

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования  
«Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет»

---

Н.А. Зимина

**Психологическая диагностика  
коммуникативного  
потенциала личности**

Методические рекомендации  
для студентов



---

Нижегород

ННГАСУ

2015

УДК 159.923

ББК 88.5

З – 622

Психологическая диагностика коммуникативного потенциала личности [Текст] : методические рекомендации для студентов / Нижегород. гос. архитектур.-строит. ун-т; Н. А. Зимина - Н. Новгород: ННГАСУ, 2015. - 42 с.

Методические рекомендации предназначены для проведения практических занятий со студентами направления «Туризм», изучающих дисциплину «Психология делового общения». В методических рекомендациях содержатся психологические методики, позволяющие оценить коммуникативный потенциал личности, проявляющийся в общих эмпатических тенденциях, особенностях развития рефлексивности, направленности личности в общении, умении слушать, способности понимать невербальное поведение собеседника и др., что в целом способствует самопознанию и саморазвитию студентов, а также повышению их интереса к самой дисциплине.

**Н.А. Зимина** - канд. психол. н., доцент

© Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет, 2015.

## Содержание

Введение	4
1. Методика «Шкала эмоционального отклика» (А. Меграбян, модификация Н. Эпштейна)	5
2. Методика диагностики уровня развития рефлексивности (А.В. Карпов)	9
3. Методика «Направленность личности в общении» (С.Л. Братченко)	13
4. Методика «Диагностика особенностей общения» (В.Н. Недашковский)	22
5. Тест «Умеете ли вы слушать?» (И. Атватер)	28
6. Ролевые позиции в межличностных отношениях по Э. Берну (Тест «Ребенок, взрослый, родитель»)	29
7. Умение понимать смысл невербального поведения	30
8. Определение эмоционального состояния по мимике человека	36
9. Определение пространственных позиций в общении	38
10. Ответы к тестам	39
Список использованной литературы	41

**Общѐние** — сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми (межличностное общение) и группами (межгрупповое общение), порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя как минимум три различных процесса: коммуникацию, интеракцию и социальную перцепцию.



Вне общения невозможна человеческая деятельность.

Характер и качество общения человека напрямую зависит от его коммуникативного потенциала. **Коммуникативный потенциал личности** – это характеристика ее возможностей и способностей, определяющая тот или иной характер общения. Коммуникативный потенциал личности является динамичной, развивающей и обогащающейся системой свойств; он формируется в условиях совместной деятельности, и выступает в качестве внутренних резервов личности. Коммуникативный потенциал – это единство трех его составляющих:

- коммуникативные свойства личности (характеризуют отношение к способу общения, развитие потребности в общении);

- коммуникативные способности (определяют активность и инициативу в общении, эмоциональный отклик на состояние партнера, возможность реализации индивидуальной программы общения);

- коммуникативные умения и навыки (знание норм и правил общения, владение психотехниками и технологией в целом).

## **Перцептивная сторона общения**

### **1. Методика «Шкала эмоционального отклика»**

**(А. Меграбян, модификация Н. Эпштейна)**

Методика «Шкала эмоционального отклика» позволяет проанализировать общие эмпатические тенденции испытуемого, такие ее параметры, как уровень выраженности способности к эмоциональному отклику на переживания другого и степень соответствия/несоответствия знака переживаний объекта и субъекта эмпатии. Объектами эмпатии выступают социальные ситуации и люди, которым испытуемый мог сопереживать в повседневной жизни.

**Инструкция.** Прочитайте приведенные ниже утверждения и оцените степень своего согласия или несогласия с каждым из них (поставьте отметку в соответствующей графе бланка для ответов), ориентируясь на то, как Вы обычно ведете себя в подобных ситуациях.

№ п/п	Утверждение	Ответ			
		Согласен (всегда)	Скорее согласен (часто)	Скорее не согласен (редко)	Не согла- сен (никогда)
1	Меня огорчает, когда вижу, что незнакомый человек чувствует себя среди других людей одиноко				
2	Мне неприятно, когда люди не умеют сдерживаться и открыто проявляют свои чувства				
3	Когда кто-то рядом со мной нервничает, я тоже начинаю нервничать				
4	Я считаю, что плакать от счастья глупо				
5	Я близко к сердцу принимаю проблемы своих друзей				
6	Иногда песни о любви вызывают у меня много чувств				
7	Я бы сильно волновался, если бы				

	должен был сообщить человеку неприятное для него известие				
8	На мое настроение очень влияют окружающие люди				
9	Мне хотелось бы получить профессию, связанную с общением с людьми				
10	Мне очень нравится наблюдать, как люди принимают подарки				
11	Когда я вижу плачущего человека, то и сам расстраиваюсь				
12	Слушая некоторые песни, я порой чувствую себя счастливым				
13	Когда я читаю книгу (роман, повесть и т. п.), то так переживаю, как будто все, о чем читаю, происходит на самом деле				
14	Когда я вижу, что с кем-то плохо обращаются, то всегда сержусь				
15	Я могу оставаться спокойным, даже если все вокруг волнуются				
16	Мне неприятно, когда люди при просмотре кинофильма вздыхают и плачут				
17	Когда я принимаю решение, отношение других людей к нему, как правило, роли не играет				
18	Я теряю душевное спокойствие, когда окружающие чем-то угнетены				
19	Я переживаю, если вижу людей, легко расстраивающихся из-за пустяков				
20	Я очень расстраиваюсь, когда вижу страдания животных				
21	Глупо переживать по поводу того, что происходит в кино или о чем читаешь в книге				

22	Я очень расстраиваюсь, когда вижу беспомощных старых людей				
23	Я очень переживаю, когда смотрю фильм				
24	Я могу остаться равнодушным к любому волнению вокруг				
25	Маленькие дети плачут без причины				

**Обработка результатов** проводится в соответствии с ключом. За каждый ответ начисляется от 1 до 4 баллов.

Номер утверждения	Ответ (в баллах)			
	Согласен (всегда)	Скорее согласен (часто)	Скорее не согласен (редко)	Не согласен (никогда)
1	4	3	2	1
2	1	2	3	4
3	4	3	2	1
4	1	2	3	4
5	4	3	2	1
6	4	3	2	1
7	4	3	2	1
8	4	3	2	1
9	4	3	2	1
10	4	3	2	1
11	4	3	2	1
12	4	3	2	1
13	4	3	2	1
14	4	3	2	1
15	1	2	3	4
16	1	2	3	4
17	1	2	3	4
18	4	3	2	1
19	4	3	2	1
20	4	3	2	1
21	1	2	3	4
22	4	3	2	1
23	4	3	2	1
24	1	2	3	4
25	1	2	3	4

### *Анализ и интерпретация результатов*

Общая оценка подсчитывается путем суммирования баллов.

Выделяют следующие уровни выраженности способности личности к эмоциональному отклику на переживания других людей (эмпатии):

82–90 баллов — очень высокий уровень;

63–81 балл — высокий уровень;

37–62 балла — нормальный уровень;

36–12 баллов — низкий уровень;

11 баллов и менее — очень низкий уровень.

Высокие показатели по способности к эмпатии находятся в обратной связи с агрессивностью и склонностью к насилию; высоко коррелируют с покладистостью, уступчивостью, готовностью прощать других (но не себя), готовностью выполнять рутинную работу.

