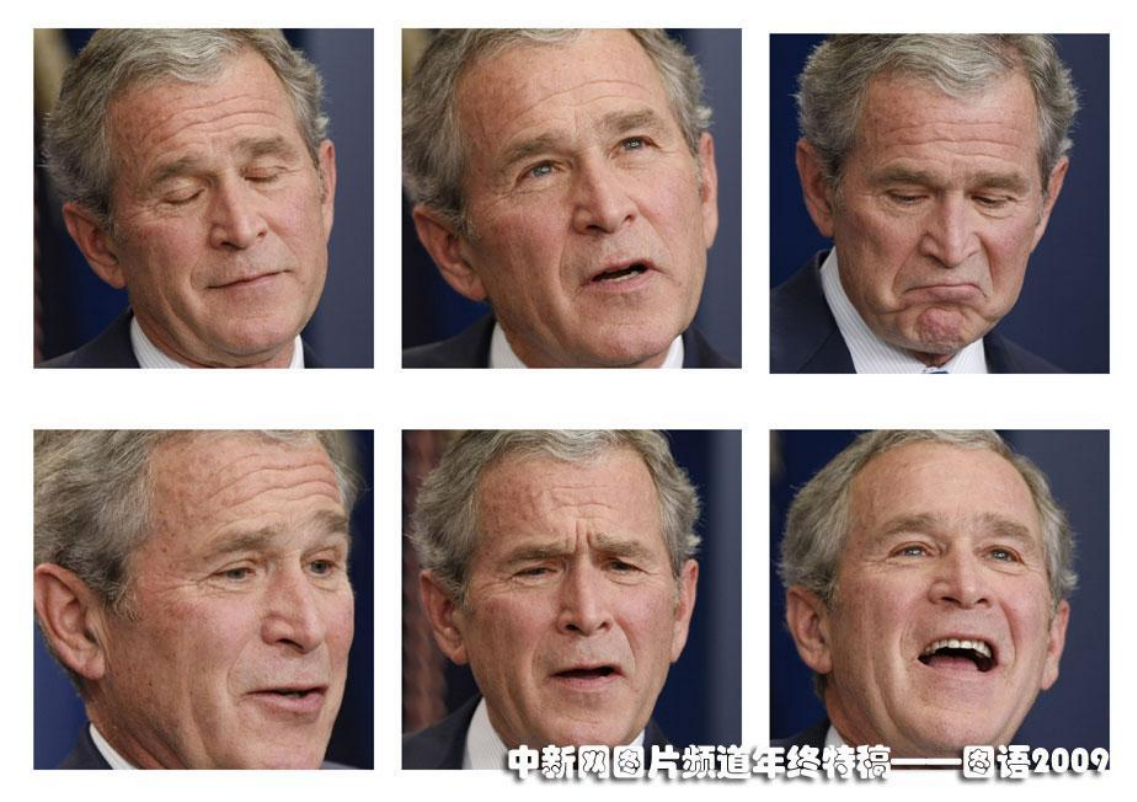
Ошибки в распознавании.

1)

2))

Мимика ☺️ ☹️

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



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

Спасибо за внимание☺️☺️☺️