



Невербальна комунікація



МОДАЛЬНІ КАНАЛИ ВІДЧУТТЯ

ВІЗУАЛЬНИЙ

АУДІАЛЬНИЙ

КІНЕСТЕТИ-
ЧНИЙ

ДИСКРЕТНИЙ

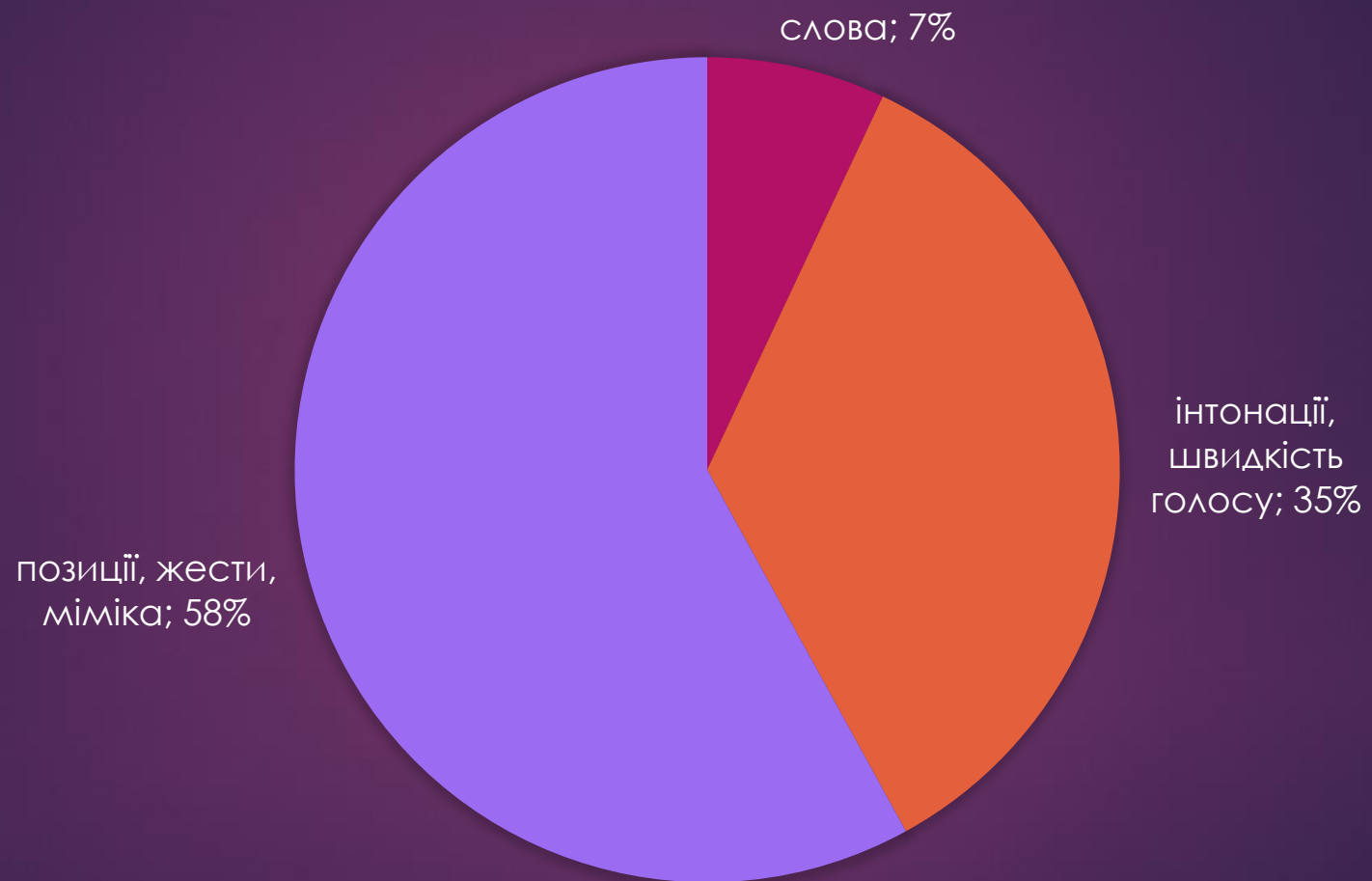
VAK-
стратегія

- Задіяти усі канали сприйняття
- Підсилити чи послабити той чи інший канал сприйняття



Не існує «чистих» V, A, K.

СПРИЙНЯТТЯ





Метаповідомлення

вербальні

невербальні



Метаповідомлення – це невербальне повідомлення нашого тіла, голосу, руху і яке напряду сприймається несвідомим із подальшим впливом на сприйняття самого повідомлення

```
graph TD; A[Метаповідомлення] --- B[про себе]; A --- C[про аудиторію]; A --- D[про матеріал];
```

