

ЧЕК-ЛИСТ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОЙ КОММУНИКАЦИИ

Коммуникация должна
включать в себя:

1. Ясность.
2. Точность.
3. Конкретность.
4. Правильность.
5. Последовательность.
6. Завершенность.
7. Вежливость.

Ясность

При разговоре с человеком, выражайте свои мысли ясно и держите в уме цель своего сообщения. Какова она? Если вы не можете ответить на этот вопрос, то не сможете эффективно донести информацию.

В каждой фразе старайтесь минимизировать количество идей, которые стараетесь передать, чтобы не перегружать память человека. Также возможно вам захочется, чтобы люди «прочли между строк» то, что вы пытаетесь сказать, однако во многих случаях эта стратегия неэффективна. Слушатели могут делать самые разные предположения на основании ваших слов, поэтому выражайте мысль максимально ясно.

Точность

Соблюдая точность информации, вы держитесь ближе к предмету и делаете свою речь более краткой.

Собеседнику вряд ли понравится, если вы будете выражать мысль в десяти предложениях там, где можно обойтись двумя.

Выясните, есть ли в вашем сообщении лишние слова. Зачастую вы можете избавиться от таких слов как «например», «видите ли», «определенно», «вроде», «буквально», «в основном» или «я имею в виду».

Есть ли ненужные фразы?

Не повторили ли вы одну и ту же мысль разными способами?

Конкретность

Когда ваше сообщение точно, аудитория получает ясную картину того, что вы хотите донести. В таком сообщении есть детали (но не много) и яркие факты, оно словно лазер.

Правильность

Правильная подача информации исключает момент недопонимания и неправильной интерпретации.

Не слишком ли вы нагрузили свою речь техническими терминами?

Проверили ли вы текст на предмет грамматических ошибок? Текстовые редакторы тоже не застрахованы от этого.

Все ли имена и названия употреблены корректно?

Последовательность

Если ваша мысль последовательна, значит она логична. Все ваши фразы связаны и важны для темы, которую вы выбрали. Даже тон и тембр голоса подчинены логике рассказа или размышлений.

Каждая фраза должна органично вытекать из предыдущей. Да и в ней самой все слова должны быть расставлены в правильном порядке, чтобы не запутать собеседника. Изучайте основы логики и выстраивайте свои мысли последовательно.

Завершенность

В завершенном сообщении, ваш собеседник получает все, в чем нуждается, и он максимально проинформирован. Если это указание или инструкция, то предпринимает четкие действия, потому что не остается места недопониманию.

Включает ли ваше сообщение призыв к действию? Дали ли вы четкие инструкции и правильно ли их воспринял ваш собеседник?

Включили ли вы важную информацию – имена, даты, сроки, места и так далее?

Вежливость

Вежливость означает дружелюбие, открытость и честность. В вашем сообщении не должно быть скрытых оскорблений и пассивно-агрессивного тона. Вы цените точку зрения собеседника и остаетесь эмпатичным для его нужд.

Существует два дополнения системы «7 Cs»:

Доверие. Вызывает ли ваше сообщение доверие? Особенно важно в ситуациях, когда вы не знакомы с собеседником или аудиторией.

Креативность. Такая манера общения помогает аудитории быть более вовлеченной в ваши размышления. Не будьте скучными, ищите способы оригинального донесения информации.

Наиболее ценным для человека является то, что выработано в результате собственного жизненного опыта, самостоятельные находки в сфере общения становятся для человека убеждениями, поэтому в повседневной деятельности

Педагогу необходимо:



- постоянно изучать причины своих чувств и реакций и динамику их развития;

- стараться подмечать мельчайшие детали в общении с учениками: жесты, мимику, интонации – для того, чтобы определить, в каком состоянии они находятся и что чувствуют в настоящий момент;

- в общении с учениками использовать невербальные приемы общения: спокойное внимание, улыбку, контакт глаз, ободряющие жесты, ласковые прикосновения;

пытаться примерить на себя чувства собеседника, посмотреть на мир его глазами.

