

TESTE

ESTILOS DE COMUNICAÇÃO*

INSTRUÇÕES

IMPORTANTE

Não existem respostas corretas ou erradas, adequadas ou inadequadas. Esta ferramenta vai ajuda-lo a conhecer os estilos que, freqüentemente, você usa para se comunicar. Não existem estilos melhores ou piores. Os estilos que você usa são determinados por uma série de fatores, como características genéticas, de personalidade, culturais, etc., e podem ser modificados ao longo da vida .

Você vai responder a uma série de perguntas, na folha de gabaritos, seguindo os conceitos abaixo. Responda a todas as alternativas, atribuindo-lhes um valor, na ordem em que elas lhe parecem ser parecidas com sua atuação, mesmo que você acredite que não correspondam em nada ao seu comportamento.

Use um número somente, para cada alternativa em cada resposta. Ainda que duas das alternativas lhe parecerem muito próximas, atribua valor a ambas, cada uma com um número. Utilize todos os números em uma mesma resposta.

ATRIBUA O VALOR	QUANDO
6	É a alternativa que mais se parece ao seu comportamento
4	É a segunda alternativa que mais se parece ao seu comportamento
3	É a próxima alternativa que mais se parece ao seu comportamento
1	É a alternativa que menos se parece ao seu comportamento

* Adaptado do CSS – Communicating Styles Survey – baseado em conceitos de Paul Mok – adaptação de Marilda Andrade

ESTILOS DE COMUNICAÇÃO

FOLHA **A**

A 1 – Acredito que as pessoas, normalmente, pensem que eu sou:

- a.** Uma pessoa objetiva e prática;
- b.** Emotivo e, às vezes, “incentivador”;
- c.** Lógico, astuto;
- d.** Intelectual, e às vezes tenho dificuldade para me fazer entender.

A 2 – Ao trabalhar em equipe, o que mais me importa é:

- a.** Que as pessoas interajam intensivamente, e as encorajo;
- b.** Assegurar-me de que estamos conduzindo o trabalho de forma lógica e sistemática;
- c.** Assegurar-me de que estamos realizando atividade com retorno suficiente para justificar o tempo e a energia despendidos;
- d.** Que as pessoas me respeitem pelos conceitos e idéias que eu apresentar.

A 3 – Quando me comunico com outras pessoas, normalmente eu:

- a.** Desinteresse-me quando meu interlocutor é excessivamente preocupado com detalhes;
- b.** Impaciente-me com pessoas que apresentam idéias que não tenham lógica;
- c.** Não me interesse por idéias sem conteúdo ou sem originalidade;
- d.** Concentre-me no “aqui e agora”, ignorando pessoas preocupadas com “em longo prazo”.

A 4 – Quando sou impedido pelas circunstâncias de realizar o que quero, creio que:

- a.** Tenho que rever os pontos fracos da minha argumentação e modificá-la;
- b.** É preciso repensar o que aconteceu e desenvolveu novas idéias e abordagens;
- c.** Devo me concentrar nas minhas metas, identificando obstáculos e modificando planos e táticas, se necessário;
- d.** Tentar entender as motivações do outro, e desenvolver uma nova maneira de “percepção” da situação.

A 5 – Algumas vezes, acredito que os outros me vêem como uma pessoa:

- a.** Emotivo em excesso;
- b.** Lógico e controlado demais;
- c.** Excessivamente preocupado com a execução e o “como fazer”;
- d.** Muito teórico e difícil de ser compreendido;

A 6 – Se tenho a necessidade de escrever uma carta desagradável, tento:

- a.** Deixar claras as razões fundamentais e associá-las ao que quero comunicar;
- b.** Resumir, objetiva e claramente, o que quero, preciso ou espero do leitor;
- c.** Fazer o receptor entender como meus pontos principais se encaixam em um contexto mais amplo;
- d.** Transmitir algo sobre o meu modo de ser e o meu estilo pessoal.

B 1 – Quando sou confrontado com pessoas que têm opiniões divergentes às minhas, normalmente consigo me sair bem se:

- a. Consigo obter o comprometimento em alguns tópicos, para serem discutidos posteriormente;
- b. Faço um esforço para me colocar na posição do outro;
- c. Mantenho-me em minha posição, ajudando o outro a enxergar as coisas de forma simples e lógica;
- d. Confio em minha habilidade de conceituar e encadear minhas idéias.

B 2 – Provavelmente me preocupo mais, em relação ao tempo:

- a. Em garantir que serei lembrado;
- b. Na garantia de que ações sejam consistentes e partam de um progresso sistemático;
- c. No impacto no aqui e agora de minhas ações, no reflexo em curto prazo;
- d. Em ações que tenham impacto em longo prazo e na relação destas ações com minhas metas e objetivos de vida.

B 3 – Quando estou interagindo com pessoas a quem fui apresentado socialmente, provavelmente eu me importarei mais com:

- a. Se estas pessoas têm idéias boas e desafiadoras com que contribuir;
- b. Se são reflexivas e têm uma “boa cabeça”;
- c. Se são divertidas e interessantes;
- d. Se são realizadoras e sabem o que fazer.

