**CHESTIONAR PENTRU AUTOCUNOAȘTEREA CELOR PATRU STILURI DE COMUNICARE ȘI MODALITĂȚI DE A REACȚIONA: FUGĂ, ATAC, MANIPULARE, ASERTIVITATE (ADAPTATDE M. ROCO DUPĂ CHALVIN)**

Vă rugăm să treceți câte un ”x” în dreptul răspunsului dumneavoastră, într-una dintre cele 2 rubrici:

* **Mai curând adevărat** – în cazul în care vă gândiți sau acționați în modul prezentat de întrebările chestionarului, de cele mai multe ori
* **Mai curând fals-** dacă nu vă gândiți sau nu acționați decât rar (de foarte puține ori) în felul arătat de întrebările chestionarului.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  | **Mai curând adevărat** | **Mai curând fals** |
|  | Adeseori spun "da" când aş vrea să spun "nu". |  |  |
|  | Îmi apăr drepturile mele, fără ca să le încalc pe ale celorlalți |  |  |
|  | Prefer să ascund ceea ce gândesc sau ceea ce simt dacă nu cunosc bine persoana cu care vorbesc |  |  |
|  | Sunt mai curând o persoană autoritară și hotărâtă |  |  |
|  | În general, este mai uşor şi mai abil să acţionez printr-o persoană interpusă, decât direct. |  |  |
|  | Nu mă tem să critic oamenii și să le spun în față ce gândesc |  |  |
|  | Nu îndrăznesc să refuz unele sarcini care nu privesc direct atribuțiile mele de serviciu |  |  |
|  | Nu mă tem să-mi exprim gândurile, chiar și în fața unor interlocutori ostili |  |  |
|  | Când este vorba de o luptă sau de o dispută prefer să stau deoparte pentru a vedea cum evoluează lucrurile |  |  |
|  | Adesea mi se reproșează că am spirit de contradicție |  |  |
|  | Nu mă simt bine (în largul meu) când trebuie să ascult pe alții |  |  |
|  | Caut să cunosc secretele celor ”mari” (cu prestigiu), ceea ce întotdeauna mi-a fost de folos |  |  |
|  | În general sunt considerat un om descurcăreț și abil în relațiile cu oamenii |  |  |
|  | Raporturile mele cu ceilalți sunt bazate mai mult pe încredere decât pe dominare și calcul |  |  |
|  | Prefer să nu cer ajutorul unui coleg deoarece risc ca acesta să mă considere incompetent |  |  |
|  | Sunt timid și mă simt blocat atunci când trebuie să fac ceva neobișnuit, nou pentru mine |  |  |
|  | Mi se spune că sunt prea moale, lucru care mă enervează și determină pe alții să râdă de mine |  |  |
|  | Mă simt în largul meu în relațiile directe de tipul ”față în față” |  |  |
|  | De multe ori joc teatru pentru a-mi atinge scopurile |  |  |
|  | Sunt vorbăreț, întrerup pe alții când vorbesc și nu țin seama de timpul când încep să vorbesc |  |  |
|  | Sunt ambițios, fiind gata să fac ceea ce trebuie pentru a reuși |  |  |
|  | Pentru a avea succes trebuie să vezi lucrurile dincolo de ceea ce se vede cu ochiul liber |  |  |
|  | În cadrul dezacordurilor caut compromisuri reacliste bazate pe interese reciproc avantajoase |  |  |
|  | Prefer să joc cu cărțile pe masă |  |  |
|  | Am tendința să amân pentru mai târziu ceea ce trebuie să fac |  |  |
|  | Adesea las o treabă neterminată și mă apuc de altele |  |  |
|  | În general, mă prezint așa cum sunt, fără să-mi ascund sentimentele |  |  |
|  | Nu mă intimidez prea ușor |  |  |
|  | A-i face pe alții să se teamă este adesea un mijloc bun de a avea puterea |  |  |
|  | Odată ce am fost dus cu vorba sau chiar păcălit, știu să-mi iau revanșa cu prima ocazie |  |  |
|  | Pentru a critica pe cineva este eficient să-i reproșezi că nu a fost consecvent cu propriile principii. El va fi cu totul de acord cu ceea ce i se reproșează |  |  |
|  | Știu să-mi iau partea mea, sunt descurcăreț |  |  |
|  | Sunt capabil că fiu eu însumi, continuând să fiu acceptat social de colegi, prieteni sau în alte grupuri |  |  |
|  | Când nu sunt de acord cu ceva, îndrăznesc să o spun, dar fără pasiune și știu să mă fac înțeles |  |  |
|  | Îmi fac griji ca să nu deranjez pe alții |  |  |
|  | Nu-mi face plăcere să iau partea cuiva sau să fiu în situația de a alege |  |  |
|  | Nu-mi place ca punctul meu de vedere să fie singular într-un grup; în acest caz prefer să tac |  |  |
|  | Nu-mi este frică de a vorbi în public |  |  |
|  | Viața nu reprezintă decât raporturi de forță și luptă |  |  |
|  | Nu-mi este teamă să evidențiez aspectele periculoase și riscante ale unei probleme sau situații |  |  |
|  | Crearea unor conflicte poate fi mai eficientă decât reducerea tensiunilor |  |  |
|  | A juca cinstit este un bun mijloc de a câștiga încredere |  |  |
|  | Știu să ascult și nu întrerup pe alții cand vorbesc |  |  |
|  | Duc până la sfârșit ceea ce am hotărât să fac |  |  |
|  | Nu-mi este teamă să-mi exprim deschis sentimentele |  |  |
|  | Știu cum să fac oamenii să adere la ideile mele |  |  |
|  | A măguli, a linguși pe oricine rămâne încă un bun mijloc de a obține ce vrei |  |  |
|  | Nu știu să stăpânesc timpul atunci când vorbesc |  |  |
|  | Știu să mânuiesc ironia ascuțită |  |  |
|  | Sunt un om amabil, serviabil și de aceea mă simt exploatat de alții  |  |  |
|  | Îmi place mai mult să observ decât să particip |  |  |
|  | Prefer să fiu în culise decât în primul rând |  |  |
|  | Sunt convins că manipularea este singura soluție eficientă în relațiile cu ceilalți |  |  |
|  | Nu trebuie să-ți anunți prea repedeintențiile, este o stângăcie |  |  |
|  | Șochez întotdeauna oamenii cu propunerile mele |  |  |
|  | Prefer să fiu mai degrabă lup decât miel |  |  |
|  | A manipula pe alții este adesea cel mai bun mijloc practic pentru a obține ceea ce vrei |  |  |
|  | Știu în general să protestez cu eficiență fără să fiu foarte agresiv |  |  |
|  | Cred că problemele mele nu pot fi cu adevărat rezolvate fără să caut cauzele lor profunde |  |  |
|  | Nu-mi place să fiu rău vazut |  |  |