- учиться слушать и слышать партнёра, не перебивать, если даже мало времени;

СТИЛИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

АВТОРИТАРНЫЙ СТИЛЬ

(ОТ ЛАТ.
AUSTORITAS -
ВЛАСТЬ,
ВЛИЯНИЕ)



- данный стиль характеризуется явно выраженной коммуникативной асимметрией. Асимметрия, прежде всего, проявляется в том, что авторитар стремится к тотальному доминированию над всеми участниками педагогического общения, что может проявляться как в вербальных сообщениях (императивные, не терпящие возражений указания, распоряжения приказного типа, командная интонация голоса и т. п.), так и в невербальных (подавляющая и указующая жестикуляция, мимические и пантомимические проявления доминирования и т. д.).
- представители авторитарного стиля характеризуются отсутствием стремления понять других участников общения. Авторитар стремится заставить других участников общения выполнить свои указания за счет имеющихся в его распоряжении «административно-командных» и «социально-ролевых» ресурсов, иными словами - за счет принуждения. В таких коммуникативных условиях понимание другого человека не является актуальной задачей.
- авторитарный стиль является наименее эффективным, так как сдерживает, а зачастую и полностью блокирует развитие участников педагогического взаимодействия.

В целом авторитарный стиль педагогического общения проявляется в централизации всего учебно-воспитательного процесса на личности авторитара, в единоличном осуществлении управленческих функций, в использовании преимущественно распоряжений, указаний. Авторитарность обнаруживается в снижении самоанализа и самоконтроля педагога и значительно сдерживает развитие самостоятельности и активности обучающихся (воспитанников).

Как показывают многочисленные исследования, в психологической природе авторитарного стиля педагогического взаимодействия лежат бессознательно действующие психологические защиты, сокрытие глубинного недоверия к самому себе, к своим собственным способностям и возможностям как в личностном, так и в профессиональном пространстве («кризис компетентности»).

СТИЛИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

МАНИПУЛЯТИВНЫЙ СТИЛЬ

(ОТ ЛАТ. ТАТРПІШ -
КИСТЬ РУКИ,
ГОРСТЬ).



- манипулятивный стиль (как и авторитарный) относится к асимметричному, но данная асимметрия является латентной, разница между авторитарным и манипулятивным стилями заключается в том, что в первом случае направленность на «коммуникативный диктат» имеет явную форму, а в манипулятивном - скрытую.
- манипулятивный стиль отличается стремлением субъекта манипулирования максимально полно и глубоко понять других участников общения, но самому остаться «нераскрытым». Манипулятор может отличаться высоким уровнем креативности в общении, коммуникативной гибкостью и умением понять (а точнее «вычислить») другого человека, но такая «коммуникативная сензитивность» имеет односторонний характер, она сочетается с собственной неискренностью и скрытностью.
- манипулятивный стиль также отличается особой спецификой: как правило, развитие получает субъект манипулирования за счет объектов манипулирования. Педагоги-манипуляторы активно используют различные методы и приемы активизации учебной и внеучебной деятельности, стимулируют познавательные интересы школьников (в обход их собственных смыслов и целей). Манипулятор часто выдает себя повышенным вниманием к различного рода психологическим методикам «эффективного воздействия», «эффективного общения», суггестивным технологиям и т. п.

В психологической природе манипулятивного стиля взаимодействия лежат бессознательно действующие психологические защиты, неполные и мнимые компенсации, акцентуированные черты характера. Если авторитар чаще побуждаем бессознательным стремлением к самоутверждению, то манипулятор - сознательным стремлением к превосходству, в связи с чем и для самого манипулятора последствия его манипуляций могут быть не менее негативны. Манипулятор превращается в нецелостную или, по выражению Э. Шострома, в «разорванную» личность, постоянно находящуюся в состоянии тотального контроля над собственными чувствами, эмоциями. Манипулятор, живя в постоянном психологическом напряжении, идет по пути к неврозу, а иногда и к психозу

СТИЛИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

ДИАЛОГИЧЕСКИЙ СТИЛЬ

(ОТ ГР. DIA -
ПРОХОДЯЩИЙ,
ИДУЩИЙ НАСКВОЗЬ
+ ГР. LOGOS -
ПОНЯТИЕ, МЫСЛЬ,
ИДЕЯ, РАЗУМ)