Метаповідом
лення

про себе

про аудиторію

про матеріал

Емоційна інтервенція





Емоційна інтервенція

1



2



3



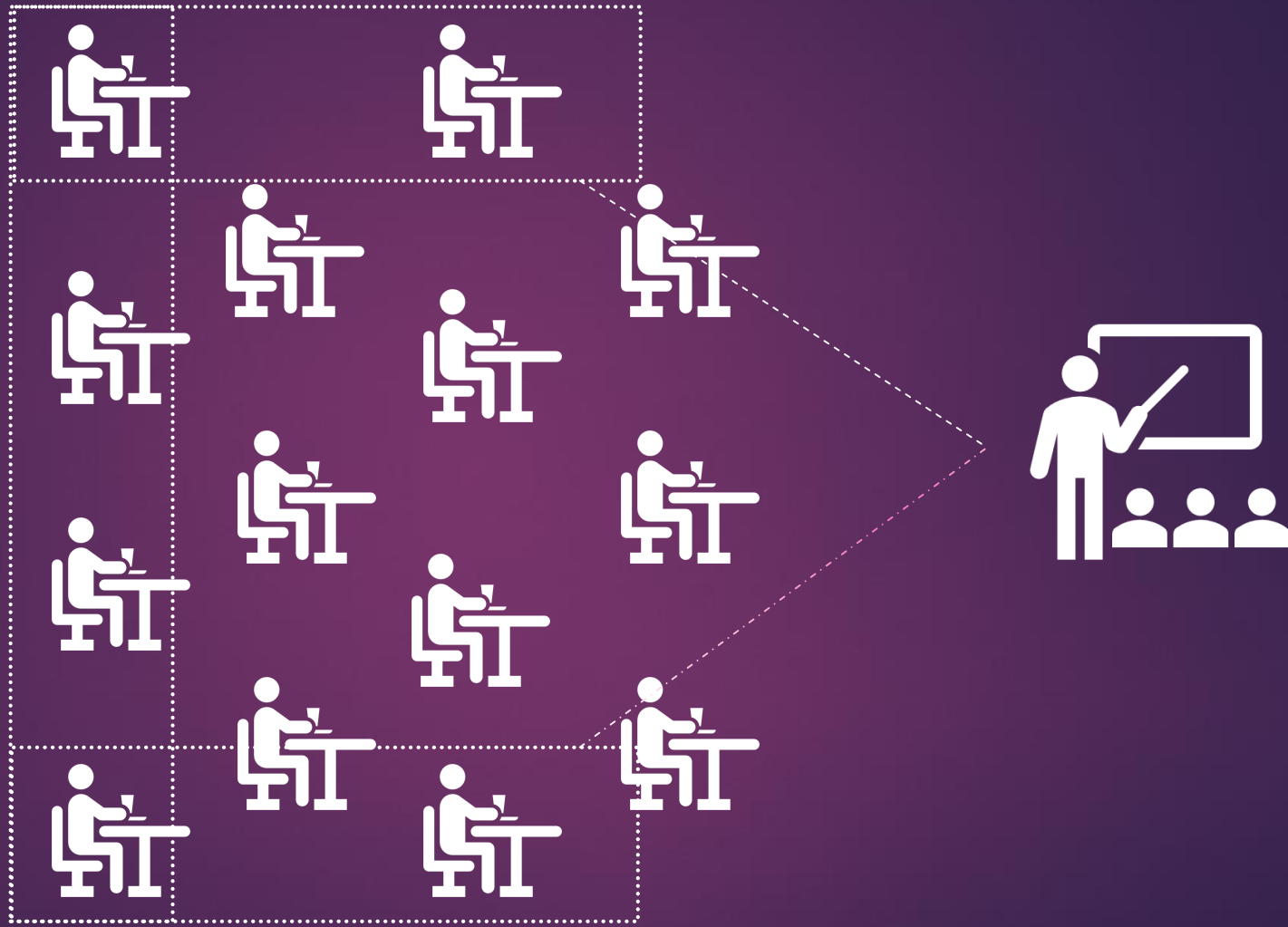
4



5







Енергетика виступу





Висока енергетика

мотивація через емоції

Середня енергетика

інформування через логічні зв'язки

Низька енергетика

саморефлексія

$$E_s = kr$$

Де

k – коефіцієнт прямої
пропорційності

r – параметри, що визначають
енергетику виступу

E-параметри

рух

ВІДСТАНЬ

ЖЕСТИ

ЕМОЦІЇ

ГОЛОС

Pyx



ДИСТАНЦІЯ



Жести, позиції



Тіло (невербальне, підсвідоме) швидше за голос (вербальне, свідоме) приймає рішення у континуумі «приємне – неприємне», «чесне – нечесне»



Постава пряма



Ноги існують для того, аби на них стояти. Не шукайте «підпорок».



Поверніться у бік співрозмовника. Невеликий нахил тіла по відношенню до нього



Конгруентність, симетричність



25
CM

Жестикуляція



Не варто

Що означає

Триматися за клямку і при цьому вітатися

Видає невпевненість

Заходити через шпарину, прослизувати у дверний отвір

Небажання бути присутнім

Заходити в приміщення задом

Страх перед кимось/чимось

Рвучко відкривати двері навстіж

Самовпевненість і агресія

Починати говорити ще до того, як зайшли

Бажання швидше завершити

Стояти біля дверей

Страх і вагання

ГОЛОС



Гучність:

- сила характеру і територіальні претензії
- розмови з першим рядом неприпустимі
- питаєте, чи чути вас, дивіться на реакцію



Швидкість:

- амбівалентна оцінка: впевненість у собі, швидкість мислення та хвилювання, прагнення швидкого закінчення
- звичайна мова – 130 слів/хв
- слухач сприймає слова повільніше



Висота:

- низький голос переконливіший і підсвідомо асоціюється із сміливістю, впевненістю, завзятістю



Перехопити ініціативу



Підлаштуватися під
енергетику аудиторії



Рух енергетичною шкалою