

4 żywioły



TEST

PUNKTY: odpowiedź TAK - 10 pkt, odpowiedź CZASEM - 5 pkt, odpowiedź NIE - 0 pkt

1. Mówię zdecydowanie i wiem, co chce powiedzieć
TAK CZASEM NIE
2. Kiedy mówię i rozmawiam wszyscy mnie słuchają
TAK CZASEM NIE
3. Bardzo często „najpierw mówię, potem myślę”
TAK CZASEM NIE
4. Denerwują mnie osoby, które mi przerywają albo się nie odzywają
TAK CZASEM NIE
5. Wybieram tylko konkretnych rozmówców
TAK CZASEM NIE
6. Muszę przemyśleć, zanim coś powiem
TAK CZASEM NIE
7. Znajduje „słabe punkty” u rozmówców
TAK CZASEM NIE
8. Mówię wtedy, gdy mam z tego jakąś korzyść
TAK CZASEM NIE
9. Włączam się w każdą dyskusję
TAK CZASEM NIE
10. Interesują mnie poglądy innych, lubię ciekawostki
TAK CZASEM NIE



MENTOR

Alina Wajda

www.AlinaWajda.pl

4 żywioły



11. Przeskakuję z tematu na temat, chętniej mówię zamiast słuchać

TAK CZASEM NIE

12. Jak tematy stają się nudne - zmieniam towarzystwo na ciekawsze

TAK CZASEM NIE

13. Waham się, czy zacząć rozmowę

TAK CZASEM NIE

14. Czuje się niepewnie, gdy inni mnie słuchają

TAK CZASEM NIE

15. Wole obserwować i słuchać niż sam mówić

TAK CZASEM NIE

16. Czerwienie się, gdy inni patrzą na mnie, kiedy się wypowiadam

TAK CZASEM NIE

Oblicz swoje wyniki:

OGIEŃ (liczba punktów w pyt. od 1 - 4)

ZIEMIA (liczba punktów w pyt. od 5 - 8)

POWIETRZE (liczba punktów w pyt. od 9 - 12).....

WODA (liczba punktów w pytaniach od 13 - 16).....

Sprawdź w **OPISIE** testu, co oznaczają Twoje wyniki.



MENTOR

Alina Wajda

www.AlinaWajda.pl

4 żywioły



OPIS

Gdy policzyłeś punkty w konkretnych żywiołach - sprawdź, który żywioł może dominować, a którego masz mniej.

Jaki styl komunikacji jest Ci najbliższy?

OGNIA - to styl komunikowania jest dynamiczny, zdecydowany, głośny, często pod wpływem impulsu, odważnie wyraża się swoje zdanie, pobudzające są nowe wyzwania i następuje chęć bycia docenionym, chwalonym. Albo taka osoba najpierw mówi, potem myśli, jej reakcje są bardzo widoczne (na plus i na minus), czasem padają nawet agresywne i mało przemyślane wypowiedzi, ma się wrażenie, że atakuje zamiast komunikować. Lubi tylko sobie przypisywać sukcesy w „dopinaniu” kontraktów.

ZIEMI - tutaj człowiek nie od razu się wypowiada, a jeśli już to interesują go konkrety (cyferki, tabelki, itp), wygląda jakby wolno myślał - a to kalkulacja. Nie lubi zbaczać z tematu, pilnuje i krytykuje albo zapędza „w kozi róg”. Czasem upartość i nadmierna stałość poglądów utrudniają możliwość zawarcia porozumienia. Chce „postawić na swoim”. Nie skłania się ku kompromisom.

POWIETRZA - osoba taka nie może nie mówić, przejawia szybki styl, polot (łapie ” w lot”), ma niezaspokojoną ciekawość, „soczyste” opisy, często obecna jest wielowątkowość i bystrość intelektu. Może doprowadzać do kompromisów i wspólnych ustaleń. Albo też więcej mówienia niż słuchania, a jeśli słucha - to tylko swoich dialogów wewnętrznych, wpada w dygresje, gadulstwo, plotkowanie, wyciąganie pochopnych wniosków i powierzchowność osądów.

WODY - tu występuje potrzeba zastanowienia się zanim pojawi się wypowiedź, zwracanie uwagi na to, co i jak czuje się rozmówca, świetne wyczucie i dopasowanie się, odnoszenie się do wyobraźni. Może wydawać się, że następuje „zimna” kalkulacja, manipulacja emocjami rozmówcy, bądź niepewność w wypowiedzaniu swoich kwestii, wyczekiwanie na „odpowiedni” moment, by zadać pytanie, brak jasnego komunikatu. Gra „na zwłokę”.



MENTOR

Alina Wajda

www.AlinaWajda.pl