

Raport z badania Zestawem Testów Kompetencji Podstawowych

Darek Zieliński
11-11-2013

Wprowadzenie

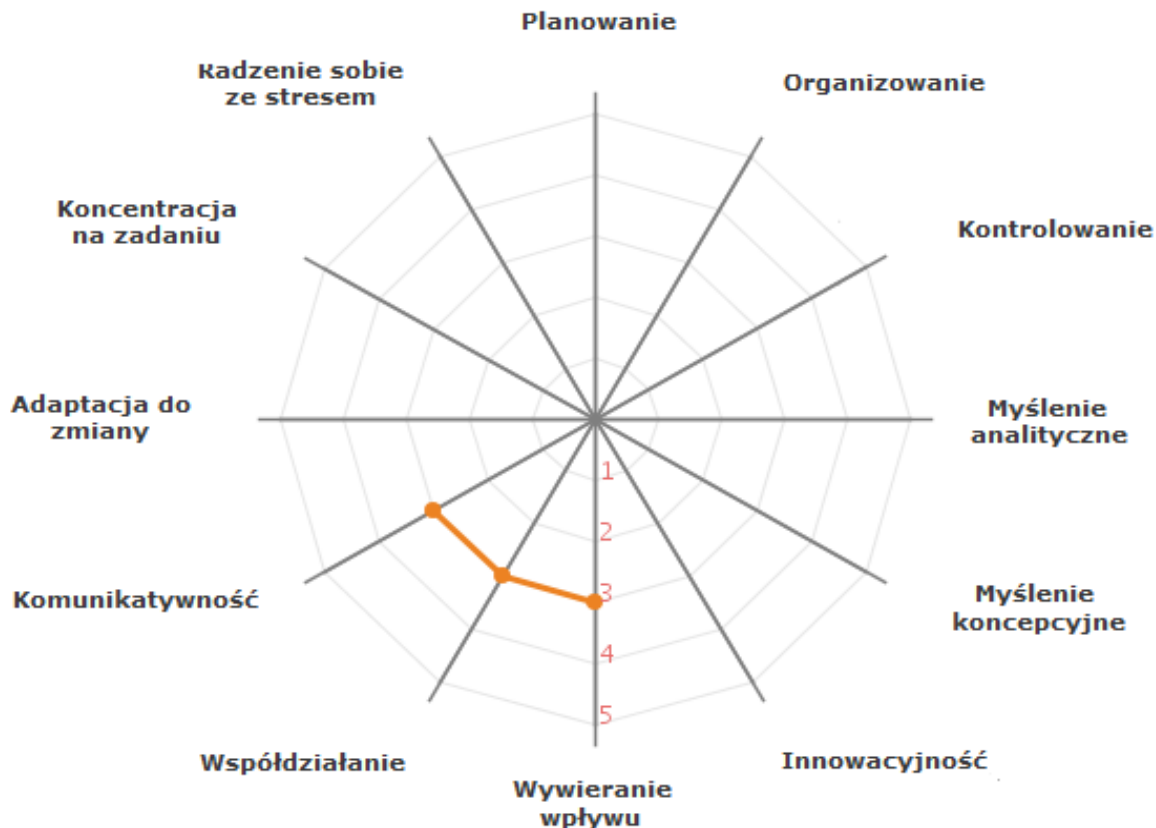
Test, który wypełniłeś/aś, pozwala na sprawdzenie, czy wiesz jakie zachowania są skuteczne w sytuacjach wymagających badanych kompetencji. Wyniki, które otrzymałeś/aś, dotyczą pojedynczych kompetencji. Jednakże każde zadanie, które wykonujesz wymaga jednoczesnego wykorzystania kilku kompetencji. Jeżeli uzyskałeś/aś niskie wyniki w jednej kompetencji nie oznacza to, że nie poradzisz sobie z wykonaniem zadania, które jej wymaga. Aby zrealizować to zadanie możesz wykorzystać kompetencje, w których uzyskałeś/aś wysokie wyniki. Na przykład osoby, które posiadają niski poziom kompetencji „myślenie analityczne” mogą poradzić sobie z analizą danych wykorzystując swoje mocne strony w zakresie kompetencji „komunikatywność” lub/i „koncentracja na zadaniu”. Dzięki informacjom zawartych w tym raporcie możesz poznać swoje mocne i słabe strony oraz określić kierunki rozwoju swojej kariery.

