

*Методическая разработка учебного занятия  
по дисциплине «Психология общения»  
для студентов III курса  
специальности 44.02.02 Преподавание в начальных классах  
по теме «Невербальные средства общения»*

Бирюкова Наталия Михайловна,  
преподаватель ГБПОУ «ГКП»

**Тема: Невербальные средства общения****Цель:** Формирование умений и навыков «считывания» невербальных средств**Задачи: 1. Обучающие:**

- ознакомить студентов с теоретическими аспектами невербалики;
- выявить и систематизировать невербальные средства общения;
- понять значение невербальных средств в общении и профессиональной деятельности.

**2. Развивающие:**

- развивать интерес студентов к изучаемому материалу;
- развивать умения применять и понимать различные средства невербального общения в различных ситуациях.
- развивать умение поиска и анализа информации, применения ИКТ, а также умений обобщать, синтезировать, сравнивать полученную информацию;
- развивать коммуникативные навыки в учебном диалоге; умение выразить своё мнение и аргументировать его;
- обогащать словарный запас научной терминологией
- развивать умение рефлексии

**3. Воспитательные:**

- воспитывать культуру общения, уважительное отношение к собеседнику;
- формировать культуру исследовательской деятельности;

**Тип учебного занятия:** практическое**Технологии обучения:** развивающего обучения, информационно-коммуникативные, деятельностные.**Требования к знаниям и умениям ФГОС по специальности по учебной дисциплине для реализации на учебном занятии:***студент должен уметь:*

применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;

использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения;

*студент должен знать:*

механизмы взаимопонимания в общении;

техники и приемы общения.

**Оборудование:**

Компьютер и электронные носители по теме.

Мультимедийный проектор.

**Руководство:** А. Пиз «Язык телодвижений», А.П. Панфилова Деловая коммуникация в профессиональной деятельности», учебные материалы по модулю «Социально-коммуникативная деятельность», раздаточный материал.**Этапы занятия:**

1. Организационный момент.
2. Постановка цели и задач занятия.
3. Вступительное слово преподавателя.
4. Актуализация изученного материала.
5. Поиск, обработка информации: работа в группах.
6. Практическая работа в группах.
7. Подведение итогов занятия. Рефлексия. Выставление оценок за работу на занятии.
8. Внеаудиторная самостоятельная работа.

## Ход занятия

### I. Организационный момент

II. *Постановка цели и задач занятия.* Общеизвестно, как трудно выучить иностранный язык. Сколько сил и времени нужно затратить. Но на земле существует один язык, который доступен и понятен всем. Как вы думаете, какой это язык?

Ожидаемый ответ студентов: Это язык телодвижений.

У.: Да, это язык жестов, который мы используем каждый миг нашей жизни. Знаете ли вы его научное название? Его называют невербальным способом общения (в отличие от вербального — словесного) или языком жестов. Тема нашего сегодняшнего занятия «Невербальные средства общения». Слайд 1

III. Вступительная беседа. Обратите внимание на цитаты. Слайд 2: Какова их основная мысль? Как их содержание связано с нашей темой?

«Слушай, что говорят люди, но понимай, что они чувствуют» (Восточная мудрость).

«Если не умеешь улыбаться, лучше не открывай дела» (Китайская пословица)

### IV. Актуализация изученного материала.

Рассмотрим, что представляет собой общение как коммуникация, т.е. обмен информацией, значимой для участников общения. Коммуникация должна быть эффективной, способствовать достижению целей участников общения, что предполагает выяснение следующих вопросов:

-Каковы средства коммуникации и как правильно ими пользоваться в процессе общения?

-Как преодолеть коммуникационные барьеры непонимания и делать коммуникацию успешной?

-Какие две большие группы средств общения вы знаете? (Вербальные и невербальные)

-Что означает вербальная коммуникация? (словесная)

-Что означает невербальная коммуникация? (несловесная).

