

## Test

### **STYLE KOMUNIKACJI**

Twoim zadaniem jest uszeregowanie zakończeń A, B, C, D przy każdym z czterech niezakończonych stwierdzeń testu. Zastanów się, które zakończenia najlepiej pasują do Ciebie, są dla Ciebie ważne w komunikacji z innymi, które mniej istotne a które nieważne i nie oddające prawdy o tobie.

Postaw cyfrę 1 przy najważniejszym, cyfrę 4 przy najmniej ważnym zakończeniu. Pozostałym nadaj cyfry 2 i 3. Uszereguj w ten sposób zakończenia w każdym z IV sektorów testu:

#### **I. W kontaktach z innymi czuję się najbardziej zadowolony...**

- A. gdy poszukuje się nowych idei, koncepcji czy innowacyjnych rozwiązań
- B. gdy bierze się pod uwagę odczucia ludzi, rozważa powody ich zachowania, gdy ważne są relacje międzyludzkie
- C. gdy pracuje się systematycznie nad problemem przy użyciu logicznego dociekania i wnioskowania
- D. gdy realizujemy przedsięwzięcie, w które mogę zaangażować całe swoje możliwości i którego rezultat jest szybko widoczny

#### **II. Zauważam, że pracując z innymi denerwuję się. gdy oni...**

- A. tracą czas na zbyt długie dyskusje zamiast zabrać się za konkretne działanie
- B. nie dostrzegają wagi czynnika ludzkiego w danym problemie
- C. opierają się tylko na rutynowych sposobach działania, są zamknięci na nowe rzeczy
- D. działają zbyt raptownie, nie poświęcają dość czasu na gruntowną analizę wszystkich aspektów danej sprawy

#### **III. Gdy pracuję nad danym zagadnieniem, najważniejszym jest dla mnie...**

- A. logika, systematyczność i racjonalność w podejściu do problemu
- B. jak najszybsze osiągnięcie celu przy użyciu środków i metod najbardziej skutecznych w danej sytuacji
- C. rozważenie wszystkich możliwych rozwiązań i ich skutków
- D. jakie reakcje, uczucia wywołuje w innych moje podejście do zagadnienia, jak jest odbierane i oceniane

#### *Moduł 2*

*Techniki przekazywania wiedzy praktycznej z elementami mentoringu*

*Projekt „Europejska Jakość Staży zawodowych”  
Mazowiecka Grupa Szkoleniowo – Doradcza S.C.*

#### IV. Czuję się niezadowolony z siebie, kiedy...

- A. przysporzyłem innym nieprzyjemności i w rezultacie tego popsułem nasze stosunki
- B. spóźniłem się z podjęciem stosownych działań i w rezultacie tego straciłem szansę na osiągnięcie celu
- C. rozwiązywałem problem starym sposobem, a potem dowiedziałem się, że istnieją nowsze i lepsze metody
- D. pominąłem jakieś istotne czynniki czy też dokonałem niedokładnej analizy danych

#### PODSUMOWANIE

Oblicz teraz swój wynik przenosząc cyfry, które wstawiłeś w teście do odpowiednich kolumn poniższej tabeli a następnie podsumuj wyniki w wierszach. Styl, dla którego uzyskałeś najniższy wynik, jest prawdopodobnie stylem komunikacji dominującym w Twoim zachowaniu, tzn. najczęściej go prezentujesz w kontaktach z innymi. Suma punktów 4 – 6 wskazuje na wyraźne preferencje danego stylu. Wyrównane, wysokie wyniki świadczą o braku preferencji dla jednego stylu.

STYLE KOMUNIKACJI	CZĘŚĆ I	CZĘŚĆ II	CZĘŚĆ III	CZĘŚĆ IV	Suma punktów
ANALITYK	<b>C</b>	<b>D</b>	<b>A</b>	<b>D</b>	=
PRZYJACIEL	<b>B</b>	<b>B</b>	<b>D</b>	<b>A</b>	=
POMYSŁODAWCA	<b>A</b>	<b>C</b>	<b>C</b>	<b>C</b>	=
ZADANIOWIEC	<b>D</b>	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>B</b>	=

#### „Nadawaj na tych samych falach”

Mamy różne style formułowania przekazów i wchodzenia w kontakt z innymi, mamy też pewne preferencje co do tego, jak inni powinni się z nami komunikować, jakiego rodzaju informacje zawierać w swoich przekazach. Poznanie preferencji, nastawień, przyzwyczajień każdego z nich może pomóc nam w lepszej komunikacji.

Dlaczego warto je poznać? Ponieważ szansa, że nasza informacja dotrze i będzie zrozumiana przez odbiorcę zwiększy się, gdy zacniemy "nadawać na tych samych falach", na których funkcjonuje druga osoba. Musimy dopasować nasz styl do preferencji odbiorcy i tak "opakować" naszą informację, aby był on skłonny ją odebrać.

