

**ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
НАУЧНАЯ БИБЛИОТЕКА**

Школа профмастерства «Молодой библиотекарь»

Язык жестов в деловом общении

25 декабря 2015 г.



Повестка дня:

1. Язык жестов в деловом общении

Любивая Е. В., библиотекарь 1 категории отдела научно-методической работы

2. Деловая игра «Знакомые жесты?»

3. Тест «Понимаете ли вы язык мимики и жестов?»



*Любивая Е. В., библиотекарь 1 категории
отдела научно-методической работы*

Язык жестов в деловом общении

Понимать и различать сигналы, которые показывают люди с помощью жестов – весьма полезный социальный навык. Некоторые их не замечают, а вот опытные психологи могут интуитивно прочесть практически любого человека. Как понять язык жестов, которыми дополняет свою речь собеседник? Сделать это просто, потребуются только лишь знания и навыки.

Что же такое невербальное общение?

Язык тела, в сравнении с прочими речевыми средствами общения, является уникальным способом передачи информации. Именно невербальные средства общения (не речевые) несут в себе от 60 до 80% скрытой информации. Чтобы быть уверенным в том, что вы правильно поняли человека, необходимо «соединить» вербальные и невербальные средства общения. Если слова идут в разрез с языком его жестов, есть смысл насторожиться и снова проверить информацию. К сожалению, почти у каждого была ситуация, в которой собеседник твердо утверждал одно, но подсознание ваше чувствовало фальшь. Кто-то называет это «интуицией», но на самом деле ваш мозг мог среагировать на знаки собеседника. Чтобы развить эту способность нужно знать некоторое значение мимики и жестов. С этими знаниями вы сможете делать правильные выводы о любом человеке, разговоре и ситуации.

Коммуникационные связи без слов

Под невербальным средством общения принято принимать коммуникационное взаимодействие без использования слов, передачу информации, а также влияние друг на друга. В качестве невербальных средств общения могут выступать жесты, мимика, пантомимика, то есть все формы общения без речевых средств. В качестве инструмента общения выступает человеческое тело, которое обладает различными формами самовыражения.

Психологами была разработана классификация невербальных средств общения. К первой группе относятся экспрессивно-выразительные движения: мимика, жесты, походка, поза тела. Вторая группа – это различные тактильные движения: рукопожатие, прикосновение, похлопывание по плечу, объятья, поцелуи. Третья группа – визуально-контактный взгляд: частота контакта,

длительность и направление взгляда. К четвертой группе относятся все пространственные движения: дистанция, ориентация, размещение за столом и т.д. Чаще всего человека «читают» именно по первым двум группам. Но для понимания полной картины происходящего нельзя интерпретировать отдельно взятый жест, так как это может привести к заблуждению. Прежде чем делать конкретные выводы, необходимо учесть физическое, психологическое состояние человека, а также все прочие нюансы поведения человека. Рассмотрим основные жесты человека, которые выражают его настроение и отношение к чему-либо.

Виды невербальной коммуникации

1. Кинетика: позы, жесты, мимика.
2. Паралингвистика: особенности произношения, тембр голоса, его высота и громкость, темп речи, паузы между словами, фразами, смех, плач, вздохи, особенности организации и контакта.
3. Проксемимика: дистанцирование (от англ. Proximi – близость).
4. Визуальное общение – контакт глаз.

Как научиться понимать язык жестов?

Жесты симпатии и открытости

Когда человек открыт для общения у него естественное выражение лица, нет напряжения, скованности. Взгляд прямой, плечи расправлены. Также об открытости говорит пожатие руки с обхватом руки собеседника двумя своими. Мужчины при разговоре могут расстегнуть пиджак или верхнюю пуговицу рубашка, ослабить галстук. При невербальном общении нередко наблюдается непроизвольное копирование жестов друг друга. Мозг читает информацию: «я тебя понимаю», и тело начинает копировать поведение собеседника. Проведите для себя небольшой эксперимент: понаблюдайте за парами, мирно беседующими за столиками, и вы убедитесь, что процент «зеркальных» пар довольно велик. О симпатии, открытости и душевной гармонии говорят похожие позы, положение рук, ног и т.д. Если вы хотите убедить в чем-то собеседника – скопируйте положение его тела. Но этот жест нельзя делать открыто, т.к. человек может заметить резкую смену позы. Делайте это постепенно, подстраиваясь под него.

