**Уважаемые коллеги!**

Просим вас ответить на вопросы теста №1 **«Любите ли Вы себя?»** и прислать ответы на него. Ответы на тест №2 «**Собственный язык тела»** присылать не надо.

**Тест №1 «Любите ли Вы себя?»**

 Вопреки общественному мнению, положительный ответ на этот вопрос часто предрасполагает к успеху, счастью и хорошим контактам с другими людьми и отнюдь не является выражением эгоизма, как обычно считают.

Отвечая на вопросы этого теста, можно попытаться разобраться в себе и в отношениях с окружающими.

**Вопросы:**

1. Чувствуете ли Вы себя таким, каков Вы есть?
2. Считаете ли, что Вас преследуют неудачи?
3. Соотносите ли свои поступки с мнением окружающих?
4. Имеете ли Вы привычку вспоминать прежние разговоры и ситуации, чтобы понять, что предпринимали в подобных случаях другие люди?
5. Испытываете ли Вы смущение, когда Вас хвалят в Вашем присутствии?
6. Можете ли Вы длительное время находиться в одиночестве?
7. Чувствуете ли несомненную зависимость между материальным положением и душевным комфортом?
8. Часто ли испытываете опасения, что может произойти самое плохое?
9. Трудно ли Вам проявлять свои чувства к другим?
10. Можете ли Вы противостоять человеческой общности, в которой живёте?

**Подсчитайте баллы:** на вопросы 2–9 за каждый ответ «нет» поставьте 5 баллов; на вопросы 1 и 10 — за ответ «да» поставьте 5 баллов.

**Тест №2 «Собственный язык тела»**

**(ответы на данный тест присылать не надо)**

Тест самопроверки! При подготовке к выступлению психолог Элери Сэмпсон советует проверить **собственный язык тела**. Внимательно проанализируйте следующие особенности своего поведения:

−Как Вы используете свою улыбку?

−Стоите (или сидите) ли Вы прямо?

− Есть ли у Вас зрительный контакт с собеседником?

−Не выглядите ли Вы нервным?

−Как Вы используете свои руки?

−Как Вы входите в комнату?

−Стоите ли Вы слишком близко или слишком далеко к людям, когда говорите с ними?

−Дотрагиваетесь ли Вы до человека, когда говорите с ним?

А теперь ознакомьтесь с перечнем отрицательных и положительных сигналов, влияющих на формирование впечатления о Вас.

**Положительные сигналы:**

* Сидите (стоите) прямо, немного подавшись вперед, с выражением настоящего интереса.
* Во время разговора спокойно и уверенно смотрите на говорящего.
* Фиксируете на бумаге ключевые моменты беседы.
* Когда Вы слушаете, у Вас имеет место «открытая поза»: руки на столе, ладони вытянуты вперед.
* Используете «открытые жесты»: руки открыты или подняты вверх, словно Вы растолковываете какую-то мысль своим коллегам.
* Улыбаетесь и шутите, чтобы снизить напряжение.

**Отрицательные сигналы:**

* Ерзаете на стуле.
* Смотрите не на говорящего, а разглядываете потолок или вывески за окном.
* Чертите бессмысленные линии.
* Отворачиваетесь от собеседника и избегаете встречаться с ним взглядом.
* Скрещиваете руки на груди и закладываете ногу за ногу (защитная поза).
* Используете закрытые, угрожающие жесты, например, машете указательным пальцем, чтобы отстоять свое мнение.
* Сидите с безучастным видом, ворчите или скептично ухмыляетесь.
* При подготовке выступления обязательно обратите внимание на манеру своей речи.
* Вы должны говорить спокойно и уверенно – как опытный специалист, знающий себе цену. Соотносите голос с размерами сообщения. Вообще, Вам пригодятся многие навыки риторики, которые Вы применяете на занятии: повторение последних слов, модулирование акцентов при помощи голоса и т.д. Следите за паузами: они должны быть. Не забудьте в конце разговора вернуться к его началу и подвести итоги.