- диалогический стиль характеризуется коммуникативной симметрией. Причем эта симметрия не кажущаяся (как в случае манипулятивного общения), а действительная. Таким образом, диалогический стиль педагогического общения проявляется в стремлении всех участников педагогического взаимодействия к построению общения на принципах паритета, взаимопонимания, сотворчества и сотрудничества. Диалог не просто выступает как средство общения, но и является одним из базисных условий самоактуализации и личностного роста.
- диалогический стиль характеризуется направленностью на понимание другого. Но в отличие от манипулятивного общения, где проблема понимания других участников общения также важна, диалогическое коммуникативное пространство основывается на взаимопонимании: «Я делаю все, чтобы понять другого, но также делаю все, чтобы сам был понят другим»
- диалогический стиль создает наиболее оптимальные возможности для полноценного развития и личностного роста всех участников общения. Профессиональная позиция педагогов, выстраивающих свою деятельность на диалоге, основана на признании ученика равноправным участником педагогического взаимодействия и ответственным субъектом свободного личностного самоопределения и самоактуализации. Свою миссию такие учителя видят не в исполнении свойственных традиционной системе обучения ролей ретранслятора стандартизированного учебного содержания, надзирателя и контролера, отслеживающего каждый этап его освоения учащимися, экзекутора, наказующего учащихся за несоответствие имеющихся у них знаний заданным нормам и стандартам, а в выполнении функций «сотворческого» помощника, квалифицированно содействующего личностному росту ребенка. Таких учителей психологическая наука определяет как профессиональных фасилитаторов тех, кто оказывает содействие личностному становлению индивидуума, помогает ему в поиске и создании благоприятных условий для самоактуализации.

Психологическая природа диалогического стиля обеспечивается личностной целостностью, стремлением к самоактуализации, свободой от психологических защит и компенсаторных мотивов, отсутствием невротизации.

МИНИ-ГАЙД ПО НЕВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ ДЛЯ УЧИТЕЛЕЙ.



*подготовила психологическая служба МУ ДО
"Малая академия"*

1. Сделайте глубокий вдох

Даже если вы полностью потеряете контроль над учениками и ходом урока, не стоит паниковать. Лучше всего в этой ситуации притормозить и сделать несколько глубоких вдохов.

Дыхательные упражнения действительно помогают совладать с собой. Конечно, один вдох не избавит вас от стресса, но это как минимум даст вам несколько секунд, чтобы взять себя в руки и сообразить, что делать дальше.

2. ПОМНИТЕ О ЯЗЫКЕ ЖЕСТОВ

**ВАШИ ДВИЖЕНИЯ, ЖЕСТЫ
И ПОЛОЖЕНИЕ ТЕЛА
МОГУТ СКАЗАТЬ О
МНОГОМ. СТАРАЙТЕСЬ
ОБРАЩАТЬ ВНИМАНИЕ НА
ПОДОБНЫЕ ВЕЩИ, ЕСЛИ
ХОТИТЕ ЧУВСТВОВАТЬ
СЕБЯ БОЛЕЕ УВЕРЕННО И
СВОБОДНО ПЕРЕД
АУДИТОРИЕЙ.**

**К ПРИМЕРУ, ЛЮДИ,
КОТОРЫЕ БОЯТСЯ
ПУБЛИЧНЫХ
ВЫСТУПЛЕНИЙ, СКЛОННЫ
СУТУЛИТЬСЯ И ВЫБИРАЮТ
ДЛЯ СЕБЯ ЗАКРЫТЫЕ,
«ЗАЩИТНЫЕ» ПОЛОЖЕНИЯ
ТЕЛА. С ДРУГОЙ СТОРОНЫ,
ПРАВИЛЬНАЯ ОСАНКА И
УМЕРЕННАЯ
ЖЕСТИКУЛЯЦИЯ (ДАЖЕ
ЕСЛИ ВЫ ЭТОГО НЕ
ЧУВСТВУЕТЕ) – МОГУТ
УСИЛИТЬ ВАШЕ ЧУВСТВО
УВЕРЕННОСТИ В СЕБЕ.**

3. КОНТРОЛИРУЙТЕ СВОЮ РЕЧЬ

МНОГИЕ ПЕДАГОГИ-ПОСТОЯННО КУДА-ТО СПЕШАТ, ПОЭТОМУ ИХ ДВИЖЕНИЯ КАЖУТСЯ РЕЗКИМИ, А РЕЧЬ – НЕЕСТЕСТВЕННО БЫСТРОЙ. НЕ БОЙТЕСЬ ДЕЛАТЬ ПАУЗЫ И АКЦЕНТИРОВАТЬ ВНИМАНИЕ НА ВАЖНЫХ МОМЕНТАХ, ЕСЛИ ЭТО НЕОБХОДИМО. ЧРЕЗМЕРНАЯ СУЕТА ТОЛЬКО ВРЕДИТ И СОЗДАЁТ ОЩУЩЕНИЕ БЕСПОРЯДКА, КОТОРОГО И ТАК БУДЕТ ПРЕДОСТАТОЧНО.