Большое значение в языке жестов отдается походке. У влюбленного и счастливого человека отмечается летящая походка, которая сразу привлекает взгляд. Очень часто она характерна для энергичных и уверенных в себе людей.

Признаки скрытности и подозрительности

Случалось ли вам видеть, как собеседник прячет руки при разговоре? Вполне возможно, что он в тот момент говорил неправду. Когда человек лжет, первое, что он хочет сделать – это убрать руки. Поэтому человек пытается засунуть руки в карман, убрать их под стол или же потереть глаза, почесать нос. Все это типичные признаки обмана, но не следует воспринимать их очень серьезно, ведь как уже говорилось, нужно судить лишь совокупность жестов. Согласитесь, что человек может спрятать руки в карман пиджака или куртки только лишь потому, что они замерзли, а нос может почесать человек, у которого аллергия или насморк, так что не спешите на собеседнике ставить клеймо лжеца. Основной жест недоступности и закрытости – это перекрещенные ноги и руки, скрещенные на груди. Частое моргание – признак растерянности и защиты. Если вы видите, что человек не расположен к общению, ведет себя слишком скованно, то вам будет очень сложно о чем-либо договориться. Вполне вероятно, что любая просьба получит отказ. Как расположить к себе человека? Откройтесь для него сами. Положите руки на стол, примите открытую позу и продолжайте разговор. Если это помогло, собеседник немного расслабился и сбавил позицию «обороны» — время принимать его позу: положение рук, ног, головы и т.д.

Жесты размышления и оценки

Сосредоточенный человек может закрыть глаза, потирая при этом переносицу, потирать лоб или подбородок. Эти жесты говорят о том, что человек думает над решением определенного вопроса. Если собеседник негативно оценивает ситуацию, то он может держать руку у подбородка, вытянув вдоль щеки указательный палец, при этом поддерживая локоть другой рукой. Левая бровь обычно немного опущена вниз. При положительном решении корпус тела немного наклонен вперед, голова при этом тоже наклонена, а рука касается щеки.

Молчаливое выражение сомнения и неуверенности

Вы замечали, как некоторые студенты слушают лектора, закрыв ладонью рот? Такую же картину можно увидеть на совещаниях. Это жест несогласия с мнением говорящего. Человека слушают, но при этом сдерживают свои высказывания, подавляя свои истинные переживания. Если в момент разговора ваш собеседник неожиданно прикрыл рот рукой, подумайте, какие слова могли вызвать такую реакцию? Разобраться в этом действительно необходимо, так как недоверие может быстро перейти в неприятие, а затем в отказ. Неуверенность

можно прочесть по таким жестам как почесывание уха или шеи сзади, затылка. Человек не совсем понимает, чего от него хотят, к чему идет беседа. Еще один невербальный жест, который говорит о том, что собеседник не уверен в себе: одна рука обхватывает другую за локоть. Этот сигнал может означать неуверенность или нахождение в малознакомой компании.

Позы и жесты при нежелании слушать

Если человек подпер свою голову рукой – он безразличен к происходящему. Этот знак, как и жест сомнения, очень часто можно встретить на совещаниях и на лекциях. Как быть в этой ситуации? Лучшее решение – «встряхнуть» заскучавшего слушателя неожиданным вопросом. Попытка расправить складки одежды, одергивание пиджака, юбки, стряхивание с себя мелких или вовсе несуществующих пылинок и ворсинок следует интерпретировать как несогласие с излагаемой информацией. В этом случае необходимо перейти на нейтральные темы. Однако не оценивайте эти жесты столь кардинально, ведь к рукаву действительно могла прилипнуть ниточка. Не спешите расценивать подобные действия как жесты неодобрения. Пожалуй, это самые распространенные жесты, которые можно прочесть на человеке. Детальное изучение языка тела позволит вам налаживать контакты с собеседником, распознавать флирт, агрессию и симпатию только лишь по взгляду, жестам и позе человека.