Люди с **высокими** показателями по шкале эмоционального отклика в сравнении с теми, у кого низкие показатели чаще:

- на эмоциональные стимулы реагируют изменением кожной проводимости и учащением сердцебиения;
- более эмоциональны, чаще плачут;
- как правило, имели родителей, которые проводили с ними много времени, ярко проявляли свои эмоции и говорили о своих чувствах;
- проявляют альтруизм в реальных поступках, склонны оказывать людям деятельную помощь;
- демонстрируют аффилиативное поведение (способствующее поддержке и укреплению дружеских отношений);
- менее агрессивны;
- оценивают позитивные социальные черты как важные;
- более ориентированы на моральные оценки.

Умение сопереживать другим людям — ценное качество, однако при его гипертрофии может формироваться эмоциональная зависимость от других



людей, болезненная ранимость, что затрудняет эффективную социализацию и даже может приводить к различным психосоматическим заболеваниям.

Люди со **средним** (нормальным) уровнем развития эмпатии в межличностных отношениях более склонны судить о других по поступкам, чем доверять своим личным впечатлениям. Как правило, они хорошо контролируют собственные эмоциональные проявления, но при этом часто затрудняются прогнозировать развитие отношений между людьми.

Люди с **низким** уровнем развития эмпатии в межличностных отношениях испытывают затруднения в установлении контактов с людьми, некомфортно чувствуют себя в большой компании, не понимают эмоциональных проявлений и поступков, часто не находят взаимопонимания с окружающими. Они гораздо более продуктивны при индивидуальной работе, чем при групповой, склонны к рациональным решениям, больше ценят других за деловые качества и ясный ум, чем за чуткость и отзывчивость.

Выбор неэффективных поведенческих стратегий может быть следствием личностных особенностей человека или свидетельством незнания им деятельных форм участия в жизни других людей. Для развития эмпатических способностей нужно совершенствовать коммуникативные навыки, особенно умение слушать другого, перефразировать, отражать и отзеркаливать эмоции. Очень полезны тренинги ассертивности, «гимнастика чувств».

## **2. Методика диагностики уровня развития рефлексивности**

**(А.В. Карпов)**

*Инструкция.* Вам предстоит дать ответы на несколько утверждений опросника. В бланке ответов напротив номера вопроса проставьте, пожалуйста, цифру, соответствующую варианту Вашего ответа:

Не задумывайтесь подолгу над ответами. Помните, что правильных или неправильных ответов в данном случае быть не может.

- 1 – абсолютно неверно;
- 2 — неверно;
- 3 – скорее неверно;
- 4 – не знаю;
- 5 – скорее верно;
- 6 – верно;
- 7 – совершенно верно.

### ***Текст опросника***

1. Прочитав хорошую книгу, я всегда потом долго думаю о ней; хочется ее с кем-нибудь обсудить.
2. Когда меня вдруг неожиданно о чем-то спросят, я могу ответить первое, что пришло в голову.
3. Прежде чем снять трубку телефона, чтобы позвонить по делу, я обычно мысленно планирую предстоящий разговор.
4. Совершив какой-то промах, я долго потом не могу отвлечься от мыслей о нем.
5. Когда я размышляю над чем-то или беседую с другим человеком, мне бывает интересно вдруг вспомнить, что послужило началом цепочки мыслей.
6. Приступая к трудному заданию, я стараюсь не думать о предстоящих трудностях.
7. Главное для меня – представить конечную цель своей деятельности, а детали имеют второстепенное значение.
8. Бывает, что я не могу понять, почему кто-либо недоволен мною.
9. Я часто ставлю себя на место другого человека.
10. Для меня важно в деталях представлять себе ход предстоящей работы.
11. Мне было бы трудно написать серьезное письмо, если бы я заранее не составил план.
12. Я предпочитаю действовать, а не размышлять над причинами своих неудач.

13. Я довольно легко принимаю решение относительно дорогой покупки.
14. Как правило, что-то задумав, я прокручиваю в голове свои замыслы, уточняя детали, рассматривая все варианты.
15. Я беспокоюсь о своем будущем.
16. Думаю, что во множестве ситуаций надо действовать быстро, руководствуясь первой пришедшей в голову мыслью.
17. Порой я принимаю необдуманные решения.
18. Закончив разговор, я, бывает, продолжаю вести его мысленно, приводя все новые и новые аргументы в защиту своей точки зрения.
19. Если происходит конфликт, то, размышляя над тем, кто в нем виноват, я в первую очередь начинаю с себя.
20. Прежде чем принять решение, я всегда стараюсь все тщательно обдумать и взвесить.
21. У меня бывают конфликты от того, что я порой не могу предугадать, какого поведения ожидают от меня окружающие.
22. Бывает, что, обдумывая разговор с другим человеком, я как бы мысленно веду с ним диалог.
23. Я стараюсь не задумываться над тем, какие мысли и чувства вызывают в других людях мои слова и поступки.
24. Прежде чем сделать замечание другому человеку, я обязательно подумаю, в каких словах это лучше сделать, чтобы его не обидеть.
25. Решая трудную задачу, я думаю над ней даже тогда, когда занимаюсь другими делами.
26. Если я с кем-то ссорюсь, то в большинстве случаев не считаю себя виноватым.
27. Редко бывает так, что я жалею о сказанном.

### ***Обработка и интерпретация результатов***

1. Суммируйте баллы по вопросам 1, 3, 4, 5, 9, 10, 11, 14, 15, 18, 19, 20, 22, 24, 25.

2. К полученной сумме следует прибавить сумму баллов по вопросам 2, 6, 7, 8, 12, 13, 16, 17, 21, 23, 26, 27. Сумма баллов по этим вопросам рассчитывается таким образом: поставленный балл «переворачивается» и сумма высчитывается из полученных значений.

Поставленный балл	7	6	5	4	3	2	1
Полученный в результате инверсирования балл	1	2	3	4	5	6	7

3. Переведите баллы в стены по таблице:

Стены	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Тестовые баллы	80 и ниже	81 – 100	101 – 107	108 – 113	114 – 122	123 – 130	131 – 139	140 – 147	148 – 156	157 – 171	172 и выше

Результаты методики, равные или большие, чем 7 стенов, свидетельствуют о *высокоразвитой рефлексивности*.

Результаты в диапазоне от 4 до 7 стенов – индикаторы *среднего уровня рефлексивности*.

Показатели, меньшие 4-х стенов – свидетельство *низкого уровня развития рефлексивности*.

Все пункты можно сгруппировать в четыре группы:

- 1) ретроспективная рефлексия деятельности (утв. 1,4, 5, 12, 17, 18, 25, 27);
- 2) рефлексия настоящей деятельности (утв. 2, 3, 13,14, 16, 17, 18, 26);
- 3) рассмотрение будущей деятельности (утв. 3, 6, 7,10, 11, 14, 15, 20);
- 4) рефлексия общения и взаимодействия с другими людьми (утв. 8, 9, 19, 21, 22, 23, 24, 26)

**Ретроспективная рефлексия** проявляется в склонности к анализу уже выполненной в прошлом деятельности и свершившихся событий. В этом случае предметы рефлексии - предпосылки, мотивы и причины произошедшего; содержание прошлого поведения, а также его результативные параметры и, в особенности, допущенные ошибки. Эта рефлексия выражается, в частности, в том, как часто и насколько долго субъект анализирует и оценивает произошедшие события, склонен ли он вообще анализировать прошлое и себя в нем.

**Ситуативная рефлексия** обеспечивает непосредственный самоконтроль поведения человека в актуальной ситуации, осмысление ее элементов, анализ происходящего, способность субъекта к соотнесению своих действий с ситуацией и их координации в соответствии с изменяющимися условиями и собственным состоянием. Поведенческими проявлениями и характеристиками этого вида рефлексии являются, в частности, время обдумывания субъектом своей текущей деятельности; то, насколько часто он прибегает к анализу происходящего; степень развернутости процессов принятия решения; склонность к самоанализу в конкретных жизненных ситуациях.

