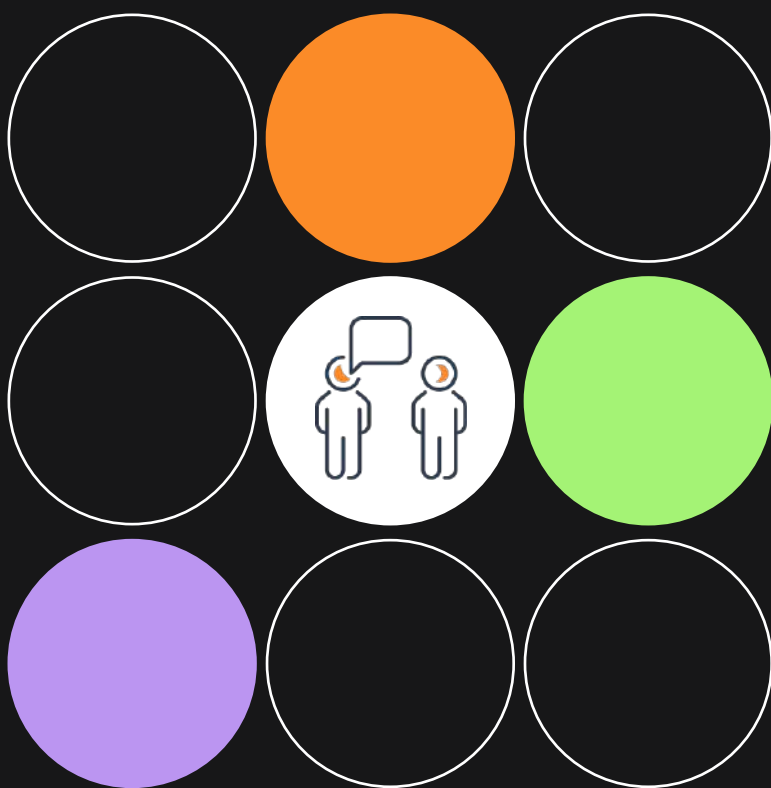


ЯЗЫК ТЕЛА



Невербальная коммуникация имеет колоссальное влияние на первое впечатление, которое производит спикер.

Этот тезис хорошо иллюстрирует схема американского психолога Альберта Мехрабиана «55,38,7». Она показывает, из чего складывается восприятие спикера публикой, однако не стоит брать ее за аксиому.

- **55%** — языка тела и жесты
- **38%** — речь
- **7%** — информация, контент

Золотое правило спикера — будь похож на своего зрителя.

Соответствие образу, который от спикера ожидают, зеркальность с собеседником, аудиторией, схожий образ, имидж и стиль — это всегда плюс.

Это имеет особенное значение, если необходимо произвести первое впечатление на незнакомую аудиторию.

Первое правило языка тела — соответствие тому, что вы говорите.

Внешний вид, жесты, движения, тон должны соответствовать содержанию информации, которую транслирует спикер.

Аудитория оценивает спикера с первых секунд. Необходимо быть спокойным, держать руки и тело свободными, идти уверенным шагом, говорить в среднем темпе. Не стоит стараться произвести чрезмерное впечатление — это приведет к несоответствию восприятия.

Домашнее задание

Запишите на видео свой «выход» на сцену, «подход» к столу переговоров. Проанализируйте, как вы себя держите, какое впечатление вы производите?

Позы и жесты должны показывать уверенность.

Тело

- Плечи должны быть расправлены, но и расслаблены
- Ноги должны показывать вашу уверенность: никаких скрещиваний, закрытых поз
- Не надо переминаясь с ноги на ногу — уверенно стоим, одну ногу можно поставить чуть вперед

- Иногда немного двигаться, чтобы выглядеть естественно
- Центр тяжести в животе

Жесты

Должны соответствовать посылу речи спикера.

Руки должны работать — дополнять и иллюстрировать речь.

- Амплитудные
- Открытые
- Уверенные
- Симметричные
- БЕЗ паразитов

Позиция сидя

- Не разваливаться
- Не скрещивать руки и ноги
- Руки должны быть наверху стола

Взгляд

Зрительный контакт очень важен. Необходимо смотреть собеседникам в глаза. При необходимости общаться с несколькими людьми, говорить нужно одновременно со всеми — слева, по центру, справа. Корпус и руки должны быть открыты для каждого слушателя.

Внешний вид

- Классика — всегда хорошо
- Два слоя одежды — как ваша броня, позволяют чувствовать себя увереннее
- Необходимо избегать крупных аксессуаров, экстравагантных причесок, яркого макияжа

Главное в жестах — комфорт, естественность и уместность.

Прежде всего должно быть комфортно, вы должны быть собой. Иначе будет несоответствие Вашему языку тела.

Чтобы наработать навык переговоров, нужно как можно больше практиковаться. Репетируйте, поставив камеру перед собой и анализируйте свои видео.