Средства невербальной коммуникации:

- **жестовый контакт**, выражающийся в разнообразных формах – толчки, похлопывания, поглаживания и т.п.;
- **дистанция** между общающимися – расстояние между участниками делового общения свидетельствует о его формальности или неформальности, об отношении партнеров друг к другу, о степени заинтересованности в разговоре;
- **ориентация**, т.е. положение сидящих (стоящих) по отношению друг к другу – ориентация может меняться в зависимости от ситуации и свидетельствует о степени соперничества или сотрудничества;
- **внешний вид**. Основная цель – сообщение о себе. Через имидж деловые партнеры сообщают о своем социальном положении, самооценке и т.п.;

Средства невербальной коммуникации:

- **поза тела** – поза обычно указывает на те или иные межличностные отношения, на социальное положение партнера. Она может меняться в зависимости от настроения и эмоционального состояния человека. Однако при интерпретации необходимо учитывать культурный потенциал человека и общепринятые этические условности, которые следует соблюдать в тех или иных конкретных ситуациях;
- **кивок головой** используется для одобрения или подтверждения чего-либо, а также как сигнал, дающий партнеру основание вступить в диалог;
- **выражение лица (мимика)** дает возможность для широкой интерпретации, сокрытия или демонстрации эмоций, помогает понять информацию, передаваемую с помощью речи, «сигналит» об отношении к кому-то или чему-то;

Средства невербальной коммуникации:

- **жесты** могут быть не очень выразительны, например, движения головы или тела, но используются параллельно с речью, чтобы что-то в ней выделить, подчеркнуть, а иногда и заменить ее;
- **взгляд** позволяет считывать самые разнообразные сигналы: от проявления интереса к кому-то или к чему-то до демонстрации абсолютного пренебрежения. Выражение глаз находится в тесной связи с речевой коммуникацией;
- **паравербальные и экстравербальные сигналы**. Смысл высказывания может меняться в зависимости от того, какая интонация, ритм, тембр были использованы для его передачи. Речевые оттенки влияют на смысл высказывания, сигнализируют об эмоциях, состоянии человека, его уверенности или застенчивости.

Перекрещенные на груди руки



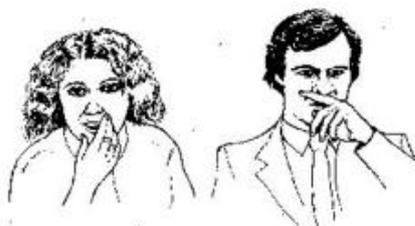
- Перекрещенные на груди руки являются модифицированным вариантом преграды, которую человек выставляет между собой и своим собеседником. Закрытая поза воспринимается как поза недоверия, несогласия, противодействия, критики. Более того, примерно треть информации, воспринятой из такой позы, не усваивается собеседником.

Руки и ноги не перекрещены



Руки и ноги не перекрещены – это поза доверия, согласия, доброжелательности, психологического комфорта.

Прикрывание рта и почесывание носа



Прикрывание рта отражает наличие у собеседника двух противоречивых желаний: высказаться и остаться не услышанным. Если человек в процессе общения притрагивается ко рту или прикрывает его ладонью, это означает, что он по какой-то причине «сдерживает» собственные высказывания.

Прикосновение к уху



Почесывание уха является облегченным вариантом «затыкания» ушей и означает, что человек не хочет слышать того, о чем ему говорит собеседник. Такая реакция возможна, если собеседнику стало скучно вас слушать или он не согласен с одним из ваших утверждений.

Подпирание ладонью подбородка



Рис. 68. У него нет никаких мыслей.

Человек подпирает голову или подбородок, если ему скучно, неинтересно и он борется со своим желанием заснуть.

Жесты нетерпения

Если человек постукивает пальцами по столу, ерзает на стуле, притоптывает ногами или посматривает на часы, то тем самым он сигнализирует окружающим о том, что его терпение заканчивается.