4. ПОДДЕРЖИВАЙТЕ ЗРИТЕЛЬНЫЙ КОНТАКТ

ДА, О ПОЛЬЗЕ ЗРИТЕЛЬНОГО КОНТАКТА ЗНАЮТ ВСЕ. ОДНАКО МНОГИЕ ПЕДАГОГИ ВСЁ ЕЩЁ ПРЕНЕБРЕГАЮТ ЭТОЙ ВАЖНОЙ МЕЛОЧЬЮ.

КОГДА ВЫ ВСТРЕЧАЕТЕСЬ ВЗГЛЯДОМ СО СВОИМ СОБЕСЕДНИКОМ, ВЫ ДЕМОНСТРИРУЕТЕ СВОЮ ЧЕСТНОСТЬ И ОТКРЫТОСТЬ. А ВОТ ОТВЕДЕНИЕ ВЗГЛЯДА, НАОБОРОТ, ПОКАЗЫВАЕТ ВАШУ НЕУВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ.

ПРАКТИКА ЗРИТЕЛЬНОГО КОНТАКТА МОЖЕТ СТАТЬ ВЕСЬМА ЭФФЕКТИВНЫМ СПОСОБОМ ПОСТРОЕНИЯ ДРУЖЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ И ВЗАИМОПОНИМАНИЯ В КЛАССЕ. ОДНАКО УБЕДИТЕСЬ, ЧТО ВАШ ЗРИТЕЛЬНЫЙ КОНТАКТ УМЕСТЕН И НЕ СТАНОВИТСЯ СЛИШКОМ АГРЕССИВНЫМ, ПРИЧИНЯЯ НЕУДОБСТВА ВАШИМ УЧЕНИКАМ.

Польза комплиментов для слушающего



Повышают самооценку. Человеку всегда приятно слушать о его достоинствах.



Улучшают настроение. Даже незначительный комплимент может разрядить обстановку.



Повышают иммунитет. Доказано, что приятные слова и эмоции делают наше здоровье крепким.

Какая польза для говорящего комплименты?



Учат видеть позитив. Не все люди способны видеть хорошее. Делая комплименты, вы учитесь отмечать хорошее в человеке.



