

Teste: Como está sua comunicação?

Instruções:

- reserve 20 minutos para realizar o teste em local tranquilo e livre de interferências;
- leia atentamente as questões e as alternativas, assinalando a letra correspondente a cada resposta;
- anote as letras que correspondem às respostas assinaladas e faça os cálculos com base na tabela que acompanha o teste;
- leia, ao final, a interpretação do seu resultado.

O objetivo deste teste avaliar sua habilidade de se comunicar e a importância que a comunicação tem na sua vida. Siga as instruções e depois leia o resultado.



Comp. (60)



Pinar (0)



Comp. (1)



Comp.



Tuftar



Assine já!

1. O que você, pensa da sua voz na secretária eletrônica?

- a) Parece estranha, horrível, não gosto.
- b) Gosto, mas acho que tem muitos defeitos.
- c) É maravilhosa, com bom timbre, musicalidade, boa dicção. Parece voz de locutor.

2. No que diz respeito ao olhar, qual sua atitude?

- a) Não costumo olhar nos olhos das pessoas quando falo com elas; tenho vergonha, até tento, mas consigo. Fico inibido.
- b) Olho às vezes, mas logo disfarço olhando para cima, para os lados ou para baixo.
- c) Olho com firmeza e segurança, sem constranger a outra pessoa.

3. Sobre seus gestos, como você costuma se comportar?

- a) Seguro minhas mãos, enfio-as nos bolsos, cruzo os braços ou preciso ficar segurando algo.
- b) Solto as mãos, faço alguns gestos e alguns movimentos e sei que os gestos reforçam a expressão corporal.
- c) Faço gestos e sei que eles são adequados ao conteúdo e ao processo da fala, formando um conjunto harmonioso em relação a expressão corporal.

4. Como você definiria seu estilo?

- a) Sou do meu jeito, minhas roupas e aparência são diferentes da maioria das pessoas, e isso as assusta um pouco, mas não me importo. Sou espontâneo e sincero, e quem gostar de mim deve me aceitar do jeito que eu sou.
- b) Visto-me razoavelmente, mas sei que sou conservador e que preciso me atualizar, cuidar melhor do corpo e da aparência.
- c) Sou atualizado, sem seguir muito os modismos. Gera I mente causo boa impressão devido ao modo elegante de me vestir, asseio e apresentação pessoal.

5. Em eventos sociais, como você se apresenta?

- a) Cometo muitas gafes em apresentações, cumprimentos, cortesias, comportamento a mesa. Sei muito pouco a respeito disso.
- b) Enfrento as situações. Sei que domino alguns conhecimentos, pois já algo a respeito disso, mas não me aventuro a participar ativamente de eventos sociais muito formais.
- c) Trafego com facilidade em qualquer tipo de evento social. Saio-me bem quando me apresento e me exponho em diversas situações, formais ou informais.

6. Você foi convidado para falar em público. O que normalmente acontece na hora?

- a) Tenho dificuldade para encontrar palavras que expressem meus pensamentos. É comum perder o raciocínio.
- b) Falo razoavelmente, embaraço-me as vezes e percebo que sinto alguma dificuldade para encontrar as palavras exatas.
- c) Falo bem, com propriedade, naturalidade e domino as palavras. Leio muito, tenho

vocabulário rico para expressar minhas ideias.

7. Seu chefe solicita que você prepare uma apresentação para a convenção anual da empresa. Como a estruturaria?

- a) De modo intuitivo. Como não domino nenhuma técnica e não conheço nenhum método de apresentação, ficaria em dúvida sobre planejamento, preparação e condução da palestra.
- b) Por ter algum conhecimento sobre organização e planejamento, eu estruturaria a apresentação com começo, meio e fim, subdividindo-a em partes. Mas sinto que ainda sou fraco nisso.
- c) Planejo, preparo, administro o tempo, uso adequadamente recursos audiovisuais, sei técnicas para início, desenvolvimento e encerramento de apresentações.

8. Você se acha tímido?

- a) Sim, normalmente fujo de situações em que precise me expor diante de um público.
- b) Sim, e tenho consciência de minha timidez. Esforço-me para superá-la, mas é sempre um sofrimento quando preciso falar em público.
- c) Não. Domino meus medos e temores, conheço e uso técnicas de relaxamento, administro minhas preocupações e tensões.

9. Sobre o uso de recursos audiovisuais:

- a) Não recorreria a nenhum, pois a fala é suficiente para que todos possam me entender. O importante é o conteúdo.
- b) Por ser organizado e perceber a importância de tais recursos, procuro usá-los, mas geralmente faltam qualidade e técnicas para obter melhores resultados.
- c) Conheço e utilizo adequadamente todos os tipos de recursos audiovisuais. Escolho com cuidado imagens, conteúdo, cores, figuras, gráficos e recorro a sistemas computadorizados.

10. Como você se comporta nas relações interpessoais?

- a) Por ser de natureza introvertida, normalmente fico quieto, evito conversar e as pessoas não me procuram.
- b) Converso, tomo algumas iniciativas, mas só quando necessário. Exponho pouco minhas ideias.
- c) Sou espontâneo, carismático, simpático e normalmente benquisto. Tenho muitos amigos e sou popular. Muitas pessoas param para me ouvir.

11. Qual é a velocidade de sua fala?

- a) Depressa ou devagar demais. Quando falo, provoco impaciência ou nervosismo nas pessoas.
- b) Falo em velocidade normal, mas não arrisco variações. Sei que ainda falta algo para gerar mais impacto em minha fala.
- c) Administro bem a velocidade da minha fala. Faço variações, expresso corretamente minhas emoções, propiciando um impacto positivo e despertando a atenção das pessoas.