#### Moduł 2

*Techniki przekazywania wiedzy praktycznej z elementami mentoringu*

*Projekt „Europejska Jakość Staży zawodowych”  
Mazowiecka Grupa Szkoleniowo – Doradcza S.C.*

## JAK KOMUNIKOWAĆ SIĘ Z INNYMI

### ANALITYK

- przywiązuje dużą wagę do faktów
- poszukuje danych liczbowych, szczegółowych informacji i przesłanek
- zwykle podchodzi do problemu w sposób usystematyzowany
- ostrożny w konkluzjach
- potrzebuje czasu na samodzielne zbadanie zagadnienia i podjęcie decyzji
- nie lubi być popędzany, nie lubi decyzji podejmowanych pochopnie
- analizuje dane dotyczące przeszłości, rozważa sytuację obecną i na tej podstawie tworzy
- plany odnośnie przyszłości
- mówi niewiele, zadaje krótkie pytania odnośnie faktów

*Jeżeli chcemy taką osobę do czegoś przekonać, musimy bardzo dobrze się przygotować i przedstawić jak najwięcej konkretnych argumentów. Dobrze jest jej pokazać dokumentację zagadnienia czy konkretną propozycję na piśmie wraz z liczbami, faktami czy wykresem, aby dać jej szansę dokładnego zanalizowania problemu czy idei, które przedstawiamy. Bądź konkretny, opanowany, metodyczny. Nie popędzaj, zachęcaj jednak do dokonania uogólnień i wyciągnięcia wniosków.*

### PRZYJACIEL

- zainteresowany wzajemnymi oddziaływaniami ludzi
- dobry obserwator
- interesują go pobudki ludzkich działań
- wrażliwy na argumenty emocjonalne
- wysoki poziom empatii
- nastawiony na przeszłość - często tworzy odniesienia do przeszłych wydarzeń i swoich
- relacji z innymi ludźmi w tym czasie
- lubi rozmawiać o ludziach i ich emocjach
- w rozmowach ceni komfort i bezpieczeństwo
- szczerzy, ciepły, otwarty
- potrafi słuchać

*Jeżeli chcesz zainteresować taką osobę swoim pomysłem, zaznacz co przyniesie on ludziom, jak wpłynie na ich nastrój, atmosferę w zespole, jak rozwiąże problemy społeczne. Dane liczbowe, wykresy, paragrafy zrobią na tej osobie mniejsze wrażenie niż ludzkie aspekty danej sytuacji. Osoba taka lubi rozważania na temat charakterów i typów osobowości ludzi, ich odczuć i pobudek działania. Bądź szczerzy i bezpośredni, jednocześnie przyjacielski. Dbaj o atmosferę rozmowy. Zwróć szczególną uwagę na swoje zachowania niewerbalne.*

### Moduł 2

*Techniki przekazywania wiedzy praktycznej z elementami mentoringu*

*Projekt „Europejska Jakość Staży zawodowych”  
Mazowiecka Grupa Szkoleniowo – Doradcza S.C.*

## **POMYSŁODAWCA**

- przywiązuje dużą wagę do nowatorskich pomysłów, nowych teorii i koncepcji
- kocha eksperymenty
- zorientowany na przyszłość
- postrzegany jako osobę innowacyjną, twórczą, posiadającą wyobraźnię
- lubi zmieniać świat, zadaje prowokacyjne pytania
- poddaje w wątpliwość uznane prawdy, nie uważa rzeczy za przesądzone
- często nie interesują go obowiązujące procedury, przepisy, czy realia uniemożliwiające
- realizację jego koncepcji
- lubi dużo mówić gdy zapali się do nowego projektu

*Aby przekonać go do naszego pomysłu, wystarczy mu pokazać jego nowatorstwo – wtedy chętnie pomoże nam go rozwinąć. Jeżeli chcesz trochę oderwać się od codziennych problemów, pobujać w obłokach, stworzyć nową wizję dla waszego zespołu czy organizacji, to pozwól się mu "porwać" w rozmowie, otwórz się na jego sposób widzenia świata, nie udowadniaj mu, że czegoś nie można. Raczej staraj się być entuzjastyczny i przyjazny. Nie żądaj konkretów i gotowych rozwiązań. Nie lekceważ jego rozwiązań. Czasami taktownie naprowadzaj go na temat rozmowy.*

## **ZADANIOWIEC**

- kładzie nacisk na praktyczne działanie i jego rezultaty
- lubi działać efektywnie i szybko osiągać wyniki
- postrzegany przez innych jako podejmujący szybkie decyzje oraz kierujący i praktyczny
- zorientowany na "tu i teraz"
- lubi działanie, tworzenie i konkrety
- przekształca idee w konkretne działania
- dynamiczny i pomysłowy
- lubi krótkie, konkretne rozmowy dotyczące zadania
- nie lubi długich zebrań raczej krótkie robocze odprawy

*Jeżeli chcesz go zachęcić do współdziałania w jakimś działaniu, nie rozwijaj przed nim kwiecistych tyrad dotyczących idei, nie przedstawiaj długich wywodów i dokumentacji, nie będą na niego również działały aspekty emocjonalne. On po prostu chce wiedzieć, co jest do zrobienia, na ile jest to ważne oraz jaki ma być wynik. Znajdzie z pewnością praktyczną drogę do realizacji celu i zmobilizuje też innych do działania. W rozmowie z nim bądź zrozumiały, trzymaj się spraw istotnych. Nie marnuj jego czasu. Skup się na wynikach i rozwiązaniach*

### *Moduł 2*

*Techniki przekazywania wiedzy praktycznej z elementami mentoringu*

*Projekt „Europejska Jakość Staży zawodowych”  
Mazowiecka Grupa Szkoleniowo – Doradcza S.C.*