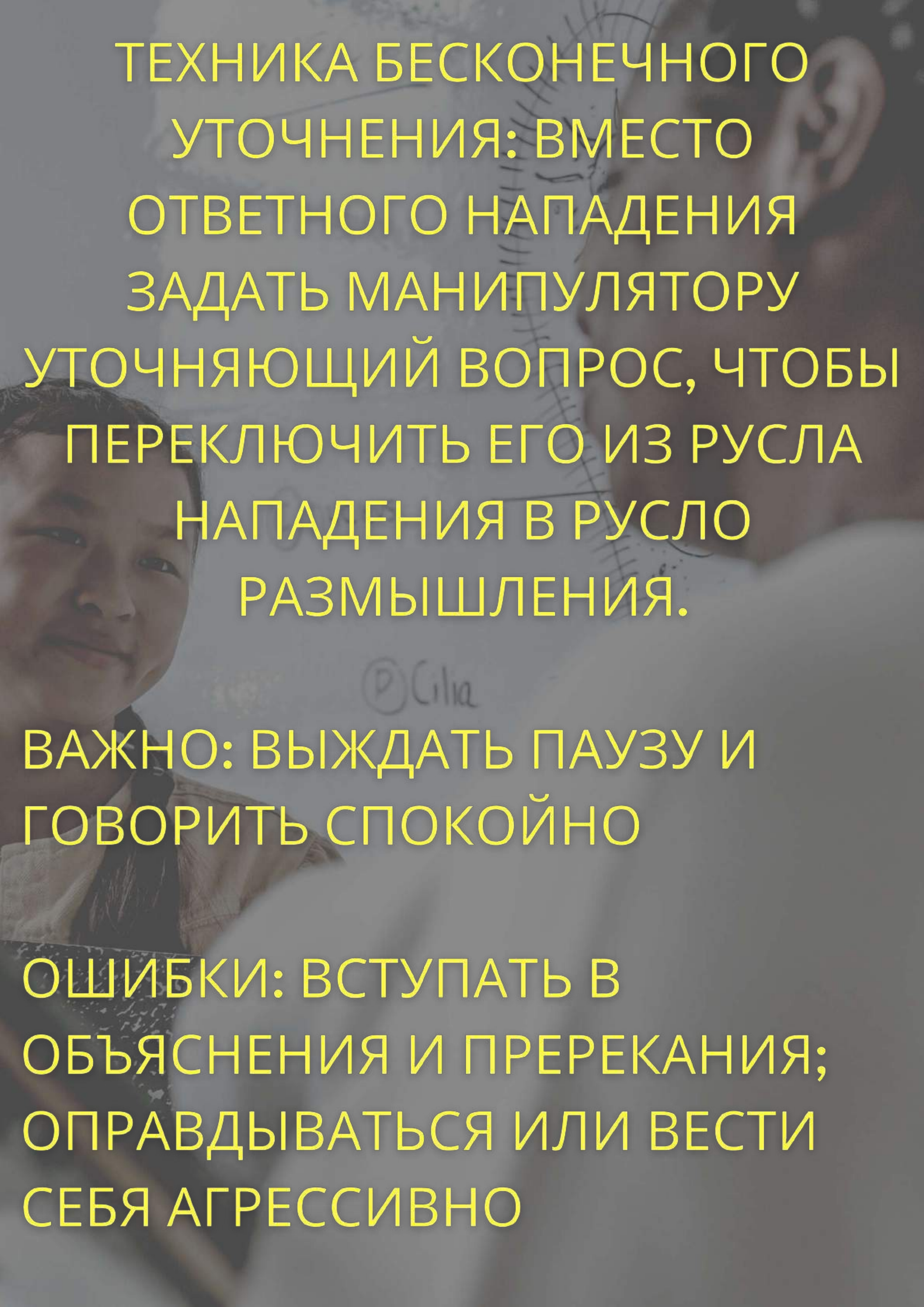
Улучшают отношения. Человек, которому только что сказали приятные слова, готов сделать для вас больше. Научитесь говорить комплименты работникам ЖЭКа и докторам, вы увидите, что отношение к вам будет другое.



Противостояние возражениям

ПРИЕМЫ
ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ
САМООБОРОНЫ
(Е.В. СИДОРЕНКО)