**Перспективная рефлексия** соотносится с функцией анализа предстоящей деятельности, поведения; планированием как таковым; прогнозированием вероятных исходов и др. Ее основные поведенческие характеристики: тщательность планирования деталей своего поведения, частота обращения к будущим событиям, ориентация на будущее.

### ***Коммуникативная сторона общения***

#### **3. Методика «Направленность личности в общении» (НЛО – А)**

**(С.Л. Братченко)**

Методика предназначена для изучения направленности личности в общении, понимаемой как совокупность более или менее осознанных личностных смысловых установок и ценностных ориентаций в сфере межличностного общения, как индивидуальная коммуникативная стратегия, включающая личностные представления о смысле общения, его целях, средствах, желательных и допустимых способах поведения в общении.

**Инструкция.** Ниже перечислены варианты поведения в различных ситуациях общения. Вам предлагается выбрать для каждой ситуации тот вариант, который в наибольшей степени соответствует предпочитаемому Вами стилю общения с людьми (с друзьями, знакомыми и т. п.). Предложенные пять вариантов не исчерпывают все многообразие общения. Поэтому, если ни один из предложенных вариантов не соответствует Вашему представлению об общении, сформулируйте свой вариант и впишите его под № 6. Номер выбранного

Вами (или сформулированного самостоятельно) варианта для каждой ситуации напишите на отдельном листе.

Будьте внимательны и аккуратны. Отвечать следует строго в порядке предъявления ситуаций; не допускается добавлять или исправлять ответы после ознакомления с последующими ситуациями.

Постарайтесь быть искренними: помните, что здесь не может быть «хороших» или «плохих» ответов, важно лишь, чтобы они отражали Ваше мнение.

### ***Текст опросника***

1. Чтобы собеседник правильно понял меня, ...

- 1 - я должен говорить о том, что его волнует и интересует;
- 2 - у него должна быть одинаковая со мной точка зрения;
- 3 - главное, чтобы он хорошо разобрался в обсуждаемом вопросе;
- 4 - я должен говорить то, что ему понятно и с чем он согласен;
- 5 - я не всегда буду стараться достичь этого;
- 6 - ...

2. Я ожидаю от собеседника...

- 1 - чёткой и твердой позиции;
- 2 - согласия со мной;
- 3 - какой-либо пользы для себя;
- 4 - участия в решении деловых вопросов;
- 5 - открытости, готовности принять мою помощь;
- 6 - ...

3. То, что чувствует и переживает собеседник, ...

- 1 - я принимаю близко к сердцу;
- 2 - может влиять на моё поведение;
- 3 - может представлять интерес;
- 4 - не должно мешать делу;
- 5 - не следует показывать окружающим;
- 6 - ...

4. Я хотел бы, чтобы собеседник занимал в общении со мной позицию...

- 1 - удобную для меня;
- 2 - всё равно какую;
- 3 - лидера;
- 4 - сочувствующего слушателя;
- 5 - удобную для него;
- 6 - ...

5. Доверие собеседника ко мне...

- 1 - не имеет существенного значения для дела;
- 2 - нужно, если мне важен этот человек;
- 3 - должно быть полным;
- 4 - сделает общение более спокойным и лёгким;
- 5 - мне очень дорого, и я буду стараться оправдать его;
- 6 - ...

6. Если в общении между нами назревает конфликт, собеседник...

- 1 - должен уступить;
- 2 - может рассчитывать на мою готовность помочь, уступить;
- 3 - не должен делать того, чего я не хочу;
- 4 - лучше пусть займётся делом;
- 5 - должен его не допустить;
- 6 - ...

7. Когда собеседник меня не понимает, ...

- 1 - значит, я плохо объясняю и должен ему помочь;
- 2 - должен выслушать его точку зрения;
- 3 - меня это не волнует, если это не мешает делу;
- 4 - я прекращаю с ним общаться;
- 5 - я буду ему объяснять, если мне это надо;
- 6 - ...

8. Для меня важно, чтобы собеседник в общении со мной исходил из...

- 1 - моих интересов;
- 2 - желания не обострять отношения;
- 3 - того, что приятно для меня;
- 4 - того, что его волнует;

5 - интересов дела;

6 - ...

9. Если собеседник перестаёт меня слушать, ...

1 - меня это не волнует;

2 - я обижаюсь и прекращаю разговор;

3 - значит, в этом виновен я;

4 - попробую повлиять на него по-другому;

5 - я буду слушать его;

6 - ...

10. Мне нравится такое общение, когда...

1 - оно проходит спокойно, и я согласен с собеседником;

2 - я получаю от него пользу;

3 - я чувствую, что нужен собеседнику;

4 - когда есть практический результат;

5 - когда я получаю удовольствие;

6 - ...

11. Чтобы я правильно понял собеседника, ...

1 - он должен быть моим единомышленником;

2 - надо меньше разговоров, а больше дела;

3 - я должен согласиться с его точкой зрения;

4 - надо внимательно за ним понаблюдать;

5 - мне надо полностью сосредоточиться на его проблемах;

6 - ...

12. Я считаю правильным, если собеседник ожидает от меня...

1 - согласия;

2 - того, что я намерен ему предложить;

3 - ничего не ожидает;

4 - помощи, участия;

5 - чёткой и твёрдой позиции;

6 - ...

13. То, что я чувствую и переживаю, ...



- 1 - зависит от переживаний собеседника;
- 2 - не должно быть заметно собеседнику;
- 3 - не должно мешать делу;
- 4 - должно быть важно для собеседника, и он тоже должен переживать;
- 5 - не должно беспокоить собеседника;
- 6 - ...

14. Я стараюсь занять в общении позицию...

- 1 - удобную для собеседника;
- 2 - всё равно какую;
- 3 - сочувствующего слушателя;
- 4 - удобную для меня;
- 5 - лидера;
- 6 - ...

15. Доверять собеседнику...

- 1 - можно только в очень редких случаях (если в этом есть смысл);
- 2 - надо, если это в интересах дела;
- 3 - можно, если его позиция убедительна;
- 4 - можно, если наши взгляды совпадают;
- 5 - надо, потому что это поможет ему;
- 6 - ...

16. Если в общении назревает конфликт, я...

- 1 - займусь делом;
- 2 - постараюсь его сгладить;
- 3 - буду действовать в соответствии со своими интересами;
- 4 - уступлю, чтобы помочь собеседнику;
- 5 - буду доказывать свою правоту;
- 6 - ...

17. В общении я исхожу из...

- 1 - стремления утвердить свою точку зрения;
- 2 - желания получить максимум пользы для себя;
- 3 - необходимости решить проблемы другого человека, помочь ему;
- 4 - необходимости избежать конфликта;

5 - интересов дела;

6 - ...

18. Когда я не понимаю собеседника, ...

1 - меня это не беспокоит;

2 - я очень переживаю и ищу свою ошибку;

3 - пересматриваю свою точку зрения;

4 - значит он плохо объясняет;

5 - буду стараться понять, если мне это надо;

6 - ...

19. Для меня главная цель общения – это...

1 - помочь, поддержать собеседника;

2 - решить деловой вопрос;

3 - получить удовольствие;

4 - избежать конфликта;

5 - извлечь какую-нибудь пользу;

6 - ...

20. Если я считаю, что собеседник неправ, то...

