**Тест коммуникативных умений**

Автор: Л. Михельсон.

Перевод и адаптация Ю. З. Гильбуха

**Цель**

Определение уровня коммуникативной компетентности и качества сформированности основных коммуникативных умений.

Инструкция

"Мы просим Вас внимательно прочитать каждую из описанных ситуаций и выбрать один вариант поведения в ней. Это должно быть наиболее характерное для Вас поведение, то, что Вы действительно делаете в таких случаях, а не то, что, по-вашему, следовало бы делать".

**Тестовый материал**

1. Кто-либо говорит Вам: "Мне кажется, что Вы замечательный человек". Вы обычно в подобных ситуациях:
2. Говорите: "Нет, что Вы! Я таким не являюсь".
3. Говорите с улыбкой: "Спасибо, я действительно человек выдающийся".
4. Говорите: "Спасибо".
5. Ничего не говорите и при этом краснеете.
6. Говорите: "Да, я думаю, что отличаюсь от других и в лучшую сторону".
7. Кто-либо совершает действие или поступок, которые, по Вашему мнению, являются замечательными. В таких случаях Вы обычно:
8. Поступаете так, как если бы это действие не было столь замечательным, и при этом говорите: "Нормально!"
9. Говорите: "Это было отлично, но я видел результаты получше".
10. Ничего не говорите.
11. Говорите: "Я могу сделать гораздо лучше".
12. Говорите: "Это действительно замечательно!"
13. Вы занимаетесь делом, которое Вам нравится, и думаете, что оно у Вас получается очень хорошо. Кто-либо говорит: "Мне это не нравится!" Обычно в таких случаях Вы:
14. Говорите: "Вы - болван!"
15. Говорите: "Я все же думаю, что это заслуживает хорошей оценки".
16. Говорите: "Вы правы", хотя на самом деле не согласны с этим.
17. Говорите: "Я думаю, что это выдающийся уровень. Что Вы в этом понимаете".
18. Чувствуете себя обиженным и ничего не говорите в ответ.
19. Вы забыли взять с собой какой-то предмет, а думали, что принесли его, и кто-то говорит Вам: "Вы такой растяпа! Вы забыли бы и свою голову, если бы она не была прикреплена к плечам". Обычно Вы в ответ:
20. Говорите: "Во всяком случае, я толковее Вас. Кроме того, что Вы в этом понимаете!"
21. Говорите: "Да, Вы правы. Иногда я веду себя как растяпа".
22. Говорите: "Если кто-либо растяпа, то это Вы".
23. Говорите: "У всех людей есть недостатки. Я не заслуживаю такой оценки только за то, что забыл что-то".
24. Ничего не говорите или вообще игнорируете это заявление.
25. Кто-либо, с кем Вы договорились встретиться, опоздал на 30 минут, и это Вас расстроило, причем человек этот не дает никаких объяснений своему опозданию. В ответ Вы обычно:
26. Говорите: "Я расстроен тем, что Вы заставили меня столько ожидать".
27. Говорите: "Я все думал, когда же Вы придете".
28. Говорите: "Это был последний раз, когда я заставил себя ожидать Вас".
29. Ничего не говорите этому человеку.
30. Говорите: "Вы же обещали! Как Вы смели так опаздывать!"
31. Вам нужно, чтобы кто-либо сделал для Вас одну вещь. Обычно в таких случаях Вы:
32. Никого ни о чем не просите.
33. Говорите: "Вы должны сделать это для меня".
34. Говорите: "Не могли бы Вы сделать для меня одну вещь?", после этого объясняете суть дела.
35. Слегка намекаете, что Вам нужна услуга этого человека.
36. Говорите: "Я очень хочу, чтобы Вы сделали это для меня".
37. Вы знаете, что кто-то чувствует себя расстроенным. Обычно в таких ситуациях Вы:
38. Говорите: "Вы выглядите расстроенным. Не могу ли я помочь?"
39. Находясь рядом с этим человеком, не заводите разговора о его состоянии.
40. Говорите: "У Вас какая-то неприятность?"
41. Ничего не говорите и оставляете этого человека наедине с собой.
42. Смеясь, говорите: "Вы просто как большой ребенок!"
43. Вы чувствуете себя расстроенным, а кто-либо говорит: "Вы выглядите расстроенным". Обычно в таких ситуациях Вы:
44. Отрицательно качаете головой или никак не реагируете.
45. Говорите: "Это не Ваше дело!"
46. Говорите: "Да, я немного расстроен. Спасибо за участие".
47. Говорите: "Пустяки".
48. Говорите: "Я расстроен, оставьте меня одного".