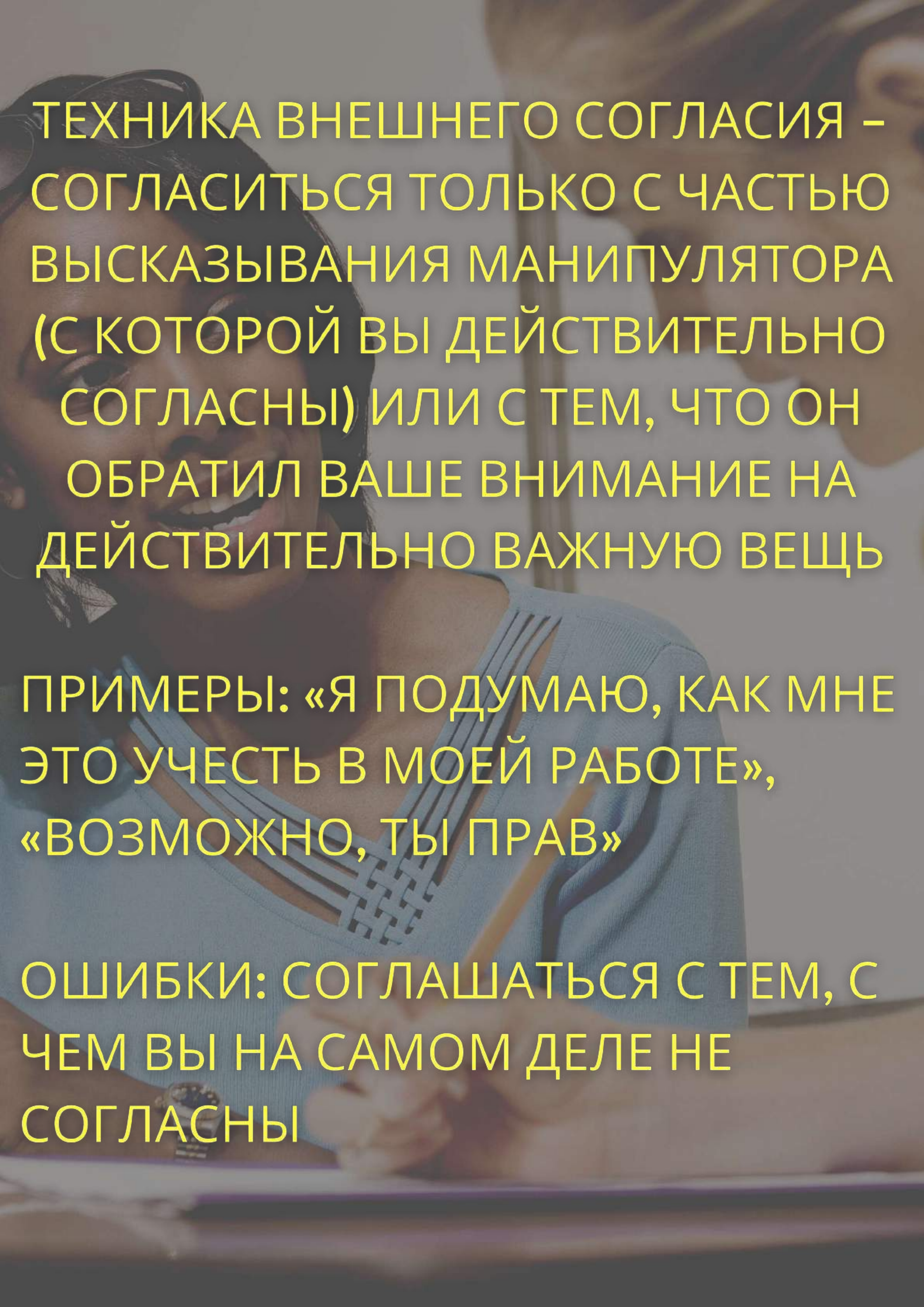
подготовлено психологической службой МУ ДО "Малая академия"



ТЕХНИКА БЕСКОНЕЧНОГО
УТОЧНЕНИЯ: ВМЕСТО
ОТВЕТНОГО НАПАДЕНИЯ
ЗАДАТЬ МАНИПУЛЯТОРУ
УТОЧНЯЮЩИЙ ВОПРОС, ЧТОБЫ
ПЕРЕКЛЮЧИТЬ ЕГО ИЗ РУСЛА
НАПАДЕНИЯ В РУСЛО
РАЗМЫШЛЕНИЯ.

ВАЖНО: ВЫЖДАТЬ ПАУЗУ И
ГОВОРИТЬ СПОКОЙНО

ОШИБКИ: ВСТУПАТЬ В
ОБЪЯСНЕНИЯ И ПРЕРЕКАНИЯ;
ОПРАВДЫВАТЬСЯ ИЛИ ВЕСТИ
СЕБЯ АГРЕССИВНО

A woman with dark hair, wearing a light blue top, is smiling and looking towards the camera. She is holding chopsticks and eating from a white plate. The background is slightly blurred, showing another person's face. The text is overlaid on the image in a yellow, sans-serif font.

ТЕХНИКА ВНЕШНЕГО СОГЛАСИЯ -
СОГЛАСИТЬСЯ ТОЛЬКО С ЧАСТЬЮ
ВЫСКАЗЫВАНИЯ МАНИПУЛЯТОРА
(С КОТОРОЙ ВЫ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО
СОГЛАСНЫ) ИЛИ С ТЕМ, ЧТО ОН
ОБРАТИЛ ВАШЕ ВНИМАНИЕ НА
ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ВАЖНУЮ ВЕЩЬ

ПРИМЕРЫ: «Я ПОДУМАЮ, КАК МНЕ
ЭТО УЧЕСТЬ В МОЕЙ РАБОТЕ»,
«ВОЗМОЖНО, ТЫ ПРАВ»