Рукопожатия

Доминирующее рукопожатие является наиболее агрессивной его формой. При доминирующем (властном) рукопожатии человек сообщает другому, что он хочет главенствовать в процессе общения. По данным исследований в США, 78 % высокопоставленных чиновников не только первыми протягивали руку, но и пользовались властным способом рукопожатия.



Рукопожатие

- С помощью различного разворота ладони можно придать этому жесту различные значения. Когда ваша рука захватывает руку другого человека так, что она оказывается повернутой вниз своей ладонью, – это властное рукопожатие. Такое рукопожатие свидетельствует о том, что вы хотите главенствовать в процессе общения с вашим партнером.

Дистанция



- Интимное расстояние – от 0 до 45 см. На таком расстоянии общаются самые близкие люди.

Дистанция

- Персональное – от 45 до 120 см – общение со знакомыми людьми.
- Социальное – от 120 до 400 см – предпочтительно при общении с чужими людьми и при официальном общении.

Дистанция



Публичное – от 400 до 750 см. На этом расстоянии не считается грубым обменяться несколькими словами или воздержаться от общения, на таком расстоянии происходят выступления перед аудиторией.

«Закрытые» жесты



Простое скрещивание рук является универсальным жестом, обозначающим оборонительное или негативное состояние . Если помимо скрещенных на груди рук собеседник еще сжимает пальцы в кулак, то это свидетельствует о его враждебности или наступательной позиции собеседника.

Открытые жесты



Жесты открытости свидетельствуют об искренности и желании говорить откровенно. Жест «раскрытые руки» состоит в том, что собеседник протягивает вперед в вашу сторону свои руки ладонями вверх.

http://www.docme.ru/doc/362288/neverbal._noe-obshhenie-%E2%80%93-e-to-%C2%AByazyk-zhestov

Особенности языка жестов разных стран

Невербальный язык может многое рассказать о внутреннем состоянии даже незнакомого человека, не говоря о деловых партнерах, постоянных собеседниках и коллегах.

Так, вы дотронулись до руки собеседника, отодвинулись или придвинулись к нему, ваше выражение лица, игра интонации, повышение или понижение голоса, пауза, движение всей рукой или только кистью — все имеет свой смысл. Но как и всякий язык, невербальный у каждого народа свой действительно, один а тот же выразительный жест у разных народов может иметь совершенно различное значение. Даже ваш костюм и его цвет могут нести неоднозначную информацию в разных частях света. Тот жест, которым русский человек сокрушенно демонстрирует пропажу или неудачу, у хорвата означает признак успеха и удовольствия.

Если в Голландии вы повернете указательным пальцем у виска, подразумевая какую-то глупость, то вас не поймут. Там этот жест означает; что кто-то сказал очень остроумную фразу. Говоря о себе, европеец показывает на грудь, а японец на нос. В некоторых странах Африки смех — это показатель изумления и даже замешательства, а вовсе не проявление веселья.

Разные жесты имеют неодинаковые значения в различных странах.

Итальянцы и французы известны тем, что они во всем полагаются на свои руки, когда нужно решительно подтвердить слова или придать беседе более

непринуждённый характер. Опасность заключается в том, что жесты рук воспринимаются по-разному — в зависимости от того, в какой стране мы в данный момент находимся. Так, в США, да и во многих других странах, “нуль”, образованный большим и указательным пальцем, “говорит” о том, что “все нормально”, “отлично” или просто “ОК”.

Этот жест был популяризирован в Америке в начале XIX в., главным образом, прессой, которая в то время начала кампанию по сокращению слов и ходовых фраз до начальных букв.