- В чем значение невербальных средств в общении? Значение невербальных средств в общении велико. А.Пиз в своей книге «Язык телодвижений» приводит данные, полученные А.Мейерабианом, согласно которым передача информации происходит за счет вербальных средств (только слов) на 7%, звуковых средств (включая тон голоса, интонации звука) – на 38%, а за счет невербальных средств – на 55%.Слайд 3

Слайд 4:

Невербальные средства общения – это средства передачи информации при помощи знаков (позы, жестов, мимики, интонации, взгляда и т.д.)

Профессор Бедвиссл установил, что словесное обращение в беседе занимает менее 38%, а более 65% информации передается с помощью невербальных средств

Между вербальными и невербальными средствами существует своеобразное разделение функции: по словесному каналу передается чистая информация, а по невербальному – отношение к партнеру по общению.

Эффективность делового взаимодействия определяется не только тем, как поняты слова собеседника, но и умением правильно интерпретировать визуальную информацию т.е. взгляд партнера, его мимику и жесты, телодвижения, позу, дистанция и угол общения, а так же темп и тембр речи. Именно «прочтение» невербального репертуара собеседника способствует достижению взаимопонимания.

Не случайно Б. Шоу в предисловии к сборнику своих избранных пьес отмечал, что есть пятьдесят способов сказать слово "да" и пятьсот способов сказать слово "нет", а вот написать эти слова можно только одним способом. Л. Н. Толстой использовал в романе "Война и мир" словесные выражения для 97 оттенков человеческой улыбки, для 85 оттенков выражения глаз и

других эмоциональных экспрессии, отражающих человеческое отношение к внешнему миру и демонстрирующих его чувства.

Деловая коммуникация - это спектакль, где каждый участник "наблюдает за наблюдателем", и выигрывает тот, кто, с одной стороны, может следить за производимым им самим впечатлением, а с другой, отслеживать невербальные сигналы у партнера.

С помощью мимики, поз и жестов выражаются душевная энергия человека, движения, симптомы (например, побледнение или покраснение кожных покровов, тремор пальцев). Тот, кто хочет понимать этот язык, должен прежде всего изучить различные средства выражения и уметь их корректно и адекватно интерпретировать.

Какие преимущества дает деловому человеку (медику, технику, учителю) умение «считывать» невербальные сигналы. *(Заслушиваются и обсуждаются ответы студентов.)*

Умение «считывать» невербальные сигналы дает деловому человеку следующие преимущества:

1) он может распознавать затруднения, возникающие на уровне отношений в самом их зародыше: «перехватить» сигналы о них, перестроиться по ходу разговора, изменить тактику ведения беседы;

2) он может перепроверить правильность своей интерпретации воспринимаемых сигналов, а также ввести контроль истинности наблюдения (например, выступили слезы: они могут быть при страдании и боли, а могут быть слезами радости и пр.).

Каковы особенности невербального общения? Работа по группам, затем общий вывод на слайде 5

Особенности невербального общения

- Непрерывность
- Способность передавать чувства и состояние человека
- Индивидуальность толкования/интерпретации
- Возможное противоречие с устным сообщением
- Большое количество невербальной информации сбивает с толку

IV. *Поиск, обработка информации* Разработаны различные классификации невербальных средств общения. (Студенты работают на компьютере. Выделяют различные классификации и создают схему.) Пример: Слайд 6

#### Невербальные средства общения

Кинесика	Просодика и экстра- лингвистика	Такесика	Проксемика
Выразительные движения: поза, жест, мимика, походка. Взгляд.	Громкость Интонация Тембр, паузы вдох, смех, плач, кашель	Рукопожатие Поцелуй Похлопывание	Ориентация Дистанция

V. *Практическая работа в группах.*

1. Что означают кинесические средства? Приведите примеры их использования и «считывания». Пример: Слайд 7

2. Что означают просодические средства? Что значит экстралингвистика? Приведите примеры их использования и «считывания». Пример Слайд 8.

3. Что означают такесические и проксемические средства? Приведите примеры их использования и «считывания». В чем их значение в профессиональной деятельности? Пример. Слайд 9.