ОШИБКИ: СОГЛАШАТЬСЯ С ТЕМ, С
ЧЕМ ВЫ НА САМОМ ДЕЛЕ НЕ
СОГЛАСНЫ

ТЕХНИКА КОРРЕКТНОГО ВЫРАЖЕНИЯ
СОМНЕНИЯ – МЫ ГОВОРИМ, ЧТО НЕ
МОЖЕМ ВЫПОЛНИТЬ ПРОСЬБУ
МАНИПУЛЯТОРА, ТАК КАК ЕСЛИ БЫ
МЫ ВЫПОЛНИЛИ ЭТУ ПРОСЬБУ – ЭТО
БЫЛИ БЫ УЖЕ НЕ МЫ

ПРИМЕРЫ: «ЭТО СОСТАВЛЯЕТ ЧАСТЬ
МОИХ УБЕЖДЕНИЙ». «Я ЦЕНЮ СВОИ
СТРАННОСТИ, ПОТОМУ ЧТО ОНИ
ПОМОГАЮТ МНЕ НАХОДИТЬ
НЕОБЫЧНЫЕ РЕШЕНИЯ»

ВАЖНО: ГОВОРИТЬ С ДОЛЕЙ ЮМОРА
(ДЛЯ СМЯГЧЕНИЯ ОТКАЗА), НО
ТВЕРДО

ОШИБКИ: ИЗВИНЯЮЩАЯСЯ
ИНТОНАЦИЯ

Активное слушание (эмпатийное слушание) –

Правила активного слушания

- слушайте с первых же слов разговора и не ослабляйте внимание;
- отложите все другие занятия и слушайте: не пытайтесь делать два дела одновременно;
- гоните от себя любые отрицательные мысли о собеседнике;
- осмысливайте то, что вам говорят в данный момент, не забегайте вперед;
- не перебивайте;
- постарайтесь заинтересоваться тем, о чем вам говорят;
- оценивайте сказанное скорее по его содержанию, чем по манере подачи;
- избегайте поспешных выводов, сохраняйте объективность.

Приемы и техники активного слушания

Прием «Эхо»

Первая из них — это прием «Эхо». Суть его в том, что взрослый повторяет за ребенком часть его высказывания. Можно несколько перефразировать, подобрать синонимы. Например, ребенок говорит: «Не буду я делать вашу дурацкую контрольную!». Учитель повторяет: «Ты не хочешь делать эту контрольную». При том, что это выглядит несколько похожим на передразнивание, такое «эхо» не только не приводит к обиде, но, наоборот, вызывает желание прояснить свою фразу, продолжив диалог в более или менее рациональном русле.



Перефразирование

Другая техника – перефразирование; учитель как бы пересказывает то, что уже услышал, стремясь уточнить, правильно ли он понял собеседника. Часто это и в самом деле необходимо, потому что не всегда мы говорим достаточно понятно для всех, ведь речь каждого человека содержит множество умолчаний, намеков. Все это понятно для говорящего, но не всегда очевидно для слушающего.



Интерпретация

Наконец, третья техника — интерпретация. Это вывод, «выжимки» из всего сказанного. Более подробно приемы активного слушания ребенка можно поделить на следующие группы.

1. **Пауза.** Суть этого приема в следующем: если мы видим, что собеседник еще не до конца высказался, надо дать ему возможность высказаться полностью, выдержать паузу. Не надо стараться договаривать за него, даже если кажется, что нам уже все понятно. Пауза часто необходима ребенку для того, чтобы обдумать, что он сам думает на эту тему, сформулировать свое отношение, свое мнение. Это его время, и он должен потратить его сам.
2. **Уточнение.** Надо попросить собеседника уточнить, правильно ли мы поняли, что он имеет в виду. Это часто необходимо, поскольку, возможно, вы неправильно понимаете мысль ребенка и усматриваете в ней что-то нехорошее или просто не соответствующее его замыслу.
3. **Пересказ.** Этот прием активного слушания предполагает пересказывание своими словами того, что мы услышали от собеседника. Цель его в том, чтобы показать свою заинтересованность, а также в том, чтобы собеседник мог поправить нас, если мы что-то поняли неправильно. Кроме того, пересказ позволяет сделать некий промежуточный вывод из беседы.
4. **Развитие мысли.** Это ответ на то, что было сказано собеседником, но с некоторой перспективой; взрослый как бы продолжает мысль ребенка, высказывает предположение, к чему могут привести эти события или поступки, каковы могли бы быть их причины и тому подобное.
5. **Сообщение о восприятии.** Этот прием заключается в том, что взрослый сообщает ребенку, что он его понял. Речь идет о конкретном вербальном сообщении, но желательно показывать это и невербально: смотреть в лицо собеседнику, кивать, поддакивать. Недопустимо беседовать, стоя спиной или глядя в сторону.
6. **Сообщение о восприятии самого себя.** Это сообщение о своем эмоциональном состоянии в связи с разговором. Например, так: я расстроен, меня огорчили твои слова; или: я рад это слышать. Это типичное «я-сообщение», но в связи с разговором оно показывает наличие эмоционального контакта.
7. **Замечания по ходу беседы.** Это небольшие выводы по поводу хода разговора, желательные при использовании техники активного слушания. Примеры: «Мне кажется, мы обсудили этот вопрос», «По-моему, мы пришли к общему выводу» и тому подобное.