Существуют разные мнения относительно того, что обозначает аббревиатура «ОК». Некоторые считают, что она обозначает «all correct» - все правильно, но потом, в результате орфографической ошибки, превратились в “011 – Correct”. Другие говорят, что это антоним к слову “нокаут”, которое по-английски обозначается буквами К.О. имеется еще одна теория, согласно которой эта аббревиатура – производная от имени “old Kinderhook”, места рождения американского президента, использовавшего эти инициалы (О.К.) в качестве лозунга на предвыборной компании. Какая теория из этих верна, мы никогда не узнаем, но похоже, что кружок сам по себе обозначает букву «О» в слове O’key. Значение «ОК» хорошо известно во всех англоязычных странах, а также в Европе и Азии, но в некоторых странах этот жест имеет другое значение и происхождение. Например, во Франции он означает «ноль» или «ничего», в Японии он значит «деньги», а в некоторых странах Средиземноморского бассейна этот жест используется для обозначения гомосексуальности мужчины.

Поэтому, путешествуя по разным странам, следует помнить о пословице «Со своим уставом в чужой монастырь не ходят». Это поможет избежать возможных неловких ситуаций.

В Японии его традиционное значение — “деньги”. В Португалии и некоторых других странах он будет воспринят как неприличный. Когда француз, немец или итальянец считает какую-либо идею глупой, он выразительно стучит себя по голове, а если немец шлепнет себя по лбу открытой ладонью, то это эквивалент восклицания: “да ты с ума сошел!” Кроме того, немцы, так же как американцы, французы и итальянцы, имеют обыкновение рисовать указательным пальцем спираль у головы, что означает: “Сумасшедшая идея...” И напротив, когда англичанин или испанец стучит себя по лбу, всем ясно, что он доволен, и не кем-нибудь, а собой. Несмотря на то что в этом жесте присутствует доля самоиронии, человек все-таки хвалит себя за сообразительность: “Вот это ум!” Если голландец, стуча себя по лбу, вытягивает указательный палец вверх, то это означает, что он по достоинству оценил ум собеседника, Но если же палец укажет в сторону, то это означает, что у того мозги набекрень. Немцы часто

поднимают брови вверх в знак восхищения чьей-то идеей. Такое же поведение в Англии будет расценено как выражение скептицизма.

V – образный знак пальцами. Этот знак очень популярен в Великобритании и Австралии и имеет оскорбительную интерпретацию. Во время Второй Мировой Войны Уинстон Черчилль популяризировал этот знак для обозначения победы, но для этого рука повернута тыльной стороной к говорящему.

Если же при этом жесте рука повернута ладонью к говорящему, то жест приобретает оскорбительное значение – «заткнись». В большинстве стран Европы, однако, V жест в любом случае обозначает «победа», поэтому, если англичанин хочет этим жестом сказать европейцу, чтобы он заткнулся, тот будет недоумевать, какую победу имел ввиду англичанин. Во многих странах этот знак также означает цифру «2».

Эти примеры говорят о том, к каким недоразумениям могут привести неправильные толкования жестов, не учитывающие национальные особенности говорящего. Поэтому, прежде чем делать какие-либо выводы о значении тех или иных жестов и языка телодвижений, необходимо учесть национальную принадлежность собеседника.

Поднятый вверх большой палец. В Америке, Англии, Австралии и новой Зеландии поднятый вверх большой палец имеет три значения. Обычно он используется при голосовании на дороге, в попытках поймать попутную машину.

Второе значение – «все в порядке», а когда большой палец резко выбрасывается вверх, это становится оскорбительным знаком, означающим нецензурное ругательство или, проще говоря, «сядь на это». В некоторых странах, например в Греции, этот жест означает «заткнись», поэтому можно представить себе положение американца, пытающегося поймать подобным жестом машину в греческом городе! Когда итальянцы начинают считать от одного до пяти, этот жест обозначает «1», а указательный палец обозначает «2». Когда считают американцы и англичане, указательный палец означает «1», а средний – «2»; в таком случае большой палец представляет цифру «5».

Жест с поднятием большого пальца в сочетании с другими жестами используется как символ власти и превосходства, а также в ситуациях, когда кто-нибудь Вас хочет «раздавить пальцем».

