

# Психологический бюллетень

Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение СК  
«Буденновский медицинский колледж», МАРТ 2022, № 7



Была бы харизма, а зубы найдутся!)))

## ОПРЕДЕЛИ СВОЮ ХАРИЗМУ

(тест на эмоциональную выразительность Говарда Фридмана )

В интернете достаточно много тестов, призванных определить, обладает ли человек харизмой, но многие из них кажутся полной ерундой. Вопросы вроде «Привлекаете ли вы людей?» или «Как вы думаете, вы могли бы добиться успеха в политике?» основаны на самомнении человека, а не на оценке его эмоциональности.

Я предлагаю пройти тест Говарда Фридмана (Howard Friedman), профессора психологии из Университета Калифорнии. Этот тест проверяет испытуемого на качества «передатчика» — человека, хорошо передающего свои эмоции и настроения другим людям.

Итак, перед вами адаптированный тест из 16 вопросов из книги Говарда Фридмана «Проект „Долголетие“: сенсационные открытия, сделанные на основе исследования, которое длилось почти 100 лет».

### Тест на эмоциональную выразительность

**Перед вами 16 утверждений. Оцените, насколько сказанное в каждом из них похоже на вас, и поставьте балл от 1 до 9, где 1 — совсем на вас не похоже, а 9 — очень похоже. Запишите цифры ответов, а затем посчитайте общий балл.**

1. Когда я слушаю классную музыку, тело начинает автоматически покачиваться в такт.

2. Я всегда стараюсь одеваться модно.

3. Когда я смеюсь, это слышат все в округе.

4. Я всегда обращаю внимание на детали.

5. Когда я разговариваю по телефону, выражаю чувства громко и открыто.

6. Я всегда подготовлен.

7. Друзья часто рассказывают мне о своих проблемах и спрашивают совета.

8. Я использую списки дел.

9. Я стараюсь работать над чем-либо, пока не доведу до совершенства.

10. Люди говорят, из меня получился бы хороший актёр.

11. Я строю планы и следую им.

12. Иногда я забываю положить еду обратно в холодильник.

13. У меня отлично получается разгадывать шарады.

14. Люди обычно считают, что я моложе, чем есть на самом деле.

15. На вечеринках я всегда в гуще людей.

16. Когда я разговариваю с близкими друзьями, я часто дотрагиваюсь до них — обнимаю, похлопываю, кладу руку на плечо или колено.



**Посчитайте свои баллы за ответы 1,3,5,7,10,13,15,16. Это действительно важные вопросы, остальные просто дополняют тест, чтобы усложнить сознательный подбор ответов.**

### **А теперь результаты.**

**От 0 до 37 баллов.** 25% людей набирают баллы в этом диапазоне. Возможно, вы застенчивы от природы или стали таким посредством строгого воспитания. Или просто вы не любите привлекать внимание и предпочитаете проводить время в одиночестве.

**От 38 до 49 баллов.** Большинство людей попадает в эту категорию. Вы можете иметь успех в общении, но не за счёт природного шарма, а за счёт социальных навыков и ума. Вы также можете пользоваться невербальными техниками, но вам придётся использовать их сознательно, а не инстинктивно, как это делают более харизматичные люди.

**От 50 до 60.** Люди с такими баллами обладают природным магнетизмом. Вы экстраверт и прирождённый лидер, хотя в вашем окружении есть и враги, поскольку вы выделяетесь из толпы. Иногда вы чувствуете себя обременённым вниманием и ответственностью за своих последователей.

**От 61 до 72.** Вы один из 5% счастливиц, набравших такой высокий балл. Вы из тех людей, в присутствии которых в комнате становится светлее. Вы умеете эмоционально заряжать других людей и одновременно чувствовать, что испытывают они.

Эмоции людей с высокими баллами передаются инстинктивно, даже без помощи речи. Это подтверждает эксперимент того же доктора Фридмана.

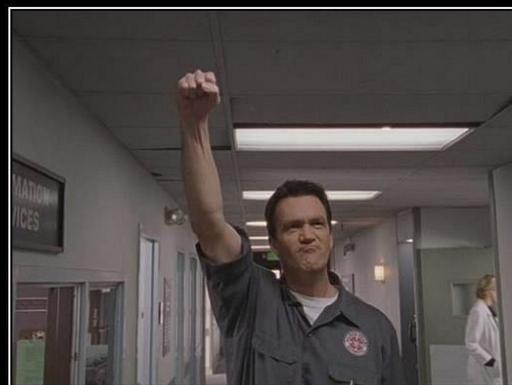
После создания ещё одного теста, по содержанию схожего с приведённым выше, но состоящего из 30 вопросов, Фридман провёл эксперимент на передачу эмоций более и менее харизматичными людьми.

Учёный отобрал несколько десятков людей, получивших высокие баллы в результате теста, и несколько людей с самыми низкими баллами. Затем он попросил всех участников заполнить опросник, определяющий их ощущения в данный момент: радость, грусть, печаль, тревогу.

После этого Фридман поместил участников с высокими баллами в отдельные комнаты и свёл с двумя участниками с низкими баллами. Участники просто сидели вместе в течение 2 минут, могли не разговаривать и даже не смотреть друг на друга.

Всего за 2 минуты без единого слова люди с низкими баллами переняли настроение участников с высокими результатами.

Это и есть высокая эмоциональная выразительность, которая помогает людям заражать других своими идеями и настроениями даже без слов.



**ХАРИЗМА**  
её не купить...

demotivation.ru



Была бы харизма,  
А красоты можно и добавить!

*С наилучшими пожеланиями,  
Педагог-психолог  
Лукьянова Ю.Н.*