ПРОФЕССОР МАРИО МУССА

ОТКРЫТАЯ ПРОГРАММА «ЭФФЕКТИВНАЯ КОММУНИКАЦИЯ В КОМАНДЕ»

11 – 13 МАЯ 2017

**КОММУНИКАЦИОННЫЙ ТЕСТ:**

**КАКОВ ВАШ ЛИЧНЫЙ СТИЛЬ УБЕЖДЕНИЯ?**

**Шаг I. Отметьте каждое утверждение цифрой от 0 до 4:**

*(0 – Если утверждение верно крайне редко, 1 – Если утверждение иногда верно, 2 – Если утверждение верно и неверно для вас в одинаковом количестве случаев, 3 – Если утверждение почти всегда верно, 4 – Если утверждение верно всегда)*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Цифра | Значение | Утверждение |
|   | Д | Окружающие говорят, что я очень уравновешен. |
|   | А | Я говорю то, что думаю. |
|   | Б | Я полный энтузиазма напористый человек. |
|   | Д | Я пытаюсь найти компромисс, если мнения резко разделились, |
|   | В | Я понимаю чувства и потребности других людей, и этот факт удивляет их. |
|   | Д | В зависимости от ситуации я могу быть напористым или сдержанным. |
|   | Г | На заседаниях я слушаю остальных молча. |
|   | A | Я выражаю свою точку зрения, даже если она не нравится другим людям. |
|   | В | Я имею широкую сеть контактов и связей. |
|   | Д | Я умею быть откровенным или осмотрительным – в зависимости от ситуации. |
|   | Б | Мне говорят, что я очень напорист. |
|   | Г | Я спокойный, но эффективный. |
|   | Д | При необходимости я могу быть болтливым или дипломатичным. |
|   | Б | Мне нравится вести остальных за собой. |
|   | A | Я трачу больше времени на то, чтобы понять идеи, а не людей. |
|   | Д | Я могу быть напористым или спокойным. |
|   | Г | Тихая беседа мне нравится больше, чем работа с большими группами. |
|   | В | Я хорошо понимаю чувства других людей. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Цифра | Значение | Утверждение |
|   | Д | Я умею и налаживать отношения, и принимать волевые решения. |
|   | Б | Я очень дружелюбен. |
|   | A | Я сразу перехожу к главному, не трачу время на отвлеченные разговоры. |
|   | В | Я чувствую настроение собеседника. |
|   | Г | Мне часто говорят, что у меня замкнутый характер. |
|   | Д | Я продавливаю свою точку зрения, но не до такой степени, чтобы поставить под угрозу существующие отношения. |
|   | A | Я концентрируюсь на том, что говорю, а не на реакции аудитории. |
|   | Б | Я откровенен и экспрессивен. |
|   | Д | Я считаю свое мнение таким же весомым, как мнение других. |
|   | В | Я всегда понимаю и отмечаю чувства других людей. |
|   | Г | Я говорю тихо, но убедительно. |
|   | Д | Я легко меняю свой стиль общения: могу быть напористым или сдержанным. |

**Шаг II. Вычисляем результат**

Теперь сложите цифры, которые вы поставили рядом с утверждениями, отмеченными буквой «А». Затем сделайте то же самое для букв от «Б» до «Д». Общий балл для всех утверждений от «А» до «Г» должен быть от 0 до 20. Показатель для буквы «Д» должен быть от 0 до 40.

*A – (из 20) Ваше внимание к собственной точке зрения.*

*Б – (из 20) Ваша уверенность в себе при других.*

*В – (из 20) Ваше внимание к чувствам слушателей.*

*Г – (из 20) Ваша замкнутость.*

*Д – (из 40) Ваши «Адвокатские» качества.*

**Шаг III. Узнайте свой стиль убеждения**

Воспользуйтесь результатами Шага 2, внеся их в таблицу, приведенную ниже.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Стиль** | **Баллы** | **Итого** | **Позиция в общем ряду (самый высокий результат – 1)** |
| Водитель | А\_\_\_\_\_ + Б \_\_\_\_\_ = |  |  |
| Командир | А\_\_\_\_\_ + Г \_\_\_\_\_ = |  |  |
| Шахматист | В\_\_\_\_\_ + Г \_\_\_\_\_ = |  |  |
| Промоутер | Б\_\_\_\_\_ + В \_\_\_\_\_ = |  |  |
| Адвокат | Д \_\_\_\_\_\_\_ = |  |  |

**Шаг IV. Обратите внимание на порядок предпочтительных стилей в вашем случае**

Теперь расставьте все по порядку: от стиля с максимальным баллом (позиция № 1) до стиля с минимальным (позиция № 5). Стиль с наивысшим общим баллом для вас наиболее предпочтителен. Стиль с наименьшим баллом – наименее.

**О стилях:**

**Водитель - убеждает громко и без учета интересов окружающих**

Когда люди говорят громко и учитывают исключительно собственную точку зрения, не настраиваясь на аудиторию, окружающие считают их требовательными. Водители любят говорить что-то вроде: «Делай, как я скажу, потому что я знаю, что говорю. Иначе – свободен!» Такое поведение человека, который плохо умеет убеждать, делает его властным и

ограниченным в глазах других. Данный стиль подходит для людей, которые ставят результат выше отношений.

**Командир – убеждает тихо и без учета интересов окружающих**

Необязательно быть агрессивным, чтобы окружающие знали ваше мнение. Зачастую более эффективно вести себя тише и скромнее. Люди прислушиваются к словам, когда их произносят уверенно и авторитетно. Спокойная речь подчеркивает авторитет и опыт говорящего.

**Промоутер: убеждает громко и с учетом интересов окружающих**

Переходя от эгоистичных к альтруистичным стилям, мы будем говорить о более коммуникабельных людях. Неэффективный Промоутер общителен, но бессмыслен – это классический братающийся продавец, который хлопает покупателя по плечу. Но при правильном использовании открытый стиль общения позволяет создавать и поддерживать широчайший круг знакомств.

**Шахматист – убеждает тихо и с учетом интересов окружающих**

Промоутеру нравится работать с широкими слоями общественности в организациях, а Шахматист предпочитает использовать такие рычаги, как интересы, отношения и политика, в более интимной обстановке, из-за кулис. Спокойный темперамент в сочетании с постоянным беспокойством по поводу того, что думают другие люди, может сделать неопытного человека безотказным и пассивным. Но Шахматист не такой, он эффективный стратег, пусть менее экстравертный, чем Организатор, но не менее заинтересованный в интересах и мнении окружающих.

**Адвокат - убеждает тихо и балансирует между учетом своих интересов и интересов окружающих**

Наш последний пример объединяет ряд признаков: этот персонаж говорит спокойно, но с энтузиазмом, учитывает интересы аудитории, но и свои не забывает. Мы назвали такого персонажа Адвокатом, потому что для убеждения он, как адвокат в суде, использует полный набор инструментов, чтобы получить желаемый результат. Эффективность Адвоката –результат его опыта и обоснованной точки зрения. Он борется без крика, учитывая аудиторию и помня о собственных планах.