Считается, что наиболее экспрессивен язык жестов у французов. Когда француз хочет сказать, что нечто — верх изысканности и утонченности, он, соединив кончики трех пальцев, подносит их к губам и, высоко подняв подбородок, посылает воздушный поцелуй, а если француз потирает

указательным пальцем основание носа, он предупреждает “здесь что-то нечисто”, “осторожно”, “этим людям нельзя доверять”. Этот жест очень близок итальянскому постукиванию указательным пальцем по носу, все равно, справа или слева; это означает: “берегись”, “впереди опасность”, “похоже, они замышляют”. В Голландии у того самого жеста другое значение — “я пьян” или ты — пьян”, а в Англии — “конспирация и секретность”...

Движение пальцев из стороны в сторону имеет много разных значений. В США, Италии, Франции и Финляндии это может означать легкое осуждение, угрозу или призыв прислушаться к тому, что сказано. В Голландии и Франции такой жест просто означает отказ. Если жестом надо сопроводить выговор, то указательным пальцем водят из стороны в сторону около головы.

В большинстве западных цивилизаций, когда встает вопрос о роли правой и левой руки, ни одной из них не отдается предпочтения (если, конечно, не учитывать традиционного рукопожатия правой рукой). Но будьте осторожны на Ближнем Востоке, как и в других исламских странах, таких, как Индонезия или Малайзия. Нельзя протянуть кому-либо еду, деньги или подарок левой рукой. Там она известна как нечистая рука и пользуется дурной славой.

Этот краткий перечень довольно-таки стандартных жестов показывает, как легко непреднамеренно обидеть своих деловых партнеров — представителей другой национальной культуры. Если вы осознанно сумеете предугадать реакцию ваших собеседников, наблюдая за их невербальным языком, то это поможет вам избежать многих недоразумений.

Заключение

Общеизвестно, что при разговоре словами передается всего лишь 30% информации, в то время как большая часть - жестами (55%) и интонацией (15%). Когда мы передаем информацию словами, наше подсознание общается совсем на другом языке. И, зная этот язык, можно увидеть многие особенности, черты характера и настроение собеседника.

В принципе люди давно поняли, что для результативного общения понимать и чувствовать собеседника нужно, и делать это можно по-разному. В частности, известно, что “тайные мысли” и настроение другого человека можно “прочитать” еще и по его позам и жестам.

На эту тему достаточно написано книг, и наиболее известная у нас на сегодняшний день – книга Аллана Пиза “Язык телодвижений”. У этой книги есть лишь два слабых места: во-первых, она написана на “импортном материале, и многие упомянутые там жесты в нашем обществе не так распространены (или имеют другой смысл). А некоторых “наших” жестов в книге не хватает. И второе,

более существенное – Пиз не учитывает, что люди разных типов личности один и тот же жест могут трактовать по-разному. И прежде чем вы будете “читать”, что в глубине души думает о вас тот или иной ваш собеседник, хорошо бы определиться, на каком конкретно “языке” он говорит.

Как вербальные языки отличаются друг от друга в зависимости от типа культуры, так и невербальный язык одной нации отличается от невербального языка другой нации. Следует отметить, что наиболее распространенным жестом является прикосновение, или тактильный контакт. Прикосновение, или тактильный контакт, является для человека самым первым и самым важным в его жизни. Прикосновением мать показывает не только физическое благополучие, но и выражает ребенку свою любовь и нежность. Ребенок, лишенный этого в детстве, отстает от сверстников в интеллектуальном развитии и приобретает эмоциональные дефекты, которые почти невозможно компенсировать во взрослом состоянии. Культурные нормы значительно регламентируют тактильные контакты. Прикосновение остается знаком, прежде всего выражающим чувства к партнеру по общению. Грубые, болевые контакты сопровождают агрессию и принуждение. Мягкие, не болевые контакты сигнализируют о доверии и симпатии к партнеру.

Кивок «да» почти во всем мире считается согласием, одобрением. А, поскольку этот жест используется слепыми и глухонемыми людьми, можно смело считать этот жест врожденным. Может также являться универсальным, изобретенным в детстве, жест покачивания головой для обозначения отрицания или несогласия. Вволю насосавшись молока, ребенок делает движение головой в стороны от материнской груди. Когда родители кормят ребенка, а он уже наелся, ребенок крутит головой из стороны в сторону. Этим он быстро приучается пользоваться этим жестом для выражения несогласия или отрицания.

