Внешний вид

Уникальные элементы в одежде, такие как футболка с изображением фирменного жеста известной личности, например, Ольги Бузовой, могут говорить о стремлении выделиться из толпы. Это подчеркивает креативный подход к самовыражению и желание быть заметным в обществе. Такие стилистические решения также могут указывать на уверенность в себе и готовность демонстрировать свою индивидуальность, что важно для формирования положительного имиджа. Непредсказуемый выбор одежды может служить способом передачи сообщений окружающим о своем внутреннем состоянии, интересах и ценностях. Например, использование ярких цветов или оригинальных принтов может вызвать позитивные ассоциации и интерес.

Аккуратность в одежде и прическе часто свидетельствует о стремлении к порядку в жизни. Человек, который заботится о своем внешнем виде, более организованный и внимательный к деталям. Ухоженность также указывает на понимание социальных норм и желание соответствовать ожиданиям окружающих, что важно в профессиональной среде. Заботясь о своем внешнем виде, человек демонстрирует уверенность в себе и высокое самоуважение. Это может положительно влиять на восприятие другими, создавая впечатление надежности и серьезности.

Прямая осанка является показателем уверенности и самоуважения. Человек, который стоит или сидит с прямой спиной, демонстрирует готовность к взаимодействию и открытость к общению. Прямая осанка часто ассоциируется с эмоциональной стабильностью и позитивным отношением к жизни. Люди с уверенной осанкой чаще инициируют взаимодействие и принимают участие в разговоре, что может способствовать созданию более теплой и доверительной атмосферы.

Мимика и пантомима

Контакт глазами.

Искренние люди, как правило, поддерживают открытый и долгий контакт глазами, что свидетельствует о доверии и заинтересованности. Взгляд или концентрируется в треугольнике между глазами и ртом, или опускается на стол. В первом случае это способствует созданию атмосферы непринужденного светского общения, во-втором -

Взгляд в правый верхний угол [03:55].

Глаза, смотрящие в верхний правый угол, указывают на то, что собеседник вспоминает какой-то реальный образ, увиденный им.

Открытая поза.

Руки не перекрещены, корпус тела направлен в сторону собеседника. Это - поза доверия, согласия, доброжелательности, психологического комфорта. При заинтересованности в общении, человек будет ориентироваться на собеседника и наклоняться в его сторону. Расслабленность и спокойствие, а также непринужденная поза говорит о том, что нет необходимости подчеркивать свой статус и положение.

Улыбка.

Улыбка на лице, как правило, выказывает дружелюбие или потребность в одобрении. Улыбка женщины значительно правдивее и чаще соответствует ее фактическому настроению. Улыбка может не только улучшать восприятие окружающих, но и положительно влиять на собственное настроение улыбающегося, учитывая, что это интервью, возможно так регулируется настроение. Улыбка может служить сигналом доверия.

Непринужденное выражение лица [10:28].

Искренние эмоции часто проявляются через расслабленное выражение лица, без напряжения или напряженных мышц.

Использование бровей для показания эмоций [09:47].

Брови играют важную роль в невербальной коммуникации и могут эффективно передавать широкий спектр эмоций. Их движение и положение могут служить индикаторами эмоционального состояния человека, а также влиять на восприятие его личностью окружающими. При гневе брови опускаются и сводятся, что создает более угрожающее выражение. Брови поднимаются и могут расходиться, что отражает шок или удивление.

Жесты

Выделение слов постукиванием рукой по столу [01:05].

Постукивание по столу во время того, как человек проговаривает слова, является хорошим средством акцентирования внимания на определенных моментах, это также выделяет значимость сказанного и помогает выделить ключевые идеи в разговоре. Если же речь идет о чем-то важном, то постукивание подчеркивает страсть и убежденность в сказанном. Выделение слов может действовать и как ритмический элемент, позволяя говорить выразительнее.

Интенсивная жестикуляция [01:31, 01:39, 01:53, 01:59, 07:30]

Активная жестикуляция - частый компонент положительных эмоций, понимаемый другими как выказывание дружелюбия и заинтересованности. Интенсивность жестикуляции может расти вместе с возрастанием эмоциональной возбужденности человека, а также при желании достичь более полного понимания собеседника, особенно если оно затруднено.

Движения головы.

Рассчитанные на чье-либо восприятие и предназначенные для передачи информации. Легкие кивки головы в ответ на речь собеседника могут сигнализировать о согласии и заинтересованности.

Открытые ладони.

Открытые ладони, направленные к собеседнику указывают на честность и искренность.

Согласованность жестов и речи.

Если жесты и слова соответствуют, это может указывать на искренность.

Речь и тембр голоса

Акцент на словах изменением тона [01:04, 01:10, 01:37, 02:10].

Акцент на словах возникает одновременно с выделением слов постукиванием рукой по столу, что вновь приводит к акцентированию внимания на определенных моментах. Подчеркивание определенных слов или фраз при помощи изменения интенсивности тона может повысить эмоциональное воздействие на слушателей. Использование интенсивного тона помогает выделить ключевые идеи, создать эмоциональную окраску и подчеркнуть важность определенных слов.

Паузы [01:37]

Паузы позволяют управлять темпом диалога, выделить ключевые идеи, подчеркнуть эмоциональную нагрузку и достичь большей эффективности в общении. Паузы могут использоваться для выделения важной информации или идей в речи. Паузы могут использоваться для управления темпом и ритмом диалога. Паузы могут быть использованы для усиления эмоционального воздействия на собеседника. Контролируя паузы, можно контролировать внимание и реакцию собеседника.

Эмоциональность в речи.

Чувства, испытываемые говорящим, отражаются, прежде всего, в тоне голоса. В нем чувства находят свое выражение независимо от произносимых слов. Скорость речи также отражает чувства. Немало информации дают сила и высота голоса. Так, например, описывается восхищение от Бритни Спирс [03:15]. Человек говорит быстро, если он взволнован, обеспокоен, говорит о своих личных трудностях или хочет нас в чем-то убедить, уговорить.