49. Кто-либо порицает Вас за ошибку, совершенную другими. В таких случаях Вы обычно:
50. Говорите: "Вы с ума сошли!"
51. Говорите: "Это не моя вина. Эту ошибку совершил кто-то другой".
52. Говорите: "Я не думаю, что это моя вина".
53. Говорите: "Оставьте меня в покое, Вы не знаете, что Вы говорите".
54. Принимаете свою вину или не говорите ничего.
55. Кто-либо просит Вас сделать что-либо, но Вы не знаете, почему это должно быть сделано. Обычно в таких случаях Вы:
56. Говорите: "Это не имеет никакого смысла, я не хочу это делать".
57. Выполняете просьбу и ничего не говорите.
58. Говорите: "Это глупость; я не собираюсь этого делать".
59. Прежде чем выполнить просьбу, говорите: "Объясните, пожалуйста, почему это должно быть сделано".
60. Говорите: "Если Вы этого хотите…", после чего выполняете просьбу.
61. Кто-то говорит Вам, что, по его мнению, то, что Вы сделали, великолепно. В таких случаях Вы обычно:
62. Говорите: "Да, я обычно это делаю лучше, чем большинство других людей".
63. Говорите: "Нет, это не было столь здорово".
64. Говорите: "Правильно, я действительно это делаю лучше всех".
65. Говорите: "Спасибо".
66. Игнорируете услышанное и ничего не отвечаете.
67. Кто-либо был очень любезен с Вами. Обычно в таких случаях Вы:
68. Говорите: "Вы действительно были очень любезны по отношению ко мне".
69. Действуете так, будто этот человек не был столь любезен к Вам, и говорите: "Да, спасибо".
70. Говорите: "Вы вели себя в отношении меня вполне нормально, но я заслуживаю большего.
71. Игнорируете этот факт и ничего не говорите.
72. Говорите: "Вы вели себя в отношении меня недостаточно хорошо".
73. Вы разговариваете с приятелем очень громко, и кто-либо говорит Вам: "Извините, но Вы ведете себя слишком шумно". В таких случаях Вы обычно:
74. Немедленно прекращаете беседу.
75. Говорите: "Если Вам это не нравится, проваливайте отсюда".
76. Говорите: "Извините, я буду говорить тише", после чего ведется беседа приглушенным голосом.
77. Говорите: "Извините" и прекращаете беседу.
78. Говорите: "Все в порядке" и продолжаете громко разговаривать.
79. Вы стоите в очереди, и кто-либо становится впереди Вас. Обычно в таких случаях Вы:
80. Негромко комментируете это, ни к кому не обращаясь, например: "Некоторые люди ведут себя очень нервно".
81. Говорите: "Становитесь в хвост очереди!"
82. Ничего не говорите этому типу.
83. Говорите громко: "Выйди из очереди, ты, нахал!"
84. Говорите: "Я занял очередь раньше Вас. Пожалуйста, станьте в конец очереди".
85. Кто-либо делает что-нибудь такое, что Вам не нравится и вызывает у Вас сильное раздражение. Обычно в таких случаях Вы:
86. Выкрикиваете: "Вы болван, я ненавижу Вас!"
87. Говорите: "Я сердит на Вас. Мне не нравится то, что Вы делаете".
88. Действуете так, чтобы повредить этому делу, но ничего этому типу не говорите.
89. Говорите: "Я рассержен. Вы мне не нравитесь".
90. Игнорируете это событие и ничего не говорите этому типу.
91. Кто-либо имеет что-нибудь такое, чем Вы хотели бы пользоваться. Обычно в таких случаях Вы:
92. Говорите этому человеку, чтобы он дал Вам эту вещь.
93. Воздерживаетесь от всяких просьб.
94. Отбираете эту вещь.
95. Говорите этому человеку, что Вы хотели бы пользоваться данным предметом, и затем просите его у него.
96. Рассуждаете об этом предмете, но не просите его для пользования.
97. Кто-либо спрашивает, может ли он получить у Вас определенный предмет для временного пользования, но так как это новый предмет, Вам не хочется его одалживать. В таких случаях Вы обычно:
98. Говорите: "Нет, я только что достал его и не хочу с ним расставаться; может быть когда-нибудь потом".
99. Говорите: "Вообще-то я не хотел бы его давать, но Вы можете попользоваться им".
100. Говорите: "Нет, приобретайте свой!"
101. Одалживаете этот предмет вопреки своему нежеланию.
102. Говорите: "Вы с ума сошли!"
103. Какие-то люди ведут беседу о хобби, которое нравится и Вам, и Вы хотели бы присоединиться к разговору. В таких случаях Вы обычно:
104. Не говорите ничего.
105. Прерываете беседу и сразу же начинаете рассказывать о своих успехах в этом хобби.
106. Подходите поближе к группе и при удобном случае вступаете в разговор.
107. Подходите поближе и ожидаете, когда собеседники обратят на Вас внимание.
108. Прерываете беседу и тотчас начинаете говорить о том, как сильно Вам нравится это хобби.
109. Вы занимаетесь своим хобби, а кто-либо спрашивает: "Что Вы делаете?" Обычно Вы:
110. Говорите: "О, это пустяк". Или: "Да ничего особенного".
111. Говорите: "Не мешайте, разве Вы не видите, что я занят?"
112. Продолжаете молча работать.
113. Говорите: "Это совсем Вас не касается".
114. Прекращаете работу и объясняете, что именно Вы делаете.
115. Вы видите споткнувшегося и падающего человека. В таких случаях Вы:
116. Рассмеявшись, говорите: "Почему Вы не смотрите под ноги?"
117. Говорите: "У Вас все в порядке? Может быть я что-либо могу для Вас сделать?"
118. Спрашиваете: "Что случилось?"
119. Говорите: "Это все колдобины в тротуаре".
120. Никак не реагируете на это событие.
121. Вы стукнулись головой о полку и набили шишку. Кто-либо говорит: "С Вами все в порядке?" Обычно Вы:
122. Говорите: "Я прекрасно себя чувствую. Оставьте меня в покое!"
123. Ничего не говорите, игнорируя этого человека.
124. Говорите: "Почему Вы не занимаетесь своим делом?"
125. Говорите: "Нет, я ушиб свою голову, спасибо за внимание ко мне".
126. Говорите: "Пустяки, у меня все будет о'кей".
127. Вы допустили ошибку, но вина за нее возложена на кого-либо другого. Обычно в таких случаях Вы:
128. Не говорите ничего.
129. Говорите: "Это их ошибка!"
130. Говорите: "Эту ошибку допустил Я".
131. Говорите: "Я не думаю, что это сделал этот человек".
132. Говорите: "Это их горькая доля".
133. Вы чувствуете себя оскорбленным словами, сказанными кем-либо в Ваш адрес. В таких случаях Вы обычно:
134. Уходите прочь от этого человека, не сказав ему, что он расстроил Вас.
135. Заявляете этому человеку, чтобы он не смел больше этого делать.
136. Ничего не говорите этому человеку, хотя чувствуете себя обиженным.
137. В свою очередь оскорбляете этого человека, называя его по имени.
138. Заявляете этому человеку, что Вам не нравится то, что он сказал, и что он не должен этого делать снова.
139. Кто-либо часто перебивает, когда Вы говорите. Обычно в таких случаях Вы:
140. Говорите: "Извините, но я хотел бы закончить то, о чем рассказывал".
141. Говорите: "Так не делают. Могу я продолжить свой рассказ?"
142. Прерываете этого человека, возобновляя свой рассказ.
143. Ничего не говорите, позволяя другому человеку продолжать свою речь.
144. Говорите: "Замолчите! Вы меня перебили!"
145. Кто-либо просит Вас сделать что-либо, что помешало бы Вам осуществить свои планы. В этих условиях Вы обычно:
146. Говорите: "Я действительно имел другие планы, но я сделаю то, что Вы хотите.
147. Говорите: "Ни в коем случае! Поищите кого-нибудь еще".
148. Говорите: "Хорошо, я сделаю то, что Вы хотите".
149. Говорите: "Отойдите, оставьте меня в покое".
150. Говорите: "Я уже приступил к осуществлению других планов. Может быть, когда-нибудь потом".
151. Вы видите кого-либо, с кем хотели бы встретиться и познакомиться. В этой ситуации Вы обычно:
152. Радостно окликаете этого человека и идете ему навстречу.
153. Подходите к этому человеку, представляетесь и начинаете с ним разговор.
154. Подходите к этому человеку и ждете, когда он заговорит с Вами.
155. Подходите к этому человеку и начинаете рассказывать о крупных делах, совершенных Вами.
156. Ничего не говорите этому человеку.
157. Кто-либо, кого Вы раньше не встречали, останавливается и окликает Вас возгласом "Привет!" В таких случаях Вы обычно:
158. Говорите: "Что Вам угодно?"
159. Не говорите ничего
160. Говорите: "Оставьте меня в покое".
161. Произносите в ответ "Привет!", представляетесь и просите этого человека представиться в свою очередь.
162. Киваете головой, произносите "Привет!" и проходите мимо.