Происхождение некоторых жестов есть возможность отследить на примере из нашего давнего прошлого. Оскал зубов при нападении на противника сейчас используется человеком нынешним при злобной улыбке или проявлении враждебности. Изначально улыбка была символом угрозы, устрашения, но в нынешнее время вместе с жестами дружелюбия символизирует доброжелательность либо удовольствие.

Жест пожимания плечами очень универсальный и означает непонимания, незнания сути вопроса. Развернутые ладони, поднятые брови и поднятые плечи – вот компоненты, из которых состоит этот жест.

«Невербалика» одной нации отличается от невербального языка другой нации, равно как и вербальные языки отличаются друг от друга, в зависимости от типа культур.

В то время, как какой-то жест может быть общепризнанным и иметь четкую интерпретацию у одной нации, у другого народа он может обозначать или ничего или, того хуже, иметь прямо противоположное значение.

Деловая игра

Знакомые жесты?

Объясните и прокомментируйте значения жестов.

В яблочко?



Потирание кончика носа



Манипуляции руки возле рта



Руки, скрещенные перед собой



Руки за спиной



Сцепленные пальцы рук: нижнее, среднее и верхнее положения



Прикосновения к нижней губе



Подпираание щеки ладонью или кулаком: слушателю скучно



Почесывание и потирание уха



Демонстрация открытых ладоней



Взгляд из-под очков



Понимаете ли, вы язык мимики и жестов? (Тест)

Инструкция

Из предложенных вариантов выберите тот, который считаете верным или наиболее подходящим для Вас.

Текст опросника

1. Вы считаете, что мимика и жесты — это:

- а) спонтанное выражение душевного состояния человека в данный конкретный момент;
- б) дополнение к речи;
- в) предательское проявление нашего подсознания.

2. Считаете ли вы, что у женщин язык мимики и жестов более выразителен, чем у мужчин?

- а) да;
- б) нет;
- в) не знаю.

3. Как вы здороваетесь с очень хорошими друзьями?

- а) радостно кричите: «Привет!»;
- б) сердечным рукопожатием;
- в) слегка обнимаете друг друга;
- г) приветствуете их сдержанным движением руки;
- д) целуете друг друга в щеку.

4. Какая мимика и какие жесты, по вашему мнению, означают во всем мире одно и то же? (Дайте три ответа):

- а) качают головой;
- б) кивают головой;
- в) морщат нос;
- г) морщат лоб;
- д) подмигивают;
- е) улыбаются.

5. Какая часть тела «выразительнее» всего?

- а) ступни;
- б) ноги;
- в) руки;
- г) кисти рук;
- д) плечи.

6. Какая часть вашего собственного лица наиболее выразительна, по вашему мнению? (Дайте два ответа):

- а) лоб;
- б) брови;
- в) глаза;
- г) нос;
- д) губы;
- е) углы рта.

7. Когда вы проходите мимо витрины магазина, в которой видно ваше отражение, на что в себе вы обращаете внимание в первую очередь?

- а) на то, как на вас сидит одежда;
- б) на прическу;
- в) на походку;
- г) на осанку;
- д) ни на что.

8. Если кто-то, разговаривая или смеясь, часто прикрывает рот рукой, в вашем представлении это означает, что:

- а) ему есть, что скрывать;
- б) у него некрасивые зубы;
- в) он чего-то стыдится.

9. На что вы, прежде всего, обращаете внимание у вашего собеседника?

- а) на глаза;
- б) на рот;
- в) на руки;
- г) на позу.

10. Если ваш собеседник, разговаривая с вами, отводит глаза, это для вас признак:

- а) нечестности;
- б) неуверенности в себе;
- в) собранности.

11. Можно ли по внешнему виду узнать типичного преступника?

- а) да;
- б) нет;
- в) не знаю.

12. Мужчина заговаривает с женщиной. Он это делает потому, что:

- а) первый шаг всегда делают именно мужчины;
- б) женщина неосознанно дает понять, что хотела бы, чтобы с ней говорили;
- в) он достаточно мужествен, чтобы рискнуть «получить от ворот поворот».

