

## Jaki jest twój styl komunikacji?

### *Instrukcja:*

Poniżej zamieszczono różne stwierdzenia opisujące możliwe sposoby zachowania się w kontaktach z innymi ludźmi. Dla każdego stwierdzenia zaproponowano cztery sposoby (a, b, c, d) jego zakończenia. Proszę spośród nich wybrać to zakończenie podanego stwierdzenia, które najlepiej odzwierciedla Twoje zachowanie. Jeśli wydarzy się, że więcej niż jedno zakończenie dobrze opisuje Twoje zachowanie, to wybierz to z nich, które najlepiej charakteryzuje Twoje postępowanie. Wpisz swój wybór do arkusza odpowiedzi.

1. Gdy jestem na zebraniu wolę siedzieć...:
  - a. na głównym miejscu przy stole
  - b. tam gdzie ludzie mnie dostrzegają (jestem widoczny dla innych)
  - c. tuż obok innej osoby
  - d. oddzielony co najmniej jednym krzesłem pustym od innych
  
2. Kiedy rozmawiam z kimś...:
  - a. czasem patrzę w dół
  - b. cały czas patrzę bezpośrednio na niego/nią
  - c. często patrzę na niego/nią
  - d. patrzę raczej w inne miejsca niż na osobę, z którą rozmawiam
  
3. Kiedy witam się z kimś, kogo dobrze znam...:
  - a. mówię „cześć”, ale nie dotykam tej osoby
  - b. witam tę osobę mocnym uściskiem dłoni
  - c. obejmuję ją/jego
  - d. entuzjastycznie potrząsam jego/jej ręką
  
4. Kiedy mówię do ludzi...:
  - a. lubię stać blisko nich
  - b. czuję się niewygodnie, gdy oni stoją za blisko mnie
  - c. złości mnie, gdy oni stoją za blisko mnie
  - d. nie przeszkadza mi, gdy ktoś jest blisko mnie
  
5. Mój sposób chodzenia jest...:
  - a. wolny, bez pośpiechu
  - b. żywy
  - c. równomierny
  - d. pośpieszny
  
6. Gdy inni ludzie mówią...:
  - a. wyszukuję główne zagadnienia
  - b. szukam w tym ciekawej historyjki
  - c. poszukuję faktów istotnych dla konstrukcji opowiadania
  - d. próbuję poznać odczucia mówiących

7. Kiedy przemawiam publicznie...:
  - a. zmieniam natężenie głosu w celu uzyskania lepszego efektu
  - b. mówię wyraźnie, ale niezbyt głośno
  - c. mówię stosunkowo spokojnie
  - d. mówię głośno
  
8. Kiedy widzę konflikt...:
  - a. staram się tonować go, koncentrując się na pozytywach
  - b. unikam go
  - c. angażuję się w ten proces
  - d. próbuję odkryć co go spowodowało
  
9. Kiedy ludzie wchodzą do pomieszczenia, w którym pracuję...:
  - a. uprzejmie pytam, czy nie zechcieliby usiąść
  - b. mówię im, żeby usiedli
  - c. pozwalam im decydować czy i gdzie mają usiąść
  - d. przysuwam dla nich krzesło
  
10. Kiedy jestem zaangażowany w rozwiązanie problemu...:
  - a. prowadzę dyskusję
  - b. słucham co inni mają do powiedzenia
  - c. skupiam się na całości zagadnienia
  - d. koncentruję się na faktach
  
11. Zazwyczaj zaczynam rozmowę przez...:
  - a. dowiedzenie się jak spotkana osoba się miewa w tym dniu
  - b. opowiedzenie historyjki
  - c. natychmiast nawiązuję do tematu
  - d. wyjaśniam cel rozmowy
  
12. Kiedy podejmuję decyzję...:
  - a. sprawdzam jak wpłynie ona na innych ludzi
  - b. polegam na moim sędzi
  - c. szukam akceptacji mojej decyzji u innych osób
  - d. polegam na rozsądnych metodach podejmowania decyzji
  
13. Kiedy ktoś ma wystąpienie...:
  - a. pragnę, żeby było ono ciekawe (zajmujące)
  - b. wyobrażam sobie, jak ta osoba się czuje
  - c. próbuję oceniać logikę tego wystąpienia
  - d. staję się niecierpliwy, gdy toczy się zbyt wolno
  
14. Kiedy znajomy dotyka mnie ( np. kładzie rękę na moim ramieniu)...:
  - a. nie przeszkadza mi to
  - b. irytuje mnie to
  - c. czuję się mu bliższy
  - d. czuję się nieswojo