Данный тест представляет собой разновидность теста достижений, то есть, построен по типу задачи, у которой есть правильный ответ. В тесте предполагается некоторый эталонный вариант поведения, который соответствует компетентному, уверенному, партнерскому стилю. Степень приближения к эталону можно определить по числу правильных ответов. Неправильные ответы подразделяются на неправильные "снизу" (зависимые) и неправильные "сверху" (агрессивные). Опросник содержит описание 27 коммуникативных ситуаций. К каждой ситуации предлагается 5 возможных вариантов поведения. Надо выбрать один, присущий именно ему способ поведения в данной ситуации. Нельзя выбирать два или более вариантов или приписывать вариант, не указанный в опроснике. Авторами предлагается ключ, с помощью которого можно определить, к какому типу реагирования относится выбранный вариант ответа: уверенному, зависимому или агрессивному. В итоге предлагается подсчитать число правильных и неправильных ответов в процентном отношении к общему числу выбранных ответов.

Все вопросы разделены авторами на 5 типов коммуникативных ситуаций: - ситуации, в которых требуется реакция на положительные высказывания партнера (вопросы 1, 2, 11, 12) - ситуации, в которых подросток (старшеклассник) должен реагировать на отрицательные высказывания (вопросы 3, 4, 5, 15, 23, 24) - ситуации, в которых к подростку (старшеклассник обращаются с просьбой (вопросы 6, 10, 14, 16, 17, 25) - ситуации беседы (13, 18, 19, 26, 27) ¶- ситуации, в которых требуется проявление эмпатии (понимание чувств и состояний другого человека (вопросы 7, 8, 9, 20, 21, 22).

Обработка и анализ результатов: Отметьте, какой способ общения Вы выбрали (зависимый, компетентный, агрессивный) в каждой предложенной ситуации в соответствии с ключом. Проанализируйте результаты: какие умения у Вас сформированы, какой тип поведения преобладает?

Блоки умений:

1. Умение оказывать и принимать знаки внимания (комплимент от сверстника) - вопросы 1, 2, 11, 12.
2. Реагирование на справедливую критику - вопросы 4, 13.
3. Реагирование на несправедливую критику - вопросы 3, 9.
4. Реагирование на задевающее, провоцирующее поведение со стороны собеседника - вопросы 5, 14, 15, 23, 24.
5. Умение обратиться к сверстнику с просьбой - вопросы 6, 16.
6. Умение ответить отказом на чужую просьбу, сказать "нет" - вопросы 10, 17, 25.
7. Умение самому оказать сочувствие, поддержку - вопросы 7, 20.
8. Умение самому принимать сочувствие и поддержку со стороны сверстников - вопросы 8, 21.
9. Умение вступить в контакт с другим человеком, контактность - вопросы 18, 26.
10. Реагирование на попытку вступить с тобой в контакт - вопросы 19, 27.