4. Как вы думаете есть ли межнациональные особенности в использовании и интерпретации невербальных средств? Анализ видеофрагмента. Один из примеров: Слайд 10

5. Выделите приемы невербального общения, которые дают положительный эффект (1 подгруппа) Выделите приемы усиления невербального воздействия, используя электронные ресурсы (2 подгруппа) Вывод на доске. Слайд 11-12.

V. *Выполнение практических упражнений и заданий.* Слайды 13 и 14

### **Упражнение 1**

Произведите жест, который бы соответствовал содержанию предложения, и найдите его характеристику в списке описаний жестов:

Вареники лепят вот так.

Ну, это что-то такое огромное, необъятное.

Замкнутый круг какой-то.

Машинка шьет зигзагом.

Есть у вас дырокол?

Его надо держать крепко, а то разболтается.

Полюбуйтесь-ка на него.

**Описание жестов:** жест вытянутой ладони; указательным пальцем правой руки описывается круг; разводящие движения обеими руками в воздухе; жест сжатого кулака; жест в воздухе указательным пальцем налево-направо, снизу вверх или сверху вниз; движение сжатой в кулак правой руки вниз с нажимом; зашипывающие движения пальцами

### **Упражнение 2**

Определите, какие жесты могут быть использованы при произнесении фраз:

- Все это не для меня. Стучат, стучат и вверху и внизу.
- Пришли и те и другие. Пусть это останется между нами.
- Мы-то с тобой пойдем друг друга. Пускай, пускай, оставь его.
- Да что там, ну пусть. Избавьте меня от этого, я этого не хочу.
- Нет-нет, ни за что. Так все напутано, такая неразбериха.
- Никто ничего не поймет, полная сумятица. Все это не совсем так.
- Я с вами абсолютно не согласен. Парень сказал: что-то я сомневаюсь...
- Дай мне руку, не откажись простить меня. Он протянул ему руку нерешительно.
- Он стиснул ее так, что другой чуть не вскрикнул. Не решаясь отвечать, он сначала повел одним плечом, затем другим.
- Он показал своими толстыми короткими пальцами, что у него усы, как у таракана. Моя пишущая машинка забарахлила, каретка не работает.
- Она взяла мыло и стала намыливать им руки. Зазвенел телефон, он схватил трубку.

Примечание: изобразите жесты, описанные в предложениях. Оцените правильность демонстраций, пусть попробуют изобразить жесты разные участники, сделайте сравнительный анализ.

### **Упражнение 3** (на систематизацию невербальных сигналов)

1. Попробуйте классифицировать приведенные ниже перечни неязыковых сигналов по пяти категориям - **ПОЗА, МИМИКА, ЖЕСТИКУЛЯЦИЯ, ДИСТАНЦИРОВАНИЕ, ИНТОНАЦИЯ.**

Все сигналы "вложены" в предложения, которые дают некоторое представление об общей ситуации или позволяют догадаться о ней. Например, "Вы мечтательно рассмеялись". Ответ:

Мимика. Задание выполняется по вариантам, предложенным на слайдах 15 и 16

1 подгруппа: а) Услышав невеселую фразу, вы загрустили.

б) Он заговорчески подмигнул мне.

- в) Она повернулась и сделала шаг вперед
  - г) Во время разговора он неоднократно потирал ухо
  - д) Я...э...не думал, что...ну, это..
  - е) «Наташу, Наташу!»- кричала она.
  - ж) Садитесь,- сказал он и указал на стул.
  - з) «Да»,- неуверенно, краснея, ответил я.
  - и) Договорившись о сделке, я похлопал по плечу партнера
  - к) Студент стоит у доски, переминаясь с ноги на ногу.
  - л) Его пальцы забарабанили по столу, а голос звучал резко и холодно.
- 2 подгруппа:
- а) Вы мечтательно рассмеялись.
  - б) Он стоял прислонившись к буфету, скрестив ноги.
  - в) Он идет к окну и закрывает его.
  - г) Кофе был столь горячим, что он инстинктивно выплюнул его.
  - д) Она безмолвно взглянула на него.
  - е) Мама застегнула пальто малышке.
  - ж) Она отступила на шаг назад.
  - з) Он воскликнул: «Эврика!»
  - и) Крылья ее носа дрожали от едва сдерживаемого возбуждения.
  - к) Он неоднократно выставлял руки вперед, словно защищаясь.
  - л) Мама нежно поцеловала спящего малыша.

