



استقصاء



تقييم مهارات الاتصال الفعّال





المصدر

جمعية الإدارة

الأمريكية AMA

يرجى منك عزيزي المشارك، وضع علامة (صح) أمام كل عبارة في الخانة المعبرة عن رأيك .. ثم تابع إجاباتك بوضع دائرة أمام الرقم الذي تم اختياره.

أوافق تماماً	أوافق	محايد	لا أوافق أبداً	لا أوافق أبداً	
					1. لا أتعهد ألا أسمع إلى هؤلاء الذين لا أتفق معهم في الرأي.
					2. أجد صعوبة في المشاركة الفعالة في حديث يدور عن موضوع لا يمثل لي أية أهمية.
					3. عندما أفهم الرسالة التي يريد المتحدث توصيلها، أتوقف عن الاستماع إليه.
					4. من السهل الاستماع إلى آراء الآخرين، وإن اختلفت مع آرائي.
					5. أطلب من الآخرين توضيح النقاط التي لا أفهمها.
					6. أجهز عادة رداً في ذهني على كلام الآخرين وهم يتحدثون.
					7. أبدو غالباً كما لو كنت أنصت إلى الآخرين، بينما في الحقيقة لا أقوم بذلك.
					8. تراودني أحياناً أحلام اليقظة في الوقت الذي يجب أن أكون فيه مستمعاً إلى الآخرين.
					9. إذا كنت لا أسمع إلى الطرف الآخر فإنني أخبره بذلك.
					10. أستمع إلى الأفكار الأساسية، دون التفاصيل.
					11. أدرك جيداً أن للكلمات دلالات مختلفة بين الناس.
					12. عندما لا أصدق أو أشعر براحة تجاه المتحدث أقوم بالتشويش على ما يقوله.

					13. أنظر إلى الشخص الذي يتحدث إلي
					14. أركز على رسالة المتحدث التي يريد توصيلها لا على مظهره الخارجي.
					15. أعرف الكلمات والعبارات التي تجعلني متأثر عاطفياً.
					16. أجهز مسبقاً أسلوب التعامل مع الآخرين حتى أحقق أهدافي.
					17. أتوقع ردود أفعال الآخرين تجاه طريقي في التعامل.
					18. أضع في إعتباري الطريقة التي يريد بها الآخرين تلقي أفكاري.
					19. أحاول معرفة الحالة المزاجية للطرف الآخر (غاضب- محبط- قلق .. الخ) أثناء الحديث معهم.
					20. أشعر أنني قادر على توصيل أفكاري إلى الآخرين، بحيث يدركون مقصدي.
					21. أشعر غالباً بأن الآخرين لابد وأنهم فهموا ما أقصد.
					22. أستطيع أن أستقبل الآراء السلبية بدون أن أتخذ موقفاً دفاعياً.
					23. أتدرب على مهارات الاستماع بشكل منتظم.
					24. أجد صعوبة في التركيز على ما يقوله الآخرون، عندما توجد هناك ضوضاء أو صخب.
					25. غالباً ما أحكم على مغزي رسائل الآخرين أثناء حديثهم.
					26. أكرر المعلومة التي تصل إلي لكي أتأكد أنني فهمتها بشكل صحيح.
					27. أجعل الآخرين على علم بأنني أدرك الحالة العاطفية التي تسيطر عليهم، وأنا أتكلم معهم.

النتيجة :

ضع دائرة حول الرقم الذي يتفق مع علامتك في الاختبار لكل سؤال. ثم اجمع بعد ذلك هذه الأرقام لتصل في النهاية إلى إجمالي النقاط التي أحرزتها.



رقم السؤال	لا أوافق أبداً	لا أوافق	محايد	أوافق	أوافق تماماً
1.	5	4	3	2	1
2.	5	4	3	2	1
3.	5	4	3	2	1
4.	1	2	3	4	5
5.	1	2	3	4	5
6.	5	4	3	2	1
7.	5	4	3	2	1
8.	5	4	3	2	1
9.	1	2	3	4	5
10.	1	2	3	4	5
11.	1	2	3	4	5
12.	5	4	3	2	1
13.	1	2	3	4	5
14.	1	2	3	4	5
15.	1	2	3	4	5
16.	1	2	3	4	5
17.	1	2	3	4	5
18.	1	2	3	4	5
19.	1	2	3	4	5
20.	1	2	3	4	5
21.	5	4	3	2	1
22.	1	2	3	4	5
23.	1	2	3	4	5
24.	5	4	3	2	1
25.	5	4	3	2	1
26.	1	2	3	4	5
27.	1	2	3	4	5
المجموع =					
المجموع الكلي =					

النتيجة الإجمالية :

135 – 109	لديك فهماً ممتازاً لعملية الاتصال وتقوم بها بكفاءة، فحافظ على هذا المستوى الجيد.
108 – 82	لديك فهماً قوياً لعملية الاتصال وتقوم به في أغلب الأوقات بكفاءة، ولديك عدد من الجوانب التي تحتاج إلى بعض التحسينات. اختر جانباً محدداً من جوانب الضعف في الاتصال وقم بممارسة المهارات الخاصة به.
81 – 54	لديك فهماً لعملية الاتصال وتقوم بها أحياناً بكفاءة. كما أنك تقع باستمرار في مشكلات مع الآخرين أثناء الاتصال بهم. ولديك عدد من الجوانب تحتاج إلى تحسين.
53 - 27	أمامك فرصاً عديدة لتحسين كفاءتك في الاتصال. كما أن مهاراتك ليست كافية لتوصيل رسالتك باستمرار إلى الآخرين بوضوح. ومن ثم قد يسيئ الآخرون باستمرار فهم المعنى الذي تقصده.





مناقشة بعض النتائج :

لوضع تفسير أشمل لنتائج التقييم الشخصي للاتصال الذي قمت به، ولكي نزيد من معرفتك بنقاط القوة والضعف في تعاملك مع الآخرين، أجب عن الأسئلة التالية :

1) في أي من الأسئلة أحرزت نقطة واحدة؟ تشير هذه النتيجة إلى ضعف محدد في الاتصال.

.....

.....

.....

.....

.....

2) في أي من الأسئلة أحرزت خمس نقاط؟ تشير هذه النتيجة إلى قوة خاصة في الاتصال. إذا كان تحسين نقاط ضعفك أمراً هاماً، فإن الحفاظ على نقاط قوتك يعتبر بنفس الدرجة من الأهمية.

.....

.....

.....

.....

.....

(3) من خلال المعلومات التي أعطيتها في الرد على الأسئلة السابقة ما هي نقاط قوتك في الاتصال؟ ما الجوانب التي تحتاج أن تركز عليها لتطوير مهاراتك في الاتصال؟ إذا كنت قد وضعت دوائر قليلة حول 1 أو 5 ، فإن الدوائر التي وضعتها حول 2 أو 4 ربما تشير أيضا إلى جوانب معينة من الضعف أو القوة.

.....

.....

.....

.....

(4) ما الأنشطة التي ترغب القيام بها لتدعيم نقاط قوتك في الاتصال، وتحسين نقاط ضعفك؟ أبدأ عملك بالإجابة على هذا السؤال. وأضف إليه ما تكتشفه من أساليب جديدة لتحقيق اتصال أكثر فعالية.

.....

.....

.....

.....