15. Kiedy próbuję uzyskać to co chcę...:
- potrafię pogodzić moje pragnienia z potrzebami i życzeniami innych
  - wysuwam silne argumenty na poparcie mojego stanowiska
  - robię sobie bardzo dużą reklamę
  - jestem zimny i kompetentny
16. Jeśli chodzi o to, jak inni mnie widzą...:
- steruję tym, co ludzie o mnie wiedzą
  - pozwalam im poznać to, co czuję
  - jestem osobą skrytą
  - jestem otwartą książką
17. W spotkaniu grupowym...:
- mam tendencję oceniania pomysłów
  - staram się, żeby każdy był zaangażowany
  - mam tendencję przejmowania odpowiedzialności za prowadzenie rozmowy
  - uważnie słucham tego, czego ludzie chcą
18. W moim przekonaniu publiczne wyrażanie osobistych odczuć...:
- czyni sytuację bardziej interesującą
  - powoduje, że ludzie nie czują się najlepiej
  - pomaga we wzajemnych kontaktach
  - przeszkadza w wykonywaniu pracy
19. Moim celem podczas spotkania służbowego jest...:
- przedstawienie moich opinii
  - budowanie relacji z innymi ludźmi
  - przekonanie innych ludzi
  - przeanalizowanie sytuacji
20. Kiedy opowiadam historię...:
- skupiam się na osobistej sytuacji bohaterów
  - trzymam ludzi w napięciu
  - systematycznie rozwijam opowiadanie
  - przechodzę od razu do sprawy
21. W warunkach pracy zespołowej...:
- wspieram działanie członków grupy
  - wolę przejąć odpowiedzialność na siebie niż polegać na grupie
  - łatwo się niecierpliwie
  - jednoczę grupę
22. Kiedy mam wystąpienie...:
- jest ono dobrze zorganizowane
  - jest ukierunkowane na emocje ludzi
  - jest pełne siły
  - jest zabawne

23. Kiedy ludzie denerwują się lub płaczą w mojej obecności...:

- a. chcę, aby się powstrzymali
- b. staram się im doradzić
- c. próbuję ich pocieszyć
- d. staram się wymyślić jakiś sposób wyjścia z tej sytuacji

24. Moje rozmowy telefoniczne..:

- a. są tak krótkie jak to tylko możliwe
- b. koncentrują się tylko na sprawie zasadniczej
- c. są pełne życia
- d. bywają długie

## **CZTERY STYLE KOMUNIKOWANIA SIĘ – SILNE STRONY**

### **STYL DYREKTYWNY**

Ludzie, których cechuje styl dyrektywny mają skłonność brania odpowiedzialności za swoje życie. Wolą oni sprawować kontrolę (rządzić) i są zdolni do pracy indywidualnej. Są zdecydowani w swoich działaniach i odnoszą duże sukcesy. Ludzie ci dobrze się czują w sytuacji rywalizacji. Cieszy ich wyzwanie do walki i każde nadchodzące zwycięstwo. Utrzymują szybkie tempo indywidualnej pracy umysłowej przy realizacji własnych celów. Ludzie, których cechuje styl dyrektywny są dobrzy na stanowiskach kierowniczych, wymagających niezależności. Mają duże predyspozycje do kierowania i posiadają zdolności do prowadzenia spraw do końca. Nie obawiają się brać na siebie ryzyka, aby dostać to, czego chcą.

### **STYL AFEKTYWNY**

Ludzie, których cechuje styl afektywny są nastawieni entuzjastycznie i przyjaźnie. Preferują przebywanie z innymi ludźmi i dobrze się czują, gdy są centrum uwagi. Ze względu na ich pozytywne nastawienie i pełną życia naturę są zdolni wzbudzać motywację i zainteresowanie innych. Ludzie ci mają szybkie tempo pracy, ponieważ lubią stymulację (chcą, aby ciągle coś się działo). Dobrze nadają się na stanowiska tzw. „na świeczniku”, na których ważna jest publiczna prezentacja. Spontaniczność tych ludzi przyczynia się do szybkiego i zdecydowanego działania.

### **STYL UWAŻAJĄCY**

Ludzie, których cechuje ten styl cenią ciepło i osobiste relacje z innymi ludźmi. Często mają zdolność doradzania innym i ci inni przychodzą do nich po wsparcie, ponieważ są dobrymi słuchaczami. Ludzie ci są nastawieni na współpracę i cieszy ich udział w życiu grupy. Można na nich polegać, są stateczni. Ponieważ są osobami uważającymi, to są zawsze świadomi uczuć innych osób. Pracują najlepiej w środowisku, w którym ważna jest praca grupowa. Ich zdolność do niesienia pomocy innym powoduje, że najlepiej odpowiadają im zawody, w których niesie się jakąkolwiek pomoc innym, mogą wtedy opiekować się innymi.