КЛЮЧИ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | зависимые | компетентные | агрессивные |
|  | АГ | БВ | Д |
|  | АВ | Д | БГ |
|  | ВД | Б | АГ |
|  | БД | Г | АВ |
|  | Г | АБ | ВД |
|  | АГ | ВД | Б |
|  | БГ | АВ | Д |
|  | АГ | В | БД |
|  | Д | БВ | АГ |
|  | БД | Г | АВ |
|  | БД | Г | АВ |
|  | БГ | А | ВД |
|  | АГ | В | БД |
|  | АВ | Д | БГ |
|  | ВД | Б | АГ |
|  | БД | Г | АВ |
|  | Г | АБ | ДВ |
|  | АГ | В | БД |
|  | АВ | Д | БГ |
|  | ГД | БВ | А |
|  | Б | ГД | АВ |
|  | А | ВГ | БД |
|  | АВ | Д | БГ |
|  | Г | АБ | ВД |
|  | В | АД | БГ |
|  | ВД | АБ | Г |
|  | БД | АГ | В |

**Ваша коммуникативная установка**

Инструкция: Вам надо прочитать каждое из предложенных ниже суждений и ответить «да» или «нет», выражая согласие или несогласие с ними. Рекомендуем воспользоваться листом бумаги, на котором фиксируется номер вопроса и ваш ответ; затем, по ходу дальнейших наших пояснений, обращайтесь к своей записи. Будьте внимательны и искренни:

1. Мой принцип в отношениях с людьми: доверяй, но проверяй
2. Лучше думать о человеке плохо и ошибиться, чем наоборот (думать хорошо и ошибиться).
3. Высокопоставленные должностные лица, как правило, ловкачи и хитрецы.
4. Современная молодежь разучилась испытывать глубокое чувство любви.
5. С годами я стал более скрытным, потому что часто приходилось расплачиваться за свою доверчивость.
6. Практически в любом коллективе присутствует зависть или подсиживание.
7. Большинство людей лишено чувства сострадания к другим
8. Большинство работников на предприятиях и в учреждениях старается прибрать к рукам все, что плохо лежит.
9. Подростки в большинстве своем сегодня воспитаны хуже, чем когда бы то ни было.
10. В моей жизни часто встречались циничные люди.
11. Бывает так: делаешь добро людям, а потом жалеешь об этом, потому что они платят неблагодарностью.
12. Добро должно быть с кулаками.
13. С нашим народом можно построить счастливое общество в недалеком будущем.
14. Неумных вокруг себя видишь чаще, чем умных.
15. Большинство людей, с которыми приходится иметь деловые отношения, разыгрывают из себя порядочных, но, по сути, они иные.
16. Я очень доверчивый человек.
17. Правы те, кто считает: надо больше бояться людей, а не зверей.
18. Милосердие в нашем обществе в ближайшем будущем останется иллюзией.
19. Наша действительность делает человека стандартным, безликим.
20. Воспитанность в моем окружении на работе — редкое качество
21. Практически я всегда останавливаюсь, чтобы дать по просьбе прохожего жетон для телефона-автомата в обмен на деньги.
22. Большинство людей пойдет на безнравственные поступки ради личных интересов.
23. Люди, как правило, безынициативны в работе
24. Пожилые люди в большинстве показывают свою озлобленность каждому.
25. Большинство людей на работе любят посплетничать друг о друге

Итак, вы ознакомились с вопросами и зафиксировали свои ответы. Теперь переходим к обработке данных и интерпретации результатов.

