

Test

KOMUNIKATYWNOŚĆ

Test analizuje ogólną zdolność porozumiewania się. Niektóre stwierdzenia dotyczą błędów komunikacji, inne określają zasady komunikacji werbalnej i niewerbalnej.

1. Humor najczęściej rozładowuje napięcie na zebraniach
2. Osoby sugerujące "wybierzmy przewodniczącego" bardzo często same chcą zostać wybrane
3. Rysowanie czegoś na papierze na ogół pomaga słuchać.
4. Ludzie nie lubią słuchać i czytać, z czym się nie zgadzają.
5. Plotki nigdy nie są godne uwagi.
6. Porozumiewanie się jest łatwe.
7. Ci, którzy nie słuchają, na ogół nie są zainteresowani.
8. Jeżeli ktoś nie przestaje mówić, oznacza to, że ma do przekazania dużo ważnych informacji.
9. Ludzie zawsze zapominają o tym co ich nie interesuje.
10. Sposób w jaki się stoi jest ważną formą komunikacji.
11. Uważne słuchanie jest rzeczą naturalną.
12. Mówienie w sposób przekonujący jest jedną z najważniejszych umiejętności potrzebnych do zapewnienia skutecznej komunikacji.
13. Jeżeli zostały zranione czyjeś uczucia, komunikacja nie była skuteczna.
14. Uśmiech nie zawsze oznacza zadowolenie.
15. Osoba przychodząca na zebranie jako pierwsza jest na ogół najbardziej nim zainteresowana.
16. Zachęcanie małomównych do zabierania głosu nie ma większego sensu, choć może być uprzejme.
17. Ludzie dający się najłatwiej przekonać to prawie zawsze ci, którzy najszybciej pojmują.
18. Ubiór odzwierciedla osobowość.

Moduł 3

„Dobre praktyki w komunikacji interpersonalnej w zakresie radzenia sobie z sytuacjami kryzysowymi oraz prewencja konfliktów”

*Projekt „Europejska jakość staży zawodowych”
Mazowiecka Grupa Szkoleniowa – Doradcza S.C.*

19. Osoba dobrze rozumiejąca dane zagadnienie przeważnie umie dobrze je zakomunikować.
20. Osoba, która na zebraniu siedzi "na szczycie stołu" może usiłować dominować nad innymi.
21. Sposób w jaki się wypowiada dane słowo, wpływa na jego znaczenie.
22. Kiedy ludzie obawiają się krytyki, skłonni są mniej mówić.
23. W większości przypadków ciszę można rozumieć jako zgodę.
24. Osoba, która najwięcej mówi, zapewne usiłuje zdominować innych.
25. Znaczenie słów rzadko jest przyczyną nieporozumień.
26. Najlepszym sposobem na wyrażanie złości jest podniesienie głosu.
27. Ludzie przeważnie lepiej się porozumiewają, kiedy są w dobrym nastroju.
28. Osoby otwarte mogą się dogadać o wiele łatwiej niż osoby skryte.
29. Jeżeli ktoś jest zły, przeważnie mniej mówi.
30. Siadanie najdalej od stołu może oznaczać najmniejsze zainteresowanie tematem.
31. Jeżeli polecenie zostało dobrze zrozumiane, prawie zawsze zostanie wykonane.
32. Samo słuchanie o cudzych kłopotach nie ma większego sensu, chyba że jesteś w stanie coś doradzić.
33. Krzyczenie na ludzi nigdy niczego nie daje.
34. Wyciągnięcie się na krześle może oznaczać brak uwagi.
35. Częste spoglądanie na zegarek oznacza zapewne chęć opuszczenia zebrania.
36. Członek zespołu wciąż proponujący różne sposoby załatwienia spraw jedynie opóźnia prace i zmniejsza efektywność zespołu.
37. Częste i głośne powtarzanie swojego stanowiska jest na ogół najskuteczniejszym sposobem przeforsowania go.
38. Rozglądanie się na wszystkie strony podczas gdy ktoś mówi zapewne oznacza brak zainteresowania tematem.
39. Ludzie którzy mniej mówią, mają mniej do zaoferowania.
40. Osoba, która chce podejść do tablicy lub wykresu może usiłować zdominować innych.

Moduł 3

„Dobre praktyki w komunikacji interpersonalnej w zakresie radzenia sobie z sytuacjami kryzysowymi oraz prewencja konfliktów”

*Projekt „Europejska jakość staży zawodowych”
Mazowiecka Grupa Szkoleniowa – Doradcza S.C.*

Zaznacz kwadrat w kolumnie „P”, jeżeli zgadzasz się z kolejnym z powyższych stwierdzeń lub w kolumnie „N” jeśli się nie zgadzasz.

Numer	(P)	(N)
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		
9.		
10.		
11.		
12.		
13.		
14.		
15.		
16.		
17.		
18.		
19.		
20.		

Numer	(P)	(N)
21.		
22.		
23.		
24.		
25.		
26.		
27.		
28.		
29.		
30.		
31.		
32.		
33.		
34.		
35.		
36.		
37.		
38.		
39.		
40.		

Moduł 3

„Dobre praktyki w komunikacji interpersonalnej w zakresie radzenia sobie z sytuacjami kryzysowymi oraz
prewencja konfliktów”

Projekt „Europejska jakość staży zawodowych”
Mazowiecka Grupa Szkoleniowo – Doradcza S.C.

OBLICZANIE WYNIKU:

Błędy w komunikacji:

Jeżeli któreś z poniższych stwierdzeń uznałeś za nieprawdziwe, zakreśl numer i zsumuj liczbę odpowiedzi

3, 5, 6, 8, 11, 12, 13, 16, 17, 19, 23, 25, 26, 28, 31, 32, 33, 36, 37, 39

Suma / 20

Komunikacja werbalna

Jeżeli któreś poniższych odpowiedzi uznałeś za prawdziwe, zakreśl numer i zsumuj liczbę odpowiedzi.

1, 2, 4, 7, 9, 21, 22, 24, 27, 29

Suma / 10

Komunikacja niewerbalna

Jeżeli któreś poniższych odpowiedzi uznałeś za prawdziwe, zakreśl numer i zsumuj liczbę odpowiedzi.

10, 14, 15, 18, 20, 30, 34, 35, 38, 40

Suma / 10

SUMA OGÓLNA

DZIAŁ	OCENA				
	B. niska	Niska	Przeciętna	Wysoka	B. Wysoka
Ogólna umiejętność komunikacyjna	Do 26	27-28	29-30	31-32	33-40
	Możesz znacznie lepiej		Przeciętna	Wiele umiesz	
Umiejętność unikania błędów komunikacyjnych	Do 13	14-15	16-20		
Komunikacja werbalna	Do 6	7-8	9-10		
Komunikacja niewerbalna	Do 6	7-8	9-10		

Moduł 3

„Dobre praktyki w komunikacji interpersonalnej w zakresie radzenia sobie z sytuacjami kryzysowymi oraz prewencja konfliktów”

Projekt „Europejska jakość staży zawodowych”
Mazowiecka Grupa Szkoleniowo – Doradcza S.C.