Wyniki

TEST KOMPETENCJI SPOŁECZNYCH

Kompetencja	Wynik w teście	Poziom rozwoju kompetencji
Wywieranie wpływu	68	dobry
Współdziałanie	72	dobry
Komunikatywność	78	dobry

Profil kompetencyjny



Opis

Wyniki uzyskane w teście kompetencji społecznych pozwalają wnioskować, że gdy przekonujesz innych do swojego stanowiska (do rozwiązań, które dobrze znasz), prezentujesz odpowiednie dowody popierające swoją wypowiedź. Prawdopodobnie jednak musisz przygotować się do tego, dokładnie zapoznając się z tematem i konsultując prezentowane rozwiązanie z innymi osobami. Gdy nie zgadzasz się z czymś stanowiskiem, które jest wyraźnie inne niż twoje, nie ulegasz presji i próbom wywierania wpływu. Jednak nie zawsze otwarcie mówisz, że zauważasz próby wywierania na tobie presji. Twoja wiedza z zakresu kompetencji społecznych może sugerować, że gdy przekonujesz innych do prezentowanego stanowiska, podkreślasz wyraźne korzyści i to, co jest ważne z punktu widzenia rozmówców. Możesz mieć jednak trudności w dostosowaniu sposobu wywierania wpływu do danej osoby lub sytuacji. Uzyskane przez siebie wyniki pozwalają sugerować także, że gdy wypowiadasz się na tematy, które doskonale znasz, sprawiasz wrażenie osoby godnej zaufania i dobrze orientującej się w danej dziedzinie. Jednakże w przypadku trudnych pytań lub nieznanymi zagadnieniami możesz wpadać w zakłopotanie. Podczas rozmów i dyskusji ze współpracownikami na podobnym stanowisku możesz mieć tendencję do zabierania głosu, dzielenia się swoimi opiniami i prezentowania swoich pomysłów, przekonując do nich pozostałe osoby. Jednak gdy rozmawiasz z osobami na wyższym stanowisku, prawdopodobnie nie prezentujesz swojego stanowiska tak długo, aż cię o to zapytają.

Twoja wiedza z zakresu kompetencji społecznych może sugerować, że włączasz się we wspólne działania zespołu. Uczestniczysz we wspólnym opracowaniu sposobu i kierunku pracy oraz wykonywaniu zaplanowanych czynności. Jednakże w przypadku, gdy praca grupy nie jest dokładnie

zaplanowana, możesz brać udział głównie w czynnościach, które możesz wykonywać samodzielnie, ale które są zgodne z celem grupy. Bierzesz pod uwagę w swoim działaniu opinie innych. Jest zainteresowany/a zdaniem innych osób, choć w przypadku, gdy jest ono inne niż twoje, najczęściej może pozostać przy swoim stanowisku. Dopiero w sytuacji, gdy za danym rozwiązaniem opowiada się większość grupy, akceptujesz dany pomysł. Gdy ktoś poprosi cię o pomoc, udzielasz jej – nawet gdy wiąże się to z odłożeniem na jakiś czas własnych zajęć. Jednak zdarza ci się mówić, że pomożesz, o ile nie będzie to kolidowało z realizacją własnych, pilnych celów. Z kolei, gdy sam/a osoba maśz problem z wykonaniem zadania, prawdopodobnie otwarcie prosisz o pomoc, ale tylko te osoby, które dobrze znasz. W przypadku osób, które mało znasz lub osób na wyższym stanowisku, nieśmiało prosisz o pomoc. Na podstawie twoich wyników można sugerować, że jesteś za rozwiązaniami zgodnymi z interesem zarówno własnym jak i grupy. W wyjątkowo ważnych dla zespołu sprawach (np. mających wpływ na powodzenie całości prac) możesz rezygnować z możliwości uzyskania korzyści dla siebie. W towarzystwie dopiero co poznanych osób chętnie przedstawiasz się i aktywnie uczestniczysz w rozmowach – zadajesz pytania, prezentujesz swoje opinie, odpowiadasz na pytania. Inicjujesz kontakty z nowymi osobami, o ile coś cię z nimi łączy (np. wspólne zainteresowania, cel, podobieństwo) – wówczas rozpoczynasz rozmowy, proponujesz dalszy kontakt. Masz prawdopodobnie pozytywne nastawienie do innych osób, odnosisz się do nich z sympatią. Odnosisz się z szacunkiem do ich opinii, poglądów i cech charakteru, a na temat osób dopiero co poznanych, mówisz bez uprzedzeń. Natomiast wobec nieprzychylnych i niechętnych sobie ludzi możesz zachowywać dystans i wypowiadać się o nich negatywnie, czasami również, gdy nie ma podstaw do takiego zachowania. Utrzymujesz stały kontakt z osobami, które darzą cię sympatią lub z którymi pozostajesz w zależności służbowej. Umawiasz się i rozpoczynasz z nimi rozmowy, inicjujesz spotkania i wspólne przedsięwzięcia. Może zdarzać się jednak, że zapominasz o osobach, o ile same się tobie nie przypominą i nie zaproponują jakiegoś kontaktu.