1 - я теряю к нему интерес;

2 - думаю, чем могу ему помочь;

3 - буду добиваться, чтобы он признал и исправил свою ошибку;

4 - не буду обострять ситуацию;

5 - это меня не беспокоит, это его проблема;

6 - ...

### ***Обработка и интерпретация результатов***

Обработка полученных данных начинается с подсчета баллов, набранных по каждой категории направленности личности в общении. Для этого варианты ответов, выбранных испытуемым, «расшифровываются» при помощи «ключа». За каждый ответ начисляется 1 балл в пользу соответствующей категории.

Далее интерпретируются те ответы, которые были самостоятельно сформулированы респондентом. Для их оценки используется приведенные ранее

описания видов направленности в общении. Каждому ответу на основе сопоставления с содержательными характеристиками видов направленности личности в общении дается качественная оценка и присваивается определенная категория: «Д», «Ав», «М» и т.д. Если невозможно однозначно оценить тот или иной ответ, допускается приписывание ему сразу двух категорий; в более неясных случаях, когда невозможно с достаточной точностью оценить предложенный вариант ответа, ему не приписывается никакая категория.

Затем по каждой категории выводится итоговый количественный показатель (сумма баллов) и определяется «формула» коммуникативной направленности личности. Например, итоговая оценка результатов исследования может выглядеть следующим образом: Д- 2, Ав.-2, М-6, Ал.-0, К-1, И-9. Следует принять во внимание тот факт, что общая сумма баллов (по всем категориям) у разных респондентов может быть различной, поскольку некоторые варианты самостоятельно сформулированных ответов не могут быть однозначно отнесены к какой-либо категории или же ответу могут быть присвоены одновременно две категории. Поэтому для сравнения результатов различных испытуемых между собой абсолютные значения можно перевести в относительные - проценты к общей сумме баллов. Для представленного выше примера итоговая «формула» будет иметь следующий вид: общая сумма баллов 20 (100%), по категориям - Д-10%, Ав.-10%, М-30%, Ал.-0%, К-5%, И-45%. Для большей наглядности полученных результатов можно построить графический профиль соотношения различных видов направленности личности в общении.

Как правило, у каждого респондента в той или иной степени представлены все виды направленности, хотя в отдельных случаях могут быть нулевые оценки по одной-двум-трем категориям. Для дальнейшего анализа результатов исследования используется именно «формула» в целом. На ее основе можно выделить преобладающий у человека вид коммуникативной направленности, выявить определенную логику распределения баллов по категориям и т.п.

## Ключ

№ утверждения	№ ответов					
	1	2	3	4	5	6
1	АЛ	АВ	И	К	М	
2	К	АВ	М	И	АЛ	
3	АЛ	К	М	И	АВ	
4	М	И	К	АВ	АЛ	
5	И	М	АВ	К	АЛ	
6	АВ	АЛ	М	И	К	
7	АЛ	К	И	АВ	М	
8	М	К	АВ	АЛ	И	
9	И	АВ	АЛ	М	К	
10	К	М	АЛ	И	АВ	
11	АВ	И	К	М	АЛ	
12	К	М	И	АЛ	АВ	
13	АЛ	М	И	АВ	К	
14	К	И	АЛ	М	АВ	
15	М	И	К	АВ	АЛ	
16	И	К	М	АЛ	АВ	
17	АВ	М	АЛ	К	И	
18	И	АЛ	К	АВ	М	
19	АЛ	И	АВ	К	М	
20	М	АЛ	АВ	К	И	

Типология направленности личности в общении по С. Л. Братченко

*Диалогическая направленность личности в общении* является наиболее эффективной и характеризуется высоким уровнем развития всех трех личностных коммуникативных установок, то есть

- ориентация на равноправное, этическое межличностное общение, основанное на взаимном доверии и уважении;
- стремление к взаимопониманию и взаимному «раскрытию» в общении, к коммуникативному сотрудничеству;
- стремление к взаимному развитию, творчеству в межличностном общении.

***Авторитарная направленность личности в общении*** отличается:

- ориентацией на доминирование в общении, стремление «подавить» партнера, подчинить его действия своим целям;
- эгоцентризмом, «требованием» понимания (а точнее – согласия) ; неуважением к чужой точке зрения;
- ригидностью, ориентацией на штампы и стереотипы, на «общение - функционирование».

Авторитарная направленность личности в общении – есть крайняя форма выражения монологизма.

Между диалогическим и авторитарным полюсами можно выделить несколько «переходных» видов направленности личности в общении.

Для ***манипулятивной направленности личности в общении*** свойственны:

- ориентация на использование партнера и всего процесса общения в своих целях, отношение к партнеру как к средству, объекту своих скрытых манипуляций;
- стремление понять партнера с целью использования и управления его поведением, получения необходимой информации, выгоды в сочетании с собственной закрытостью, неискренностью;
- ориентация на развитие и даже «творчество» в общении, но ориентация односторонняя – для себя за счет другого.

***Конформная направленность личности в общении.*** Особенности составляющих ее личностных коммуникативных установок таковы:

- отказ от равноправия в межличностном общении в пользу партнера, готовность отказаться от своей точки зрения, ориентация на подчинение силе, авторитету, отношение к себе как к объекту («объектная» позиция);
- ориентация на некритическое «согласие», отсутствие стремления к глубокому пониманию партнера и желания быть понятым;
- ориентация на подражание, готовность изменять свое мнение в зависимости от обстоятельств.

***Альтероцентристская направленность личности в общении*** определяется:

- добровольной «центрацией на другом» и бескорыстным отказом от себя, ориентацией на цели и потребности партнера;
- стремлением глубже понять запросы другого с целью наиболее полного их удовлетворения, безразличным отношением к тому, как понимает и воспринимает тебя партнер;
- стремлением способствовать развитию другого в ущерб своему собственному развитию.

### ***Индифферентная направленность личности в общении***

С. Л. Братченко предположил, что возможен такой вид направленности личности в общении, при котором будет игнорироваться само общение со всеми его проблемами, т. е. отсутствие в явном виде всех трех личностных коммуникативных установок, ориентация на «внекоммуникативные» проблемы. В сущности, это как бы скрытая авторитарность, при которой другие и общение с ними настолько обесцениваются, что вовсе вытесняются.

Нельзя представлять себе процессы общения всегда и при всех обстоятельствах гладко протекающими и лишёнными внутренних противоречий. Но все же каждому человеку присущ свой целостный стиль общения, который накладывает вполне узнаваемый, характерный отпечаток на его поведение и общение в любых ситуациях. Он отражает именно особенности общения человека, характеризующие его общий подход к построению взаимодействия с другими людьми. Стиль общения, который присущ каждому из них, по-видимому, зависит от очень разных моментов – и от истории жизни, и от отношения к людям, и от того, какое общение наиболее предпочтительно в обществе, в котором они живут. Вместе с тем стиль общения, определяя то, как человек склонен строить и понимать различные ситуации, сам оказывает огромное влияние на его жизнь формируя его отношение к людям, способы решения проблем и его личность

## **4. Методика «Диагностика особенностей общения»**

**(В.Н. Недашковский)**

Методика позволяет оценить коммуникативный потенциал личности.

**Инструкция.** Выберите из двух утверждений одно, в большей степени соответствующее Вашему представлению о себе в процессе общения. Ответы обведите, используя следующие их варианты:

- не знаю – не могу оценить и выбрать утверждение;
- левое – выбираю левое утверждение;
- скорее левое – скорее левое, чем правое утверждение;
- скорее правое – скорее правое, чем левое утверждение;
- правое – выбираю правое утверждение.