B 4 – Quando encontro pessoas com quem não costumo manter muito contato, provavelmente me preocuparei com deixar a impressão de que sou:

- a. Uma pessoa com idéias sistematizadas, com facilidade de analisar os problemas com os quais as pessoas estão envolvidas;
- b. Pessoa de visão, capaz de ajudar de forma criativa;
- c. Uma pessoa com vastos conhecimentos, capaz de ajudá-los a definir e encontrar soluções para seus problemas;
- d. Alegre, sintonizado com as necessidades das pessoas e com seu estado de espírito.

B 5 – Ocasionalmente poderei, em situações tensas:

- a. Expressar-me com liberdade demais, dizendo coisas que seria melhor não dizer;
- b. Manter-me muito cauteloso, evitando um envolvimento que poderia ser bastante gratificante;
- c. Precipitar-me e me envolver só com os aspectos superficiais;
- d. Perder o interesse por pessoas que tenham virtudes, mas que não souberam demonstrá-las.

B 6 - Se eu não tiver cuidados, é possível que as pessoas me achem:

- a. Muito frio e impessoal;
- b. Superficial, vazio e egocêntrico;
- c. Antipático, com atitudes de superioridade e condescendência;
- d. Temperamental, imprevisível, exaltado.

C 1 – Fico bastante satisfeito quando:

- a.** Consigo realizar mais do que o planejado;
- b.** Tenho empatia e reajo construtivamente aos sentimentos dos outros;
- c.** Consigo solucionar algum problema de maneira lógica e sistemática;
- d.** Desenvolvo idéias novas, que possam ser aplicadas.

C 2 – Acho que é bastante fácil convencer as pessoas quando:

- a.** Estou sintonizado com o sentimento dos outros e com meu próprio estado de espírito;
- b.** Sou paciente, cuidadoso e usando raciocínio lógico;
- c.** Sou objetivo e vou direto ao ponto;
- d.** Prevejo e considero todos os fatos relevantes.

C 3 – Fico satisfeito quando os outros me vêem como:

- a.** Sendo uma pessoa intelectual e de visão;
- b.** Alguém que sabe o que quer e o que fazer para chegar lá;
- c.** Uma pessoa criativa e incentivadora;
- d.** Alguém confiável e realizador.

C 4 – Assim que conheço uma pessoa, prefiro:

- a.** Manter-me cauteloso, ainda que não pareça interessante;
- b.** Ser tido como uma pessoa diferente, original, ainda que pareça ser mais inteligente que ela;
- c.** Deixar que ela me agrade, mesmo que pareça ser introvertido;
- d.** Dizer o que penso, com espontaneidade, mesmo que ela se sinta inibida.

C 5 – Se estou sendo pressionado por alguém:

- a.** Reajo com bastante emoção e impulsividade;
- b.** Tendo a me tornar analítico e crítico;
- c.** Minha preocupação é fazer prevalecer meus argumentos;
- d.** Tendo a me isolar e meditar.

C 6 – Ao me envolver com situações de trabalho, possivelmente me envolvo demais :

- a.** Em conflitos que abordem o saber e processos formais para solução de problemas;
- b.** Nas soluções necessárias no aqui e agora;
- c.** Nos conceitos, valores e idéias;
- d.** Nos sentimentos das pessoas.

FOLHA DE RESPOSTAS

	A 1	B 1	C 1	PR	S	PN	I
a				<input type="checkbox"/>			
b					<input type="checkbox"/>		
c						<input type="checkbox"/>	
d							<input type="checkbox"/>

	A 2	B 2	C 2	PR	S	PN	I
a					<input type="checkbox"/>		
b						<input type="checkbox"/>	
c				<input type="checkbox"/>			
d							<input type="checkbox"/>

	A 3	B 3	C 3	PR	S	PN	I
a							<input type="checkbox"/>
b						<input type="checkbox"/>	
c					<input type="checkbox"/>		
d				<input type="checkbox"/>			

	<input type="checkbox"/>	+	<input type="checkbox"/>	+	<input type="checkbox"/>	+	<input type="checkbox"/>	= 126
--	--------------------------	---	--------------------------	---	--------------------------	---	--------------------------	-------

CONDIÇÕES FAVORÁVEIS

	A 4	B 4	C 4	PR	S	PN	I
a							<input type="checkbox"/>
b							<input type="checkbox"/>
c				<input type="checkbox"/>			
d					<input type="checkbox"/>		

	A 5	B 5	C 5	PR	S	PN	I
a					<input type="checkbox"/>		
b						<input type="checkbox"/>	
c				<input type="checkbox"/>			
d							<input type="checkbox"/>

	A 6	B 6	C 6	PR	S	PN	I
a							<input type="checkbox"/>
b				<input type="checkbox"/>			
c						<input type="checkbox"/>	
d					<input type="checkbox"/>		

	<input type="checkbox"/>	+	<input type="checkbox"/>	+	<input type="checkbox"/>	+	<input type="checkbox"/>	= 126
--	--------------------------	---	--------------------------	---	--------------------------	---	--------------------------	-------

CONDIÇÕES SOB STRESS