С а м о к о н т р о л ь

можете оценить свой уровень самоконтроля в общении, пройдя опрос, разработанный американским психологом М. Снайдером

подготовлено педагогической службой
МУ ДО "Малая академия"

ТЕСТОВЫЙ МАТЕРИАЛ

ОЦЕНИТЕ КАЖДОЕ ВЫСКАЗЫВАНИЕ КАК ВЕРНОЕ ИЛИ НЕВЕРНОЕ ПРИМЕНИТЕЛЬНО К СЕБЕ. ЕСЛИ ПРЕДЛОЖЕНИЕ КАЖЕТСЯ ВАМ ВЕРНЫМ ИЛИ ПРЕИМУЩЕСТВЕННО ВЕРНЫМ, ПОСТАВЬТЕ РЯДОМ С ЕГО ПОРЯДКОВЫМ НОМЕРОМ БУКВУ "В", ЕСЛИ НЕВЕРНЫМ ИЛИ ПРЕИМУЩЕСТВЕННО НЕВЕРНЫМ — БУКВУ "Н".

- Мне кажется трудным искусство подражать повадкам других людей
- Я бы, пожалуй, мог свалить дурака, чтобы привлечь внимание или позабавить окружающих!
- Из меня мог бы выйти неплохой актер.
- Другим людям иногда кажется, что я переживаю что-то более глубоко, чем это есть на самом деле.
- В компании я редко оказываюсь в центре внимания.
- В разных ситуациях и в общении с разными людьми я часто веду себя совершенно по-разному.
- Я могу отстаивать только то, в чем я искренне убежден.
- Чтобы преуспеть в делах и в отношениях с людьми, я стараюсь быть таким, каким меня ожидают видеть.
- Я могу быть дружелюбным с людьми, которых я не выношу.
- Я не всегда такой, каким кажусь.

ОБРАБОТКА И ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ВОПРОСНИКА

ПО 1 БАЛЛУ НАЧИСЛЯЕТСЯ ЗА ОТВЕТ "Н" НА ВОПРОСЫ № 1, 5, 7 И ЗА ОТВЕТ "В" НА ВСЕ ОСТАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ.

- 0—3 балла. У вас низкий коммуникативный контроль. Ваше поведение устойчиво, и вы не считаете нужным изменяться в зависимости от ситуаций. Вы способны к искреннему самораскрытию в общении. Некоторые считают вас "неудобным" в общении по причине вашей прямолинейности.
- 4—6 баллов. У вас средний коммуникативный контроль. Вы искренни, но не сдержанны в своих эмоциональных проявлениях, однако в своем поведении считаетесь с окружающими людьми.
- 7—10 баллов. У вас высокий коммуникативный контроль. Вы легко входите в любую роль, гибко реагируете на изменение ситуации, хорошо чувствуете и даже в состоянии предвидеть впечатление, которое производите на окружающих.

Люди с высоким коммуникативным контролем, по Снайдеру, постоянно следят за собой, хорошо знают, где и как себя вести, управляют выражением своих эмоций. Вместе с тем у них затруднена спонтанность самовыражения, они не любят непрогнозируемых ситуаций. Их позиция: "Я такой, какой я есть в данный момент". Люди с низким коммуникативным контролем более непосредственны и открыты, у них более устойчивое "Я", мало подверженное изменениям в различных ситуациях.