1. Чаще в общении я фокусирую свое внимание только <b>на двоих</b> : на себе и собеседнике.	Чаще я распределяю свое внимание на <b>всех людей</b> , участвующих в общении.
не знаю \ левое \ скорее левое \ скорее правое \ правое	
2. Чаще мне <b>трудно определить</b> , какие именно мысли, чувства и желания возникают у меня в процессе общения.	Чаще я <b>добиваюсь ясности</b> понимания своих мыслей, чувств и желаний в процессе общения.
не знаю \ левое \ скорее левое \ скорее правое \ правое	
3. Чаще я стараюсь стать собеседником и лучше его <b>почувствовать</b> , когда пытаюсь понять его.	Чаще я стараюсь более внимательно <b>слушать и смотреть</b> , когда пытаюсь понять собеседника.
не знаю \ левое \ скорее левое \ скорее правое \ правое	
4. Чаще я сосредоточен на том, как собеседник <b>воспринимает</b> мою речь в ситуациях, когда излагаю мысль.	Чаще я сосредоточен на ясности и точности <b>изложения</b> своей мысли, чем на том, как ее воспринимают.
не знаю \ левое \ скорее левое \ скорее правое \ правое	
5. Чаще я <b>не сообщаю</b> собеседнику о своей готовности или неготовности его воспринимать.	Чаще я <b>даю знать</b> собеседнику о своей готовности или неготовности его воспринимать.
не знаю \ левое \ скорее левое \ скорее правое \ правое	
6. Чаще я <b>стараюсь</b> понравиться собеседнику.	Чаще я <b>не стараюсь</b> понравиться собеседнику.
не знаю \ левое \ скорее левое \ скорее правое \ правое	
7. Чаще я чувствую <b>или</b> свои собственные состояния, <b>или</b> состояние собеседника.	Часто я чувствую <b>одновременно</b> и состояния собеседника и свои реакции на него.
не знаю \ левое \ скорее левое \ скорее правое \ правое	

8. Чаще я отвечаю собеседнику только после того, как <b>удостоверюсь</b> в том, что я его правильно понял.	Часто я говорю, <b>не дослушав</b> собеседника до конца фразы.
не знаю \ левое \ скорее левое \ скорее правое \ правое	
9. Чаще я <b>не слежу</b> за своими мыслями в общении.	Чаще я <b>слежу</b> за своими мыслями в общении.
не знаю \ левое \ скорее левое \ скорее правое \ правое	
10. Чаще я следую, <b>не отвлекаясь</b> , за течением мысли собеседника в ситуациях, когда его слушаю.	Чаще я <b>отвлекаюсь</b> на собственные мысли, когда слушаю собеседника.
не знаю \ левое \ скорее левое \ скорее правое \ правое	
11. Чаще я <b>внимательно слежу</b> за своими реакциями (мыслями, чувствами, желаниями) на речь собеседника.	Чаще я <b>не обращаю внимания</b> на собственные реакции в общении
не знаю \ левое \ скорее левое \ скорее правое \ правое	
12. Чаще мне <b>трудно</b> переключить фокус внимания с себя на собеседника, когда он начинает говорить.	Чаще я <b>легко</b> переключаю фокус внимания с себя на собеседника, когда он начинает говорить.
не знаю \ левое \ скорее левое \ скорее правое \ правое	
13. Чаще я <b>внимательно слежу</b> за различиями с собеседником в том, что мы думаем, чувствуем, желаем.	Чаще я <b>не слежу</b> за личностными различиями между мной и собеседником.
не знаю \ левое \ скорее левое \ скорее правое \ правое	
14. Я <b>редко прямо</b> и открыто говорю собеседнику об имеющихся различиях между им и мною.	<b>Часто</b> в общении я <b>прямо</b> и открыто говорю собеседнику об имеющихся различиях.
не знаю \ левое \ скорее левое \ скорее правое \ правое	
15. Чаще я <b>не обращаю</b> внимания на то, какие у меня желания, т.е. на то, что мне хочется в момент общения.	Свои желания я всегда <b>замечаю</b> даже в моменты напряженного общения.
не знаю \ левое \ скорее левое \ скорее правое \ правое	
16. Чаще я <b>подбираю</b> «что» сказать и «как» сказать, с учетом состояний присутствующих собеседников, а также времени и места общения.	Чаще я <b>не подбираю</b> «что» и «как» сказать с учетом состояний собеседников, времени и места общения.
не знаю \ левое \ скорее левое \ скорее правое \ правое	



17. Чаще я <b>не</b> обращаю внимания на <b>свои эмоции</b> , т.е. на то, что я чувствую в процессе общения.	Чаще я <b>слежу</b> за <b>своими эмоциями</b> в процессе общения
не знаю \ левое \ скорее левое \ скорее правое \ правое	
18. В общении - я актер и <b>старюсь</b> <b>создать</b> приятное впечатление о себе.	Мне <b>не нравится</b> «играть роль» в общении
не знаю \ левое \ скорее левое \ скорее правое \ правое	
19. Чаще я <b>останавливаю</b> общение, если что-то не понимаю, и говорю об этом собеседнику.	Чаще я <b>не останавливаю</b> общение, если что-то не понимаю, и не говорю об этом собеседнику.
не знаю \ левое \ скорее левое \ скорее правое \ правое	
20. Часто собеседники говорят, что я говорю <b>сложные</b> вещи.	Как правило, я стараюсь говорить <b>просто</b> .
не знаю \ левое \ скорее левое \ скорее правое \ правое	
21. Чаще я <b>слежу</b> затем, что происходит с моим телом в процессе общения.	Чаще я <b>не слежу</b> за своими телесными ощущениями в процессе общения.
не знаю \ левое \ скорее левое \ скорее правое \ правое	
22. Чаще я <b>информирую</b> собеседника о наличии у меня негативных эмоций, желаний и мыслей.	Чаще я <b>не информирую</b> собеседника о наличии у меня негативных эмоций, желаний и мыслей.
не знаю \ левое \ скорее левое \ скорее правое \ правое	
23. Чаще я показываю людям <b>только</b> лучшие стороны своей личности.	Чаще я показываю людям и плохие, <b>и</b> хорошие стороны своей личности.
не знаю \ левое \ скорее левое \ скорее правое \ правое	
24. Чаще я <b>не жду</b> ответной реакции собеседника в конце своего обращения.	Чаще я <b>жду</b> ответной реакции собеседника в конце своего обращения.
не знаю \ левое \ скорее левое \ скорее правое \ правое	

Ответы на бланке *без затемнения* будут означать:

- не могу оценить и выбрать – 0 баллов,
- выбираю левое утверждение – 1 балл,
- скорее левое, чем правое утверждение – 2 балла,
- скорее правое, чем левое утверждение – 3 балла,
- выбираю правое утверждение – 4 балла.

Ответы на бланке *с затемнением* будут иметь обратные оценки:

- не могу оценить и выбрать – 0 баллов,
- выбираю левое утверждение – 4 балла,
- скорее левое, чем правое утверждение – 3 балла,
- скорее правое, чем левое утверждение – 2 балла,
- выбираю правое утверждение – 1 балл.

### ***Анализ и интерпретация результатов***

Результаты по пунктам: 3, 5, 8, 10, 12, 19 оценивают **умение понимать собеседника**. Чем больше сумма баллов по этой шкале, тем выше способность понимать собеседника, партнера по общению.