**ПРИЗНАКИ НЕГАТИВНОЙ УСТАНОВКИ**

*1. Завуалированная жестокость в отношениях к людям, в суждениях о них.*

В замаскированной, приглушенной или косвенной форме суждения личности содержат недоброжелательность, настороженность в отношениях со многими партнерами, отрицательные выводы о людях, нежелание откликаться на их проблемы. Подобные умонастроения несут в себе негативную энергию. Разумеется, найдется не так уж много добровольцев, которые сами признались бы в них. Большинство из нас верит в свою доброжелательность, отзывчивость и прочие социально одобряемые качества, игнорируя или сглаживая в самооценках то, что противоречит желаемому Я. Тем не менее жизнь показывает и другое. Вернитесь, пожалуйста, к вопросам, на которые вы отвечали в самом начале раздела. О завуалированной жесткости в отношениях к людям свидетельствуют такие варианты ответов (в скобках указывается количество баллов, начисляемых за соответствующий вариант: 1 — да (3), б - да (3), 11 — да (7), 16 — нет (3), 21 — нет (4). Максимально можно набрать 20 баллов.

Сколько получилось у вас? Чем больше заработанных очков, тем отчетливее выражена завуалированная жестокость в отношении к людям. Поразмышляйте над ответами, совпавшими с ключом; возможно, вам захочется пересмотреть свои позиции. Например, вы утверждаете, что ваш принцип в отношении к людям: доверяй, но проверяй. Согласитесь, что в такой косвенной форме проявляется склонность к подозрительности, ибо, если вы доверяете кому- либо, значит, вам не зачем подвергать его слежке. Или вы делаете добро людям, а потом жалеете об этом, потому что не получили ответной благодарности. Разве истинная доброта осуществляется в корыстных целях и требует оценки со стороны того, кому она адресована? Доброта безусловна, она творится повелению души, а если кто-то неблагодарен, так это его нравственный изъян. Возможно, вы отметили, что не всегда останавливаетесь, чтобы дать прохожему жетон для телефона-автомата в обмен на деньги. О чем это свидетельствует? О том, что мелкие проблемы других вас не интересуют, что вам не хочется замечать их. И, пожалуйста, не ищите себе оправдания: а если я спешу, если нет жетона и прочее. Ведь вы понимаете, что в заданном вопросе подразумевается общая ситуация, принцип отношений к ближнему, а не конкретный случай.

*2. Открытая жестокость в отношениях к людям.*

Личность не скрывает и не смягчает свои негативные оценки и переживания по поводу большинства окружающих: выводы о них резкие, однозначные и сделаны, возможно, навсегда. Об открытой жесткости вы можете судить по таким вопросам из выше приведенного опросника: 2 — да (9), 7 — да (8), 12 — да (10), 17 — да (10), 22 — да (8). Сколько у вас баллов из 45 возможных? На какие именно вопросы вы отвечали утвердительно? Вдумайтесь в их содержание и постарайтесь пересмотреть свои убеждения. Например, вы считаете, что изначально лучше думать о человеке плохо и ошибиться, чем думать хорошо. Такое умонастроение заранее отрицательно настраивает вас практически на любого партнера. Он вам еще плохо известен, возможно, он прекрасный человек, но вы уже подстраховали себя на случай разочарования — вы насторожены, вами управляет негативный опыт. Как говорится, обожглись на молоке, а дуете на воду. Подобные ожидания не могут способствовать укреплению контактов. Трудно согласиться и с теми, кто уверен в том, что надо больше бояться людей, а не зверей. К чему может привести такой нравственный настрой? Иной человек его активно отстаивает или говорит: «Я же не показываю свое убеждение в общении с кем-либо». Но позволим себе возразить в ответ: если сформировалась определенная установка, то даже в скрытом виде она предопределяет отношение личности к людям. Энергетика отрицательных установок достигает партнеров. Наши наблюдения полностью подтверждают такую закономерность: когда опрашиваемые упорно защищают тезис о том, что люди страшнее зверей, то как правило, у них проблемы в общении с близкими и коллегами, они недоброжелательны, озлоблены, порой даже агрессивны, хотя часто не находят в себе этих качеств.

