****

**پرسشنامه وان - مرجع پرسشنامه ایران**

هوش هیجانی دیویس آزمون 23
استفاده از هیجان های دیگران
آزمون عملکردی
مارک دیویس
23th Emotional Intelligence: Mark. H. Davis
هر یک از موارد زیر موقعیتی را توصیف می کند که در آن شما و یک نفر دیگر حضور داریدو احتمالا متوجه شده اید که استفاده از هیجان فرد دیگر می توند برایتان مفید باشد. بعد از بیان هر موقعیت، از شما خواسته می شود که موثرترین روش یا روش ها برای استفاده از آن هیجان را مشخص کنید. در بعضی موارد تنها یک پاسخ می تواند موثر باشد .در بعضی موارد دیگر ممکن است دو پاسخ یا بیشتر وجود داشته باشد . لذا دور پاسخ یا پاسخ هایی را خط بکشید که احتمال عمل کردن به آن بیشتر است .

1. روی یک پروژه کار می کنید و متوجه می شوید که باید از یک نفر در یک گروه کاری دیگر کمک بخواهید. کدام روش یا روش های زیر برای به دست آوردن کمک موثر خواهد بود؟
a. گفتن به او که کمک وی به نفع شرکت تمام می شود.
b. گفتن به او که چگونه می توانید روزی شما نیز به او کمک کنید.
c. خواست از رئیس تا او را مجبور به کمک کنید.
d. قبل از تقاضا از او تعریف و تمجید کردن [کنید].

2. همسرتان زیاد علاقه ندارد که تعطیلات را به همراه چدر و مادر شما بگذراند. کدام روش یا روش های زیر برای تغییر عقیده همسرتان موثر خواهد بود؟
a. یادآوری به او که سه تعطیلات قبلی را با خانواده او گذرانده اید.
b. سعی در نشان دادن به او که با بودن در کنار پدر و مادر شما در طول تعطیلات به او خوش خواهد گذشت.
c. پاسخ منفی از طرف او را به هیچ وجه قبول نکردن.
d. خود را ناراحت و دلشکسته نشان دادن.

3. شما مسؤول گروه نمایندگان بخش های مختلف سازمانتان هستید. کدام روش یا روش های زیر برای این که این افراد به خوبی باهم همکاری کنند، موثر خواهد بود؟
a. تاکید بر قدرتی که رئیستان به شما داده است.
b. گفتن به آنان که فقط برای مدت کوتاهی نیاز دارند همکاری کنند.
c. تجلیل کردن از همه شرکت کنندگان به خاطر دستاوردهای واقعیشان.
d. یادآوری فوایدی که در صورت پیروزی به هر یک از بخش ها می رسد.

4. سعی می کنید گروهی از همسایه ها را تشویق کنید که به مخالفت با تخریب یک ساختمان محلی برخیزند. کدام روش یا روش های زیر برای به دست آوردن حمایت آن ها موثر خواهد بود؟
a. زیبایی ساختمان مورد نظر را به آن ها یادآوری کردن
b. یادآوری این که احتمالا چیزی به جای آن ساختمان ساخته خواهد شد که از قیمت املاک آن محل خواهد کاست.
c. یادآوری کردن لزوم حس اتحاد و همبستگی در میان همسایگان.
d. گفتن به آن ها که این مخالفت صحیح و مفید است.

5. نگران خواستگاری هستید که دخترتان دارد؛ او خیلی مسن تر از دخترتان است و به نظر می آید شغل ثابتی ندارد. کدام روش یا روش های زیر برای نشان دادن نگرانیتان موثر خواهد بود؟
a. اجازه ندادن به دخترتان که بار دیگر او را ببیند.
b. التماس کردن از [به] دختر که دیگر او را نبیند.
c. با طعنه از دختر پرسیدن : " آخرین باری که خواستگار پول شام رستوران را حساب کرده چه وقت بوده است".
d. گفتن به او که چقدر از دیدن این اشتباه بزرگ ناراحت هستید.

6. در نظر دارید از رئیستان تقاضای اضافه حقوق کنید. کدام روش یا روش های زیر برای متقاعد کردن موثر خواهد بود؟
a. صبر می کنید تا او را خوشحال ببینید و آنگاه از وی تقاضا کنید.
b. به او یادآوری می کنید که چقدر در این شغل سخت کوشی و فداکاری کرده اید.
c. به او می گویید به چه علت هایی برتر از همکارانتان هستید.
d. ادعا می کنید که یک پیشنهاد شغلی جدید دارید.

7. سعی می کنید پدر رنجور و سالمند خود را متقاعد کنید که به خانه سالمندان برود. کدام روش یا روش های زیر برای متقاعد کردن او موثر خواهد بود؟
a. اطمینان دادن به او که دلش برای خانه خودش تنگ نخواهد شد.
b. گفتن به او که چقدر کارمندان و خدمه خانه سالمندان با محبت هستند.
c. گفتن به او که چقدر نگران سلامت و امنیت وی هستید.
d. گفتن به او که با این کار وقت بیشتری برای سپری کردن با نوه هایش خواهد داشت.

8. سعی می کنید با تغییر بعضی وظایف در بخش سازمانی خود بازده را بالا ببرید. کدام روش یا روش های زیر برای جلب حمایت زیردستانتان موثر خواهد بود؟
a. دلایل خود را توضیح دادن و شخصا از آن ها کمک خواستن.
b. بازگو کردن فوایدی که در صورت موفقیت طرحتان به هریک از آنان خواهد رسید.
c. یادآوری اجباری بودن این تغییرات
d. تنبیه کردن هرکسی که همکاری نمی کند.

9. شما و همسرتان درباره امکان فروختن خانه تان صحبت کرده اید؛ اما شما به این کار زیاد تمایل ندارید. کدام روش یا روش های زیر برای متقاعد کردن همسرتان به انجام ندادن این کار مفید خواهد بود؟
a. گفتن به همسرتان که قبول نمی کنید تغییر مکان دهید.
b. گفتن به همسرتان که چقدر این خانه برایتان ارزش معنوی دارد.
c. گفتن به او که چقدر از تغییر مکان ناراحت می شوید.
d. عوض کردن موضوع بحث.

10. به شما مسؤولیت داده اند که برای گروه کاری خود یک عضو جدید بگیرید و شما کاندیدای [فرد] خوبی پیدا کرده اید. او باهوش و بلند پرواز است اما مطمئن نیست که به گروه شما بپیوندد یا نه. کدام روش یا روش های زیر برای متقاعد کردن او موثر خواهد بود؟
a. گفتن به او که ایرادهای گروهی که فعلا در آن است چیست.
b. گفتن به او که کارکردن در گروه شما چگونه می تواند باعث پیشرفت سریعتر او شود.
c. خواستن از او که این کار را به عنوان لطف شخصی برای شما انجام دهد.
d. گفتن به او که پاسخ"نه" را قبول نخواهید کرد.

برادبری و گریوز .هوش هیجانی (مهارت ها و آزمون ها) . مترجمان مهدی گنجی و حمزه گنجی . نشر ساوالان