Результаты по пунктам: 2, 9, 11, 15, 17, 21 оценивают **умение воспринимать и понимать себя (рефлексировать)**. Низкие результаты по рефлексии свидетельствуют, в первую очередь, о проблемах понимания себя. Сюда включается непонимание своих состояний, логики принимаемых решений и мотивов своего поведения. Низкая частота рефлексии затрудняет также процесс самоуправления: чем хуже человек осознает свои психические процессы, тем меньше он имеет возможностей управлять собой. Низкий уровень осознания собственных «двойных, тройных» посланий в общении не дает возможности человеку корректировать свои сообщения в плане их улучшения. Такие необработанные послания, естественно, усложняют процесс понимания собеседником обращения. В методике существует также дополнительный показатель, определяющий уровень развития рефлексии.

Результаты по пунктам: 1, 7, 13 позволяют оценивать **умение строить межличностные границы**. *Высокие показатели* по третьему этапу означают развитое умение дифференцировать свои и чужие мысли, чувства и желания, т.е. человек умеет выстраивать межличностные границы, и это говорит о личностной зрелости и нормальных отношениях с людьми. *Низкие показатели* свидетельствуют о нарушенных межличностных границах, о так называемом межличностном «слиянии». Это говорит о неспособности личности ясно по-

нять, что могут быть свои мысли, чувства, желания и ощущения, осознать различия с собеседником по занимаемым личностным позициям в общении, по высказываемым мнениям. Такая ситуация приводит к ложному согласию в общении. Внешне это может выглядеть как постоянное кивание головой и «поддакивание» любым заявлениям собеседника.

Результаты по пунктам: 4, 14, 16, 20, 22, 24 оценивают **особенности посланий в общении**. Принято считать, что послания должны быть однозначными и предельно ясными. Чем больше мы посылаем собеседнику не соответствующих (не конгруэнтных) друг другу чувств, мнений и желаний, тем больше мы запутываем собеседника. *Высокие показатели* по данному этапу говорят об однозначности, ясности посланий и об открытой, искренней личностной позиции в общении. *Низкие показатели* свидетельствуют о скрытной личностной позиции и неясных, неоднозначных посланиях.

#### *Дополнительные показатели*

- проявление общей рефлексии в общении [сумма утв. 9, 15, 17, 21];
- проявление процесса эмпатии в общении [сумма утв. 3 и 4];
- «адресность» в общении [сумма утв. 3 и 16];
- адекватное понимание [сумма утв. 8 и 19];
- создание межличностных границ в общении [сумма утв. 7 и 13];
- проявление открытости в общении [сумма утв. 14 и 22];
- процесс распределения внимания на всех участников общения [сумма утв. 1 и 7] (низкий показатель по распределению внимания говорит о так называемом «туннельном» восприятии и неадекватности в групповом контакте).
- рефлексия мышления в момент общения – утв. 9;
- рефлексия сферы желаний в момент общения – утв. 15;
- рефлексия сферы чувств – утв. 17;
- рефлексия телесных ощущений – утв. 21.

## 5. Тест «Умеете ли Вы слушать?» (И. Атватер)

**Инструкция.** На 10 вопросов следует дать ответы, которые оцениваются:

- «почти всегда» – 2 балла;
- «в большинстве случаев» – 4 балла;
- «иногда» – 6 баллов;
- «редко» – 8 баллов;
- «почти никогда» – 10 баллов.

### **Текст опросника**

1. Стараетесь ли Вы «свернуть» беседу в тех случаях, когда тема или собеседник неинтересны Вам?
2. Раздражают ли Вас манеры вашего партнера по общению?
3. Может ли неудачное выражение другого человека спровоцировать Вас на резкость или грубость?
4. Избегаете ли Вы вступать в разговор с неизвестным или малознакомым вам человеком?
5. Имеете ли Вы привычку перебивать говорящего?
6. Делаете ли Вы вид, что внимательно слушаете, а сами думаете совсем о другом?
7. Меняете ли Вы тон, голос, выражение лица в зависимости от того, кто ваш собеседник?
8. Меняете ли Вы тему разговора, если он коснулся неприятной для Вас темы?
9. Поправляете ли Вы человека, если в его речи встречаются неправильно произнесенные слова, названия, вульгаризмы?
10. Бывает ли у Вас снисходительно-менторский тон с оттенком пренебрежения и иронии по отношению к тому, с кем Вы говорите?

### **Обработка и интерпретация результатов**

Чем больше баллов, тем в большей степени развито умение слушать. Если набрано более 62 баллов, то слушатель «выше среднего уровня». Средний балл слушателей – 55.

## ***Интерактивная сторона общения***

### **6. Ролевые позиции в межличностных отношениях по Э. Берну**

**(Тест «Ребенок, взрослый, родитель»)**

**Инструкция.** Оцените приведенные высказывания в баллах от 1 до 10.

1. Мне порой не хватает выдержки.
  2. Если мои желания мешают мне, то я умею их подавлять.
  3. Родители, как более зрелые люди, должны устраивать семейную жизнь своих детей.
  4. Я иногда преувеличиваю свою роль в каких-либо событиях.
  5. Меня провести нелегко.
  6. Мне бы понравилось быть воспитателем.
  7. Бывает, мне хочется подурачиться, как маленькому.
  8. Думаю, что я правильно понимаю все происходящие события.
  9. Каждый должен выполнять свой долг.
  10. Нередко я поступаю не как надо, а как хочется.
  11. Принимая решение, я стараюсь продумать его последствия.
  12. Младшее поколение должно учиться у старшего, как следует жить.
  13. Я, как и многие люди, бываю обидчив.
  14. Мне удастся видеть в людях больше, чем они говорят о себе.
  15. Дети должны, безусловно, следовать указаниям родителей.
  16. Я — увлекающийся человек.
  17. Мой основной критерий оценки человека — объективность.
  18. Мои взгляды непоколебимы.
  19. Бывает, что я не уступаю в споре лишь потому, что не хочу уступать.
  20. Правила оправданы лишь до тех пор, пока они полезны.
  21. Люди должны соблюдать правила независимо от обстоятельств.
- Подсчитайте отдельно сумму баллов по строкам:

1, 4, 7, 10, 13, 16, 19 - «Д» (Дитя);

2, 5, 8, 11, 14, 17, 20 - «В» (Взрослый);

3, 6, 9, 12, 15, 18, 21 - «Р» (Родитель).

Расположите соответствующие символы в порядке убывания веса.

Если у вас получилась формула «ВДР», то вы обладаете развитым чувством ответственности, в меру импульсивны, непосредственны и не склонны к назиданиям и поучениям. Вам можно пожелать лишь сохранить эти качества и впредь. Они помогут вам в любом деле, связанном с общением, коллективным трудом, творчеством.









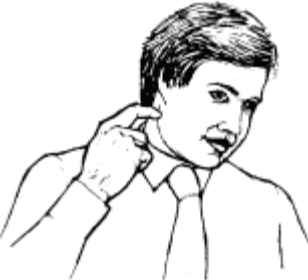



Хуже, если на первом месте стоит «Р»; категоричность и самоуверенность противопоказаны, например, педагогу, организатору, словом, всем, кто в основном имеет дело с людьми, а не с машинами. Сочетание «РДВ» порой способно осложнить жизнь обладателю такой характеристики. «Родитель» с детской непосредственностью режет «правдуматку», ни в чем не сомневаясь.

«Д» во главе приоритетной формулы — вполне приемлемый вариант, скажем, для научной работы. Эйнштейн, например, однажды шуточно объяснил причины своих научных успехов тем, что он развивался медленно и над многими вопросами задумывался лишь тогда, когда люди обычно перестают о них думать. Но детская непосредственность хороша до определенных пределов. Если она начинает мешать делу, то, значит, пора взять свои эмоции под контроль.