### **STYL ANALITYCZNY**

Ludzie, których cechuje ten styl kładą nacisk na dokładność i obiektywizm. Podejmują decyzje bazując na faktach i próbując odrzucić emocje. Ich zaufanie do faktów (danych) powoduje, że są świetni jako osoby rozwiązujące problemy. Cechuje ich wytrwałość w analizowaniu i krytyczne nastawienie w trakcie pracy. Ludzie ci mają zamiłowanie porządku i preferują pracę w dobrze zorganizowanym środowisku z jasnymi wytycznymi. Ponieważ osoby takie mogą pracować indywidualnie wykonując swoje zadania, to nadają się na stanowiska niezależne, tzw. specjaliści.

## **CZTERY STYLE KOMUNIKOWANIA SIĘ – SŁABE PUNKTY**

### **STYL DYREKTYWNY**

W sytuacji stresowej osoby, które cechuje ten styl mogą przekroczyć granicę między sprawowaniem kontroli a arogancją (apodyktycznością). Ich pragnienie, aby zadania zostały szybko wykonane może spowodować, że przeoczone zostaną istotne szczegóły, co może prowadzić do popełnienia błędów. Zainteresowanie się odczuciami nie jest ich silną stroną, mogą ignorować uczucia innych osób. Ludzie, których cechuje styl dyrektywny mają tendencje do widzenia każdej sytuacji w kategoriach rywalizacyjnych. Takie przekonanie może być nieprzyjemne dla innych i tworzyć niepotrzebne napięcie. Ludzie ci mogą także stać się pracoholikami, jeśli nie odczuwają pohamowania.

### **STYL AFEKTYWNY**

W sytuacji stresowej u osób, które cechuje ten styl może wystąpić skłonność do nasilania się zachowań werbalnych. Mogą przesadzać dla zwiększenia efektu opowiadania. Są skłonni odpowiadać krytyką na werbalne ataki. Często uogólniają i upiększają istotne fakty z powodu entuzjastycznego poparcia jakiegoś pomysłu. Ludzie ci rzadko zwracają uwagę na ograniczenia czasowe i mogą nie kontrolować mijającego czasu.

### **STYL UWAŻAJĄCY**

W sytuacji stresowej osoby, które cechuje ten styl mogą czuć się pewnie trwając przy tym, co jest wygodne i unikać zmiany. Ponieważ osoby te nie lubią konfliktu, może się zdarzyć, że będą mówić innym to, co tamci chcą usłyszeć. To unikanie konfliktu sprawia, że ludzie ci nie osiągają tego, czego pragną. Niestety te niezrealizowane pragnienia i potrzeby leżą pod powierzchnią i mogą stać powodem poczucia bycia obrażonym (dotkniętym). Kontakty z osobami, które pokrzyżowały plany osób o stylu uważającym mogą być napięte.

### **STYL ANALITYCZNY**

W sytuacji stresowej osoby, które cechuje ten styl poszukują jeszcze więcej informacji, aby czuć się pewniej. Za tym poszukiwaniem informacji kryje się niechęć do zajmowania problemami oraz wycofanie od ludzi. Może to także powodować zwlekanie z podjęciem decyzji. Ponieważ ludzie charakteryzujący się tym stylem nie czują się dobrze zajmując się emocjami, to za wszelką cenę unikają wyrażania ich. Są skłonni przedkładać jakość i dokładność ponad uczucia, nawet jeśli może to zranić innych. Ludzie ci często wydają się innym bezosobowymi.

**KLUCZ DO TESTU RUSSO:**

Nr	Styl dyrektywny	Styl afektywny	Styl uważający	Styl analityczny
1	A	B	C	D
2	B	C	A	D
3	B	D	C	A
4	C	A	D	B
5	D	B	A	C
6	A	B	D	C
7	D	A	C	B
8	C	A	B	D
9	B	D	A	C
10	A	C	B	D
11	C	B	A	D
12	B	C	A	D
13	D	A	B	C
14	B	A	C	D
15	D	C	A	B
16	A	D	B	C
17	C	B	D	A
18	D	A	C	B
19	A	C	B	D
20	D	B	A	C
21	C	D	A	B
22	C	D	B	A
23	A	C	B	D
24	B	C	D	A
Suma:				