**COTAREA SI INTERPRETAREA TESTULUI**

 Proba a fost construită de **S. Marcus,** psiholog român cu importante contribuţii în studiul fenomenului empatic.

Proba este relevantă pentru cele 4 stiluri fundamentale de comunicare:

**1.** *Stilul non-asertiv:* **1, 7, 15, 16, 17, 25, 26, 35, 36, 37, 50, 51, 52, 59, 60.**

**2.** *Stilul agresiv:* **4, 6, 10, 11, 20, 21, 28, 29, 30, 39, 40, 48, 49, 55, 56.**

**3.** *Stilul manipulator:* **3, 5, 9, 12, 13, 19, 22, 31, 32, 41, 42, 46, 47, 54, 57.**

**4.** *Stilul asertiv:* **2, 8, 14, 18, 23, 24, 27, 33, 34, 38, 43, 44, 45, 53, 58.**

Se acordă câte un punct răspunsurilor **"MAI CURÂND ADEVÃRAT"**. Se însumează punctele pe stiluri de comunicare. Stilul la care s-a obţinut numărul maxim de puncte indică atitudinea dominantă în comunicare, caracteristicile relativ stabile şi previzibile ale comportamentului comunicativ.

**OBS:**

**●**Când la două stiluri se obţin punctaje identice sau asemănătoare, stilul manifest de comunicare este încă neconturat, dar sunt conturate la nivel subdominant, latent, două atitudini concurente dintre care una sau alta poate deveni oricând dominantă în funcţie de împrejurări.

● Când punctajele sunt apropiate la trei-patru stiluri, este vorba de lipsa unui stil de comunicare, ceea ce indică un comportament comunicativ pendular, oscilant, nematurizat, legat de un comportament ambiguu şi greu de prevăzut.

<http://documents.tips/download/link/chestionar-stiluri-de-comunicare-oei-modalit-ai-de-a-reaciona>