## ***Невербальная коммуникация***

### **7. Умение понимать смысл невербального поведения**

**Инструкция.** Рассмотрите изображения и определите смысл невербального поведения, которое на них демонстрируется (варианты ответов представлены ниже).

1 	2 	3 
4 	5 	6 
7 	8 	9 
10 	11 	12 
13 	14 	15 

16



17



18



19



20



21



22



23



24



25



26



27





28



29



30



31



32



33



34



35



36



37

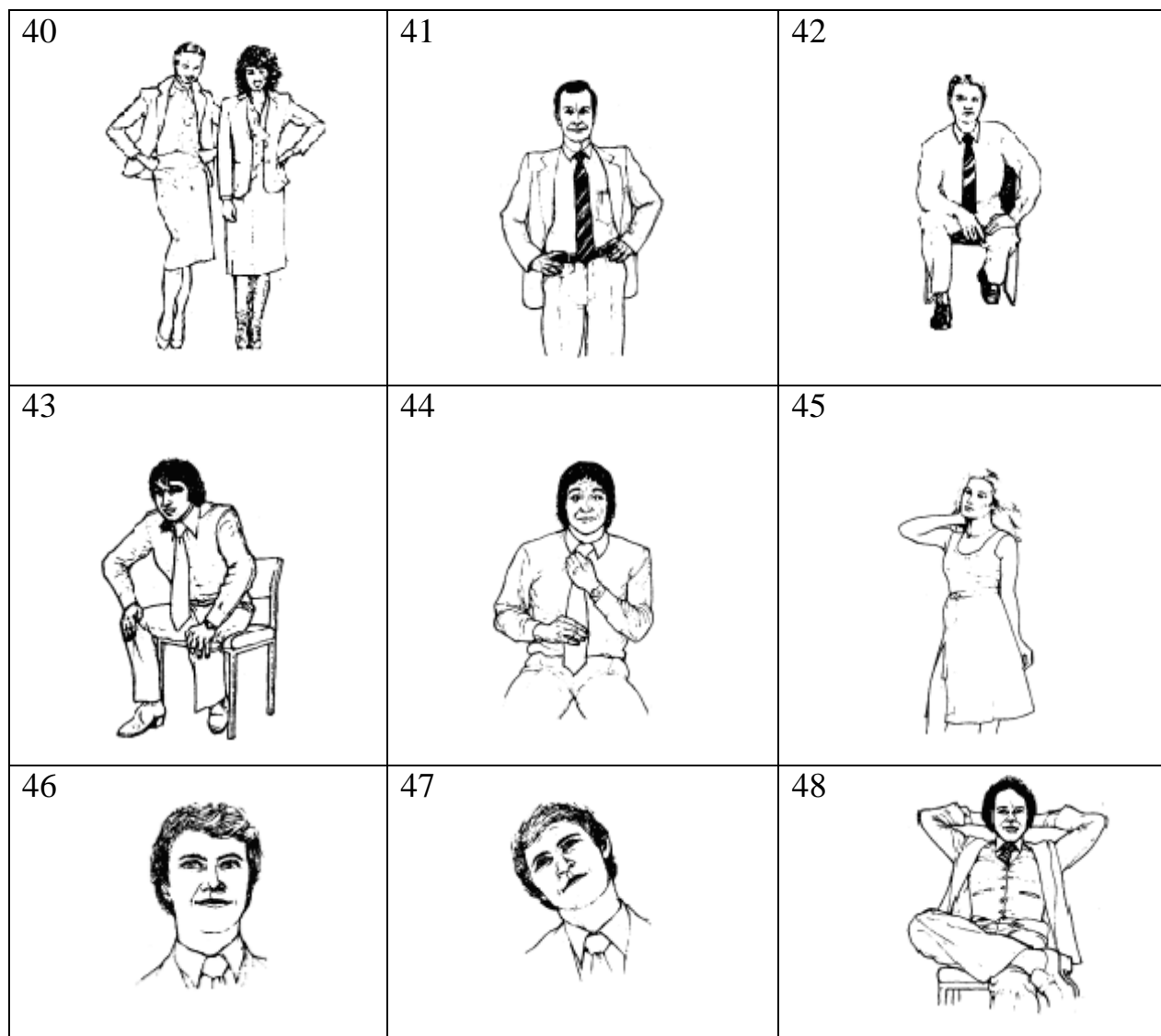


38



39





***Невербальное поведение, демонстрируемое на картинках  
(варианты ответов)***

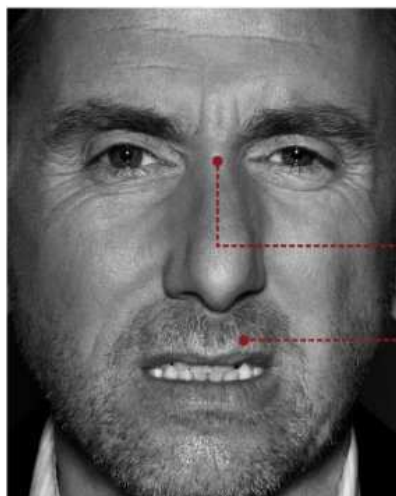
- Властность, превосходство
- Скрывает обман
- Настроен решительно и готов к действиям
- Честность и открытость
- Все в порядке!
- Обманывает
- Неприятные эмоции, страх, волнение
- Нет проблем!
- Чувствует вашу ложь или сам говорит неправду
- С этим человеком будет легче договориться
- Нуждается в одобрении, поддержке

Открытые отношения  
Надменность, высокое самомнение  
Негативное отношение + превосходство  
Сомнение, неуверенность  
Расстроен  
Недоумение  
Сдержанные отношения  
Стоит на твёрдых позициях  
С этим человеком будет трудно договориться  
Согласен с распоряжением, готов к выполнению  
Человек уверен в себе  
Может быть, когда-нибудь вы станете таким же преуспевающим, как я!  
Человек расстроен  
Скука  
Хочет закончить разговор, встречу  
Человек сердит  
Заинтересован, оценивает  
Женщина принимает решение  
Мужчина принимает решение  
Не боится признаться, что что-то забыл  
Прячется от проблем  
Негативные мысли  
Враждебно настроен  
Типичная поза критической оценки  
Нейтральное отношение к чему-либо  
Неуверенность в себе  
Замаскированная нервозность  
Не согласен, но боится возразить  
Выражает недовольство  
Защитная поза при волнении  
Женский жест прихорашивания  
Не согласен, самоуверен  
Твёрдость, упрямость  
Защищается и хочет управлять другими  
Хотят понравиться  
Жест прихорашивающегося мужчины при виде женщины  
Заинтересованное отношение

## 8. Определение эмоционального состояния по мимике человека

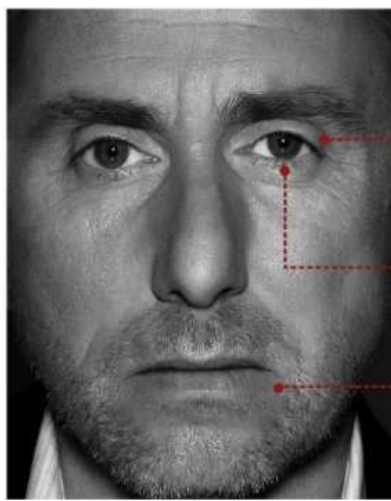
**Инструкция.** Рассмотрите картинки и определите эмоциональное состояние, которое испытывает человек.