Na podstawie wyników w teście kompetencji społecznych można sugerować, że gdy mówisz na tematy proste i dobrze ci znane, to wypowiadasz się jasno i precyzyjnie. W przystępny sposób udzielasz wskazówek i tłumaczysz zagadnienia, którymi się zajmujesz na co dzień. Twoje wypowiedzi są prawdopodobnie poprawne pod względem stylistycznym i gramatycznym. Jednak w przypadku bardziej złożonych zagadnień lub stresujących sytuacji możesz czasami popełniać mniej rażące błędy gramatyczne. Gdy rozmawiasz z innymi, to dostosowujesz zarówno treść jak i formę przekazu do odbiorców oraz uwzględniasz ich potrzeby i charakterystykę. Czasami jednak, gdy jakiś temat jest dla ciebie ważny, skupiasz się na tym, co cię interesuje – możesz wtedy nie brać pod uwagę potrzeb odbiorców i sytuacji, w jakiej się znajdują (np. za długo opowiadasz o czymś, co może nie interesować innych i na dodatek rozmowa toczy się podczas krótkiej przerwy). Przekazując jakieś informacje, wykorzystujesz kilka sposobów komunikacji jednocześnie. To co mówisz, prawdopodobnie często wzmacniasz mową ciała (gestykulacją). Jedyne w przypadku trudnych, stresujących sytuacji możesz nie łączyć różnych sposobów komunikacji i skupiasz się na jednym, np. na przekazie ustnym. Sprawdzasz, jak twoje wypowiedzi zostały zrozumiane przez rozmówców, bezpośrednio pytając, czy zrozumieli, oraz prosząc o wspólne podsumowania. Rozmawiając z innymi, często zachęcasz do pytań i prosisz o wyjaśnienie, gdy coś jest niejasne. Zdarzać się jednak może, że gdy jakiś temat jest dla ciebie prosty, to zapominasz upewnić się, czy jesteś odpowiednio rozumiany/a. Prawdopodobnie z zainteresowaniem słuchasz tego, co inni mają do powiedzenia, szczególnie gdy się z tym zgadzasz lub gdy prezentowane są nowe i ciekawe zagadnienia. W sytuacjach takich okazujesz zrozumienie, przytakujesz i zadajesz pytania. W przypadku długich, mało cię interesujących lub niezgodnych z twoimi opiniami wypowiedzi tracisz zainteresowanie. Okazywać to możesz tracąc kontakt wzrokowy lub też zajmując się czymś innym. Gdy czegoś nie rozumiesz podczas rozmowy, to prosisz o powtórzenie, albo wyjaśnienie części wypowiedzi. W sytuacjach dla siebie istotnych dodatkowo starasz się powtórzyć i upewnić się, czy dobrze zrozumiałeś/aś. Czasami jednak możesz z góry zakładać, że wszystko jest dla ciebie jasne i nie sprawdzasz tego. Swoimi wypowiedziami prawdopodobnie wzbudzasz zainteresowanie innych. Jednak gdy grupa jest bardzo różnorodną albo mówi na mniej ciekawe tematy, możesz mieć problemy z utrzymaniem zainteresowania osób cię słuchających.