*3. Обоснованный негативизм в суждениях о людях.*

Таковой выражается в объективно обусловленных отрицательных выводах о некоторых типах людей и отдельных сторонах взаимодействия: ведь в жизни имеют место огорчительные явления, не замечать которые было бы наивно. Оттого доля негативизма в установке к людям неизбежна — нельзя же воспринимать действительность сквозь розовые очки. Обоснованный негативизм обнаруживается в таких вопросах и вариантах ответов: 3 — да (1), 8 — да (1), 13 — нет (1), 18 — да (1), 23 — да (1). Максимальное число баллов — 5, набрать их не считается зазорным. Однако обращает на себя внимание особый тип опрашиваемых. Они демонстрируют весьма выраженную жесткость — завуалированную или открытую, либо и ту, и другую сразу, но в то же время словно носят розовые очки: то, что вызывает обоснованный негативизм, не замечают. Послушать таких, получается, что хороши в массе своей наши чиновники, никто не крадет по месту службы, не за горами счастливое будущее у общества, в котором мы живем. По нашим наблюдениям, такие взгляды демонстрируют весьма сложные особы: внутренне противоречивые, непоследовательные в высказываниях, со сниженной самокритичностью, склонные к рисовке и вызывающему поведению. Во всяком случае, они лакируют действительность, очевидно, желая показать свое лояльное отношение к ней. Обычно такие люди являются источником повышенной отрицательной энергии.¶4. Брюзжание, то есть склонность делать необоснованные обобщения негативных фактов в области взаимоотношений с партнерами и в наблюдении за социальной действительностью. О наличии такого компонента в негативной установке свидетельствуют следующие вопросы из упомянутого опросника 4 — да (2), 9 — да (2), 14 — да (2), 19 — да (2), 24 — да (2). Максимальное количество баллов — 10. А как обстоит с брюзжанием у вас? Помните, даже эпизодические приступы брюзжания несут в себе отрицательную энергию и вызывают дискомфорт у партнеров.¶5. Негативный личный опыт общения с окружающими. Данный компонент установки показывает, в какой мере вам везло в жизни на ближайший круг знакомых и партнеров по совместной деятельности (в предыдущих показателях оценивались скорее общие ситуации). О негативном личном опыте контактов свидетельствуют вопросы. 5 — да (5), 10 — да (5), 15 — да (5), 20 — да (4), 25 — да (1). Сколько баллов набрали вы из 20 максимально возможных? Негативный опыт общения играет роль конденсатора, который удерживает постоянное высокое напряжение отрицательной энергии эмоций. Порой достаточно небольшого провоцирующего обстоятельства, чтобы такой опыт воспроизвелся в сознании и поведении личности и отразился на отношениях с людьми. Партнеры могут не знать и не догадываться о том, что в свое время пережила личность, но они непременно подвергнутся негативному энергетическому воздействию и испытают дискомфорт.

Подведем итоги: Негативная коммуникативная установка

Завуалированная жестокость 20

Открытая жестокость 45

Обоснованный негативизм 5

Брюзжание 10

Негативный опыт общения 20.

Всего 100

Какой суммарный балл получен вами, если учесть все показатели негативной коммуникативной установки? Если вы получили балл выше общего среднего — 33, это свидетельствует о наличии выраженной негативной коммуникативной установки, которая, по всей вероятности, неблагоприятно сказывается на самочувствии партнеров. Быть может, у вас получается усыплять сознание участников совместной деятельности, но на подсознательном уровне они обязательно почувствуют дискомфорт. Именно в таких случаях о человеке говорят «чем-то он настораживает», «у него кирпич за пазухой», «мягко стелет, да жестко спать». Энергетику негативной коммуникативной установки невозможно скрыть от сенсорных систем партнера. Проблемы появятся даже в том случае, если вы стараетесь тщательно маскировать свой негативный настрой по отношению к окружающим, например, на работе. Дело в том, что когда вы заставляете себя сдерживаться, быть корректным, возникает постоянное напряжение. С точки зрения этики, возможно, все обстоит безукоризненно, однако, расплачиваться за это приходится высокой психологической ценой, рано или поздно состояние напряжения приведет к стрессу, нервному срыву, не исключено, что разрядка время от времени происходит за пределами работы — в семье, в общении с приятелями или в общественных местах, что тоже малоприятно.