13. У вас создалось впечатление, что слова человека не соответствуют тем «сигналам», которые можно уловить из его мимики и жестов. Чему вы больше поверите?

- а) словам;
- б) «сигналам»;
- в) он вообще вызовет у вас подозрение.

14. Поп-звезды вроде Мадонны или Принца направляют публике «сигналы», имеющие однозначно эротический характер. Что, по-вашему, за этим кроется?

- а) просто фиглярство;
- б) они «заводят» публику;
- в) это выражение их собственного настроения.

15. Вы смотрите в одиночестве страшную детективную киноленту. Что с вами происходит?

- а) смотрите совершенно спокойно;
- б) реагируете на происходящее каждой клеточкой своего существования;
- в) закрываете глаза при особо страшных сценах.

16. Можно ли контролировать свою мимику?

- а) да;
- б) нет;
- в) только отдельные ее элементы.

17. При интенсивном флирте вы «изъясняетесь» преимущественно:

- а) глазами;
- б) руками;
- в) словами.

18. Считаете ли вы, что большинство ваших жестов:

- а) «подсмотрены» у кого-то и заучены;
- б) передаются из поколения в поколение;
- в) заложены от природы.

19. Если у человека борода, для вас это признак:

- а) мужественности;
- б) того, что человек хочет скрыть черты своего лица;
- в) того, что этот тип слишком ленив, чтобы бриться.

20. Многие люди утверждают, что правая и левая стороны лица у них отличаются друг от друга. Вы согласны с этим?

- а) да;
- б) нет;
- в) только у пожилых людей.

Обработка результатов

Подсчитайте количество очков по ключу:

Номера вопросов	Ответ					
	а	б	в	г	д	е
1	2	4	3			
2	1	3	0			
3	4	4	3	2	4	
4	0	0	1	1	0	1
5	1	2	3	4	2	
6	2	1	3	2	3	2
7	1	3	3	2	0	
8	3	1	1			
9	3	2	2	1		
10	3	2	1			
11	0	3	1			
12	1	4	2			
13	0	4	3			
14	4	2	0			
15	4	0	1			
16	0	2	1			
17	3	4	1			
18	2	4	0			

19	3	2	1			
20	4	0	2			

Интерпретация

77–56 очков. Bravo! У вас отличная интуиция, вы обладаете способностью понимать других людей, у вас есть наблюдательность и чутье. Но вы слишком сильно полагаетесь в своих суждениях на эти качества, слова имеют для вас второстепенное значение. Если вам улыбнулись, вы уж готовы поверить, что вам объясняются в любви. Ваши «приговоры» слишком поспешны, и в этом кроется для вас опасность, можно попасть пальцем в небо! Делайте на это поправку, и у вас есть все шансы научиться прекрасно разбираться в людях.

55–34 очка. Вам доставляет определенное удовольствие наблюдать за другими людьми, и вы неплохо интерпретируете их мимику и жесты. Но вы еще не совсем умеете использовать эту информацию в реальной жизни, например, для того, чтобы правильно строить свои взаимоотношения с окружающими. Вы склонны скорее буквально воспринимать сказанные вам слова и руководствоваться ими. Например, кто-то скажет вам: «Мне с вами совсем не скучно», сделав при этом кислую мину. Но вы поверите словам, а не выражению лица, хотя оно весьма красноречиво. Развивайте интуицию, больше полагайтесь на ощущения!

33–11 очков. Увы, язык мимики и жестов для вас — китайская грамота. Вам необыкновенно трудно правильно оценивать людей. И дело не в том, что вы на это не способны, просто вы не придаете этому значения, и очень напрасно! Постарайтесь намеренно фиксировать внимание на мелких жестах окружающих вас людей, тренируйте наблюдательность. Помните пословицу: «Тело — это перчатка для души». Немного понимать душу другого — верное средство самому не попасть в капкан одиночества.

Психологические тесты / Сост. В. Д. Коновалов. — М., 1996