

**Анкета**  
**Какой Вы собеседник?**

1. Ждете ли вы терпеливо, пока другой закончит говорить и даст вам возможность высказаться?
2. Спешите ли вы принять решение до того, как поймете сущность проблемы?
3. Слушаете ли вы лишь то, что вам нравится?
4. Мешают ли вам слушать собеседника ваши эмоции?
5. Отвлекаетесь ли вы, когда собеседник излагает свои мысли?
6. Запоминаете ли вы вместо основных моментов беседы какие-либо несущественные?
7. Мешают ли вам слушать предубеждения?
8. Прекращаете ли вы слушать собеседника, когда появляются трудности в его понимании?
9. Занимаете ли вы негативную позицию к говорящему?
10. Всегда ли вы слушаете собеседника?
11. Ставите ли вы себя на место говорящего, чтобы понять, что заставило его говорить именно так?
12. Принимаете ли вы во внимание тот факт, что вы с собеседником можете говорить о разных вещах?
13. Допускаете ли, что у вас и вашего собеседника может быть разное понимание смысла употребляемых слов?
14. Пытаетесь ли вы выяснить, чем вызван спор: разными точками зрения, постановкой вопроса и т.п.?
15. Избегаете ли вы взгляда собеседника в разговоре?
16. Возникает ли у вас непреодолимое желание прервать собеседника и вставить свое слово за него или в пику ему, опередить его в выводах?

При обработке результатов подсчитывается количество ответов «да».

**Интерпретация**

*6 баллов и ниже* свидетельствуют о низкой степени выраженности умения слушать других, о направленности в коде общения на себя (т.е. удовлетворение своих притязаний вне зависимости от интересов партнера). Снижена чувствительность в оценке текущей ситуации — когда молчать и слушать, а когда говорить. Требуется обучение навыкам эффективного слушания.

*От 7 до 10 баллов* — средняя степень выраженности умения слушать собеседника. Данное умение скорее проявляется ситуативно и зависит от личной значимости (заинтересованности) получаемой информации. Требуется совершенствование навыков и приемов активного слушания.

*10 баллов и выше* свидетельствуют о явно выраженном умении слушать других вне зависимости от личной значимости получаемой информации. Такой человек является эффективным работником (если в основе деятельности лежит общение с людьми).