

*„ZPR PWr – Zintegrowany Program Rozwoju Politechniki Wrocławskiej”*

**Załącznik nr 2 Test Kompetencyjny (TK)**

Poniżej znajduje się 30 stwierdzeń dotyczących obszarów komunikowania się, współpracy w zespole czy też radzenia sobie w sytuacjach konfliktowych i rozwiązywania problemów. Na karcie odpowiedzi przy danym numerze pytania zaznacz (P) jeżeli uważasz, że dane stwierdzenie jest prawdziwe lub (N), gdy fałszywe.

Lp.	Treść stwierdzenia
1.	Uważne słuchanie jest rzeczą naturalną.
2.	Im więcej osób w zespole tym zespół bardziej efektywnie pracuje.
3.	Gestykulacja podczas mówienia na ogół przeszkadza w skutecznej komunikacji.
4.	Kiedy członkowie zespołu obawiają się krytyki, skłonni są mniej mówić.
5.	Podczas negocjacji osiągnięcie porozumienia jest możliwe wówczas, kiedy potencjalny obszar porozumienia jest bardziej atrakcyjny niż alternatywne rozwiązania posiadane przez poszczególne strony.
6.	W przypadku złożonych zadań, lepiej samemu wszystkiego dopilnować, niż zdawać się na pracę w zespole.
7.	Osoba dobrze rozumiejąca dane zagadnienie potrafi też dobrze je zakomunikować.
8.	Forma w jakiej wypowiada się dane słowo/zdanie wpływa na sposób jego odbioru.
9.	Styl dostosowania się oznacza mówienie innym o własnych poglądach oraz pytanie ich o poglądy.
10.	Aby zapewnić efektywność pracy zespołu, należy dobierać do niego osoby o podobnych cechach i umiejętnościach.
11.	Powodzenie w negocjacjach zależy od tego, jak atrakcyjne oferty przedstawią kontrahenci, a nie od sposobu rozmowy i znaczenia użytych słów.
12.	Myślenie grupowe to syndrom mówiący o tym, że wiedza zespołu jest większa niż suma wiedzy poszczególnych jego członków.
13.	Osoby, które się z czymś nie zgadzają, mogą wyrazić zgodę tylko dla uniknięcia dalszej dyskusji.
14.	Sytuacja negocjacyjna jest bliska sytuacji konfliktowej.
15.	Wszystkie ważne informacje przekazuje się ustnie lub pisemnie.
16.	Kompromis oznacza rozwiązanie najbardziej korzystne dla wszystkich stron konfliktu, ponieważ otrzymują to na czym im zależało.
17.	Samo słuchanie o cudzych kłopotach nie ma większego sensu, chyba że jesteś w stanie coś doradzić.
18.	Znaczenie słów rzadko jest przyczyną nieporozumień.
19.	Zachęcanie małomównych członków zespołu do zabierania głosu nie ma większego sensu, choć może jest uprzejme.
20.	Skinięcia głową w trakcie słuchania przeważnie oznaczają zainteresowanie.
21.	Burza mózgow może czasem powodować lęk przed oceną i spadek indywidualnej motywacji członków zespołu.
22.	Wyciągnięcie się na krześle może oznaczać brak uwagi.
23.	Jeżeli podczas konfliktu zranione zostały czyjeś uczucia oznacza to, że komunikacja nie była asertywna.



**„ZPR PWr – Zintegrowany Program Rozwoju Politechniki Wrocławskiej”**

24.	W obecności innych osób obserwujących nasze działanie, zazwyczaj lepiej radzimy sobie z zadaniami trudnymi, niż łatwymi i dobrze opanowanymi.
25.	Rozglądanie się podczas gdy ktoś mówi zapewne oznacza brak zainteresowania omawianym tematem.
26.	Opracowanie najlepszej alternatywny dla negocjowanego porozumienia, zabezpiecza przed nadmiernym zaangażowaniem się w osiągnięcie porozumienia w negocjacjach.
27.	Dobry negocjator to taki, który nie musi zadawać pytań swojemu rozmówcy, tylko sam potrafi właściwie ocenić sytuację.
28.	Zadawanie pytań otwartych jest zawsze lepsze i bardziej skuteczne niż zadawanie pytań zamkniętych.
29.	W prowadzeniu długotrwałych interesów i kontaktów, szczególnie przydatny może okazać się styl negocjowania „wygrana - przegrana”.
30.	Podczas pracy zespołowej należy unikać sporów.