#### Упражнение 4. Слайд 17

Проанализируйте душевные переживания человека на основе психофизиологических сигналов.

Герой романа А. Дюма граф Монте-Кристо для выяснения истинной причины своих злоключений переделся священником и под его видом разыскал своего старого знакомого Кадрусса, чтобы расспросить его о событиях давно минувших дней.

"-Дантес!.. Знал ли я беднягу Эдмона! Еще бы, да это был мой лучший друг! – воскликнул Кадрусс, густо покраснев, между тем как ясные спокойные глаза аббата словно расширились, чтобы единым взглядом охватить собеседника. - А что с ним случилось, господин аббат, с бедным Эдмоном? - продолжал трактирщик. - Вы его знали? Жив ли он еще? Свободен ли? Счастлив ли?"

- Он умер в тюрьме в более отчаянном и несчастном положении, чем каторжники, которые волочат ядро на тулонской каторге.

Смертельная бледность сменила разлившийся было по лицу Кадрусса румянец. Он отвернулся, и аббат увидел, что он вытирает слезы уголком красного платка, которым была повязана его голова".

Вопросы:

- 1.Почему, на ваш взгляд, Кадрусс покраснел?
- 2.Чем была вызвана бледность Кадрусса?
- 3.Как можно интерпретировать расширение глаз аббата?

VII Подведение итогов занятия.

Вывод: Каково значение невербальных средств общения? В чем значение использования невербальных средств в профессиональной деятельности специалиста? Подумайте и скажите как будущие учителя, необходимо ли обращать внимание на значимость жестов в педагогическом общении, то есть при взаимодействии учителя и учеников? Почему?

Выводы на доске. Слайд 18

Невербальное поведение личности:

- -создает образ партнера по общению;
- -выражает качество выступает в роли уточнения, изменения понимания вербального и изменение взаимоотношений партнеров по общению, формирует эти отношения;
- -сообщения, усиливает эмоциональную насыщенность сказанного;
- -поддерживает оптимальный уровень психологической близости между общающимися;
- выступает в качестве показателя статусно-ролевых отношений.

*Рефлексия.*

Проводится игра «За стеклом», направленная на развитие умения использовать контакт глаз в комплексе с мимикой и жестикующей для достижения поставленной цели.

Задача студентов выразить своё мнение о пользе занятия, актуальности темы, своём интересе и впечатлениях. Но сделать это не с помощью слов, а с помощью невербальных средств общения, таких как жестикуляция, мимика, взгляд и поза. Один студент показывает, другие в это время догадываются, что он своими жестами хочет выразить. Кто будет выразительнее и внимательнее?

*VIII. Внеаудиторная самостоятельная работа.*

1. Подготовьте слайды презентации «Что говорит человек, когда он молчит»

Ответьте на вопросы: Как считываются мимические сигналы, жестикуляция? Какие сигналы выдают неискренность, обман? Какие сигналы демонстрируют самоуверенность, агрессивность, стремление уйти от общения?

2. Индивидуальные сообщения на тему: «Межнациональные особенности невербальных средств в деловой коммуникации», «История развития невербалики»

3. Выполните тестовые задания по самомаркетингу (можно использовать электронный вариант тестирования по ссылке: <https://psylist.net/test/114.htm>) «Что говорят вам мимика и жесты?»

4. Подберите цитаты известных людей о роли невербальных средств в общении и деятельности и дайте им толкование (Например, Р.Эмерсон: Когда глаза говорят одно, а язык другое, опытный человек больше верит первым. Ф.Шиллер: Из слов человека можно только заключить, каким он намерен казаться, но каков он на самом деле, приходится угадывать по его мимике...)