12. Como é sua dicção?

- a) Ruim, pois falo com a boca semiaberta. Tenho a língua presa ou excessiva nasalação.
- b) Mediana. Percebo que alguns sons de sílabas ou palavras não são claros. Posso melhorar.
- c) Excelente. Falo com clareza e boa entonação, não tenho afetações exageradas de sotaque nem uso estrangeirismos. Normalmente sou elogiado pela clareza de minha pronúncia.

13. Como você costuma se comportar em reuniões?

- a) Não falo nada; entro quieto e saio calado. Só me expresso quando questionado sobre algo.
- b) Participo, mas sou lacônico, não me exponho nem corro riscos. Falo o básico e o necessário.
- c) Não só participo como dirijo reuniões. Sou entusiasta e motivado. Apresento e estimulo a participação dos outros. Consideram-me um líder.

14. Qual é seu desempenho em vendas?

- a) Não vendo nada, nem a mim mesmo, e, quando vendo, tenho vergonha de cobrar.
- b) Vendo porque tenho de vender, por exemplo, minhas habilidades em uma entrevista de emprego ou em um processo seletivo.
- c) Sou um vendedor nato. Conheço técnicas, tenho sensibilidade para me adequar a qualquer perfil de pessoa, desenvolvo boa argumentação e fecho negócios. Vendo qualquer coisa que quiser.

15. Como você se comporta em festas e eventos sociais?

- a) Normalmente fico só, converso pouco e sinto-me envergonhado para puxar um assunto ou me aproximar de alguém.
- a) Divirto-me, falo com as pessoas, em geral conhecidas. Sinto que poderia ser mais ousado, mas algo me prende.
- b) Sou alegre, extrovertido, falo com qualquer pessoa. Sei que tenho jeito para puxar uma conversa e me saio bem nesse tipo de situação.

16. Qual é sua atitude na comunicação com outras pessoas?

- a) Não me importo com elas. Tenho meu estilo e minha personalidade. A responsabilidade de entender o que falo é do outro.
- b) Normalmente, consigo me fazer entender, mas sou resistente a mudanças. Reconheço que preciso me flexibilizar mais.
- c) Tenho empatia, ou seja, sei me colocar no lugar do outro. Sei que a responsabilidade de uma boa comunicação depende muito de mim e da minha capacidade de flexibilização para me fazer entender.

17. Como anda sua autoestima?

- a) Não gosto de mim. Geralmente vejo-me cheio de defeitos e problemas.
- b) Gosto um pouco de algumas habilidades e capacidades que reconheço em mim. Sinto que posso e preciso gostar mais de mim mesmo.
- c) Valorizo-me e por isso sei que sou valorizado. Conheço minhas falhas, e isso me ajuda a não me ver como um ser humano maravilhoso, repleto de virtudes e capacidades físicas, mentais, emocionais e espirituais.

18. Como você avalia sua comunicação?

- a) Sou como sou, tenho um estilo definido, uma personalidade forte e penso que não preciso aprimorar minha comunicação. Que me aceitem como sou.
- b) Percebo que a comunicação é importante para mostrar ao mundo meu potencial, mas não faço nada a respeito disso. Acredito que com o tempo desenvolverei naturalmente essa habilidade.
- c) Reconheço que se não me comunico não sou nada, não sou ninguém. Sempre que posso invisto nessa competência, leio livros, assisto a seminários e palestras, faço cursos e me exercito constantemente.

Resultados

Atribua **1** ponto para cada resposta **A**, **2** pontos para cada resposta **B**, **3** pontos para cada resposta **C** e some-os:

$$A = __ \times 1 = __$$

$$B = __ \times 2 = __$$

$$C = __ \times 3 = __$$

$$\text{Total} = __ \text{ pontos}$$

Conclusões

Até 27 pontos: FRACO. Você dá pouca importância a comunicação e a própria imagem, não se importa com o que pensam e sentem a seu respeito. Normalmente foge de situações em que é convidado ou convocado para se expor, sofrendo por medo ou ansiedade. Você tem, também, dificuldade para se relacionar em contextos de vendas, negociações ou em eventos sociais. Se deseja obter maior sucesso em sua vida pessoal e profissional, precisa romper as barreiras que o impedem de se expor e desenvolver a habilidade da comunicação.

De 28 a 36 pontos: REGULAR. Você já faz algo e aproveita as oportunidades em que a habilidade de comunicação é necessária. Tem algumas habilidades desenvolvidas, tais como boa utilização da voz, facilidade de organizar ideias e extroversão, mas ainda é limitado na aplicação das competências da comunicação. Como você, a maioria das pessoas situa-se nessa faixa. Elas têm consciência da importância da comunicação, mas não a desenvolveram.

De 37 a 45 pontos: BOM. É bom comunicador, relaciona-se bem com as pessoas, tem consciência de que mostra seu potencial individual por meio da comunicação. Tem habilidade para vender e negociar e, eventualmente, fala em público, mas apenas quando a situação é inevitável. Possui uma percepção desenvolvida das outras pessoas, domina técnicas de comunicação, estudou e estuda o assunto. Reconhece que ainda há pontos a serem aprimorados e sabe que isso só depende de esforço e boa vontade.

De 46 a 54 pontos: ÓTIMO. Fala bem, com desenvoltura, fluidez e naturalidade em todas as situações. Exerce papéis de liderança e inspiração sobre outras pessoas e tem facilidade para vendas e negociações. É uma pessoa simpática, irradia energia de entusiasmo e vitalidade, e ousada e corajosa. Domina seus medos e tem prazer em utilizar a comunicação quando precisa ou deseja falar em público.

** Este teste faz parte do livro **As 7 Dimensões da Comunicação Verbal**, de Reinaldo Passadori, da Editora Gente.*