№ 1



- ① Сморщенное выражение лица
- ② Верхняя губа приподнята

№ 2



- ① Верхние веки слегка опущены
- ② Рассеянный взгляд
- ③ Уголки рта слегка опущены

№ 3



- ① Приподнятый уголок рта с одной стороны

№ 4



- ① Верхние веки слегка опущены
- ② Рассеянный взгляд
- ③ Уголки рта слегка опущены

№ 5



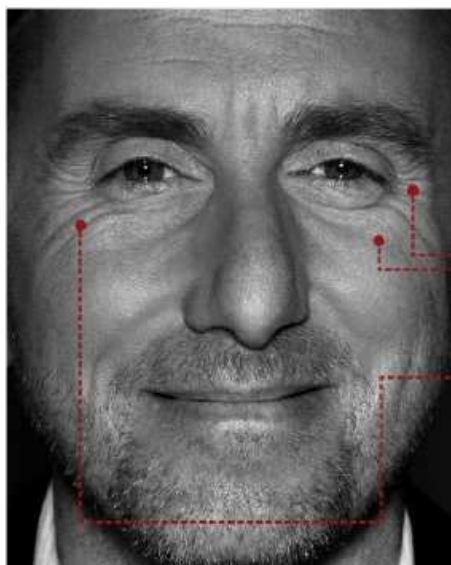
- ① Брови приподняты и вытянуты
- ② Верхние веки приподняты
- ③ Нижние веки напряжены
- ④ Губы немного вытянуты

№ 6



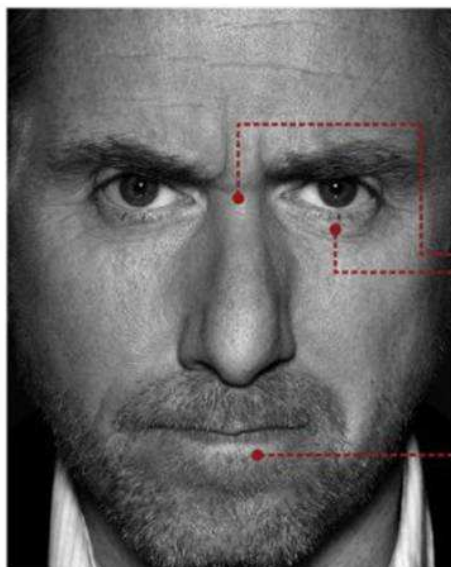
- ① Брови приподняты
- ② Глаза широко раскрыты
- ③ Рот приоткрыт

№ 7



- ① Небольшие морщинки в уголках около глаз
- ② Щеки приподняты
- ③ Задействованы мышцы вокруг глаз

№ 8



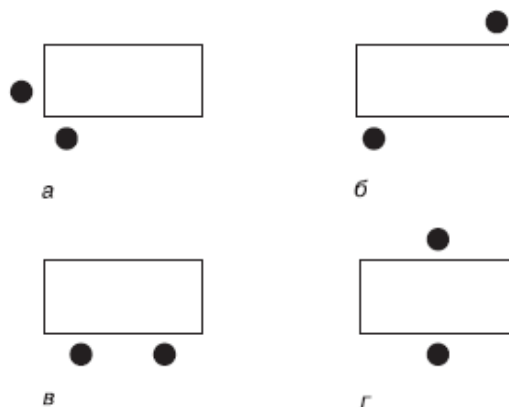
- ① Брови опущены и сведены вместе
- ② Блеск в глазах
- ③ Рот закрыт, губы сужены

## 9. Определение позиций в общении

**Инструкция.** Рассмотрите рисунки и определите, какие позиции при общении они отражают.

*Варианты ответов:*

- общение при деловом взаимодействии;
- позиция, характерная для людей, занятых дружеской беседой;
- конкурирующе-оборонительная позиция;
- независимая позиция.



## 10. Ответы к тестам

### Ответы к тесту 7 «Умение понимать смысл невербального поведения»

№ изображения	Смысл невербального поведения, которое на нем демонстрируется
1	Честность и открытость
2	Нет проблем!
3	Все в порядке!
4	Обманывает
5	Чувствует вашу ложь или сам говорит неправду
6	Нуждается в одобрении, поддержке
7	Властность, превосходство
8	Надменность, высокое самомнение
9	Негативное отношение + превосходство
10	Скрывает обман
11	Сомнение, неуверенность
12	Расстроен
13	С этим человеком будет трудно договориться
14	С этим человеком будет легче договориться
15	Человек уверен в себе
16	Человек расстроен
17	Человек сердит
18	Скука
19	Заинтересован, оценивает
20	Негативные мысли
21	Женщина принимает решение
22	Мужчина принимает решение
23	Не боится признаться, что что-то забыл
24	Прячется от проблем
25	Враждебно настроен
26	Стоит на твёрдых позициях
27	Типичная поза критической оценки
28	Неуверенность в себе
29	Замаскированная нервозность
30	Не согласен, но боится возразить
31	Недоумение

32	Выражает недовольство
33	Защитная поза при волнении
34	Не согласен, самоуверен
35	Твёрдость, упрямость
36	Защищается и хочет управлять другими
37	Неприятные эмоции, страх, волнение
38	Сдержанные отношения
39	Открытые отношения
40	Хотят понравиться
41	Настроен решительно и готов к действиям
42	Согласен с распоряжением, готов к выполнению
43	Хочет закончить разговор, встречу
44	Жест прихорашивающегося мужчины при виде женщины
45	Женский жест прихорашивания
46	Нейтральное отношение к чему-либо
47	Заинтересованное отношение
48	Может быть, когда-нибудь вы станете таким же преуспевающим, как я!

**Ответы к тесту 8 «Определение эмоционального состояния по мимике человека»**

№ картинки	Эмоциональное состояние, которое испытывает человек
1	Отвращение
2	Печаль
3	Презрение
4	Печаль
5	Страх
6	Удивление
7	Счастье
8	Гнев

**Ответы к тесту 9 «Определение позиций в общении»**

- а) позиция, характерная для людей, занятых дружеской беседой;
- б) независимая позиция;
- в) общение при деловом взаимодействии;
- г) конкурирующе-оборонительная позиция.



## Список использованной литературы

1. Атватер, И. Я вас слушаю: Советы руководителю, как правильно слушать собеседника / И. Атватер. – М.: 1988. – 159 с.
2. Братченко, С. Л. Диагностика личностно-развивающегося потенциала: Метод. Пособие для школьных психологов / С. Л. Братченко. – Псков : 1997. – 68 с.
3. Карпов, А.В. Рефлексивность как психическое свойство и методика ее диагностики / А. В. Карпов // Психологический журнал. 2003. Т. 24. № 5. С. 45-57.
4. Ключко, В.Е. Психодиагностические технологии выявления потенциала инновационности и одаренности молодежи : учеб. пособие / В. Е. Ключко, О. М. Краснорядцева, В. В. Мацута, М. А. Подойница, О. Н. Стариченко, О. Н. Чучалова – Томск : 2013. – 172 с.
5. Фетискин, Н.П. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп / Н. П. Фетискин, В. В. Козлов, Г. М. Мануйлов. – М., 2009. – 544 с. С. 120-121.

**Зими́на Ната́лия Алекса́ндровна**

**Психологическая диагностика  
коммуникативного  
потенциала личности**

Методические рекомендации  
для студентов

Подписано в печать \_\_\_\_\_ Формат 60х90 1/16. Бумага газетная. Печать трафаретная.  
Уч. изд. л.    Усл. печ. л.    Тираж 200 экз. Заказ № \_\_\_\_\_

---

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования «Нижегородский государственный  
архитектурно-строительный университет» 603950, Н. Новгород, Ильинская, 65.  
Полиграфцентр ННГАСУ, 603950, Н.Новгород, Ильинская, 65.