5. Опираясь на материал занятия, дополнительный раздаточный материал интерпретируйте сигналы и мимику людей (каждому выдаются рисунки общающихся людей из книги А.Пиза и рисунки- смайлики) Например:



**Дополнительная информация к занятию**

**Практические рекомендации по использованию невербальных средств в деловом общении.** Гисберт Бройнинг формулирует следующие практические рекомендации участникам делового взаимодействия.

**ПОХОДКА**

- Идите навстречу партнеру спокойно и свободно.
- Направьте свой взгляд на него.

**ПОЛОЖЕНИЕ СТОЯ**

- Поставьте ноги параллельно на небольшом расстоянии друг от друга, напрягите бедра.
- Не стойте так, как будто вас застали в тот момент, когда вы сделали ошибку.
- Правильная поза та, когда вы стоите прямо, а не наклоняетесь вперед или назад.
- Опустите руки вдоль туловища, не держите их, скрестив перед собой.

## ПОЛОЖЕНИЕ СИДЯ

- Не садитесь прямо напротив партнера. Повернитесь немного в сторону.
- Сидите спокойно, свободно, опираясь на спинку стула. Кто сидит на краю стула, сигнализирует: я готов вскочить.
- Вытяните ноги.
- Вы можете во время переговоров изменить положение тела. Чаще всего изменение положения отражает ваше внутреннее состояние.

## ГОЛОС

- Выражайте эмоции голосом.
- Неуверенные люди говорят чаще всего тихо и колеблются.
- У агрессивно настроенных людей голос звучит резко, громко, взволнованно, холодно или язвительно.
- Самоуверенные люди говорят твердо и выразительно.
- Говорите неторопливо и делайте паузы.
- Глубоко вдохните и выдохните несколько раз, чтобы проконтролировать свой голос.
- Потренируйте до переговоров интонацию своих наиболее важных высказываний. Нередко модуляция важнее, чем содержание сказанного.

## МИМИКА

- Сохраняйте приветливое выражение лица.
- Избегайте морщить лоб.
- Находите визуальный контакт, избегайте смотреть в упор.

## **Как трактовать язык мимики и жестов (Панфилова А.П. Деловая коммуникация в профессиональной деятельности)**

### **ОСАНКА**

Руки скрещены на груди

Руки в карманах

Голова поднята

Голова наклонена в сторону

Голова опущена, смотрит вниз

Голова откинута назад

Туловище наклонено вперед

Туловище откинута назад

Поза "нога на ногу" по направлению к партнеру

Поза "нога на ногу" по направлению

от партнера

### **ДИСТАНЦИЯ**

Быстрое приближение

Расстояние свыше 1,2 метра

Расстояние менее 1,2 метра

Держит дистанцию, замкнут

Замкнут, хочет ввести в заблуждение, не заинтересован

Самоуверен, отзывчив

Сочувствует, готов к сотрудничеству

Упряма, готов к бою

Держится вызывающе

Заинтересован, открыт

Готов отрицать, скрытный

Открыт

Отгораживается

Радостен, воодушевлен

Формален, неудовлетворен

Уверен, навязчив

Сидит напротив

Сидит рядом

### **ЖЕСТЫ И МИМИКА**

Крепкое рукопожатие

Пожимает плечами

Поглаживает предметы

Пальцы играют предметами

Большой палец поднят кверху

Руки сложены

Ладонь поднята по направлению к партнеру

Рука потирает лоб

Потирает руки

Рука закрывает во время переговоров рот

Освобождает воротничок

Трогает нос

Пальцы барабанят по столу

Машинально стирает пыль

Снимает очки

Смотрит в сторону

Взгляд направлен вниз

Избегает взгляда

Вертикальные морщины на лбу

Краснеет

### **ГОЛОС**

Усиление звучания

Тихий

Длинные паузы

Слабо выраженная модуляция

Много оговорок

Занимает выжидательную позицию,

держит дистанцию

Открыт, уверен

Самоуверен

Бессилен

Деликатен

Нервный, невнимательный

Показывает свое господство над положением дел

Отталкивание, неуверенность

Обороняется

Отгоняет от себя навязчивые мысли

Удовлетворен

Неуверен, как бы освобождает себя от давления извне

Задумчив

Смущен, ведет себя так, как будто пойман на чем-то

Нетерпелив

Задумчив

Хочет выиграть время

Уступчив

Осторожен, ведет себя покорно

Неуверен, боязлив

Сконцентрирован, решителен

Взволнован, смущен

Господствует над ситуацией, сердит

Неуверен, равнодушен

Неуверен или самоуверен

Неуверен, равнодушен

Несконцентрирован, неуверен

## САМОМАРКЕТИНГ

### Тест "ЧТО ГОВОРЯТ ВАМ МИМИКА И ЖЕСТЫ?"

1. Вы считаете, что мимика и жесты - это:
  - а) спонтанное выражение 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 хорошими друзьями?
  - а) вы 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) когда качают головой;
  - б) когда кивают головой;
  - в) когда морщат нос;
  - г) когда морщат лоб;
  - д) когда подмигивают;
  - е) когда улыбаются.
5. Какая часть тела "выразительнее" всего?
  - а) ступни;
  - б) ноги;
  - в) руки;
  - г) кисти рук;
  - д) плечи.
6. Какая часть вашего лица наиболее выразительна, по вашему мнению? (Дайте два ответа)
  - а) лоб;
  - б) брови;
  - в) глаза;
  - г) нос;
  - д) губы;
  - е) уголки рта.
7. Когда вы проходите мимо витрины магазина, в которой видно ваше отражение, на что вы в себе обращаете внимание в первую очередь?
  - а) 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 заговорили;
- в) он достаточно мужественен для того, 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 представляют публике "жесты", 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) я смотрю совершенно спокойно;
- б) я реагирую на происходящее каждой клеточкой своего существа;
- в) закрываю 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 "изъяняетесь" преимущественно...

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

18. Считаете ли вы, что большинство наших жестов...

- а) "подсмотрены" у кого-то и заучены;
- б) передаются из поколения в поколение;
- в) заложены в нас 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

Подсчитайте число набранных вами очков

- 1. а – 2, б – 4, в – 3
- 2. а -1, б – 3, в – 0
- 3. а – 4, б – 4, в – 3, г – 2, д – 4

4. а – 0, б – 0, в – 1, г – 1, д – 0, е – 1
5. а – 1, б – 2, в – 3, г – 4, д – 2
6. а – 2, б – 1, в – 3, г – 2, д – 3, е – 2
7. а – 1, б – 3, в – 3, г – 2, д – 0
8. а – 3, б – 1, в – 1
9. а – 3, б – 2, в – 2, г – 1
10. а – 3, б – 2, в – 1
11. а – 0, б – 3, в – 1
12. а – 1, б – 4, в – 2
13. а – 0, б – 4, в – 3
14. а – 4, б – 2, в – 0
15. а – 4, б – 0, в – 1
16. а – 0, б – 2, в – 1
17. а – 3, б – 4, в – 1
18. а – 2, б – 4, в – 0
19. а – 3, б – 2, в – 1
20. а – 4, б – 0, в – 2

### **Результаты:**

**77-56 очков:** браво! 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 уже готовы поверить, что вам объясняются в любви. Ваши "приговоры" слишком поспешны, и в этом кроется опасность: можно попасть пальцем в небо! Делайте на это поправку, и у вас есть все шансы научиться прекрасно разбираться в людях. А это ведь важно и на работе и в личной жизни, не так ли?

**55-34 очка:** вам доставляет определенное удовольствие наблюдать за другими людьми, и вы неплохо интерпретируете их мимику и жесты. Но вы еще совсем не умеете использовать эту информацию в реальной жизни, например для того, чтобы правильно строить свои отношения 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. А напрасно! Постарайтесь намеренно фиксировать внимание на мелких жестах окружающих вас людей, тренируйте наблюдательность. Помните пословицу: тело - это перчатка для души.

