

NOME

data

Per compilare questo documento leggete ogni dichiarazione e cerciate il numero della risposta che è la più caratteristica del vostro comportamento, come voi lo percepite.

Ci sono cinque possibilità di risposta, da 0 a 4. Valutate il vostro comportamento come è oggi, non come era una volta o come vi piacerebbe che fosse in futuro.

Es: Esprimo risentimento agli altri nel momento giusto per farlo.

Possibilità di risposta: 0, 1,2,3,4.

0. completamente non caratteristico e significa che "non lo faccio mai" (tranne rarissime eccezioni).

1. abbastanza non caratteristico e significa che "normalmente non lo faccio";

2. è in qualche modo caratteristico e significa che "lo faccio qualche volta";

3. è abbastanza caratteristico e significa che "lo faccio sempre normalmente";

4. è completamente caratteristico e significa che "lo faccio sempre" (eccetto rarissime eccezioni).

1	Credo di avere diritto di dire "no" agli altri senza sentirmi colpevole	0	1	2	3	4
2	Mi sento superiore alla maggior parte degli individui con cui lavoro	0	1	2	3	4
3	Quando sono arrabbiato tengo i miei sentimenti per me	0	1	2	3	4
4	Se i miei diritti vengono violati trovo una sottile ma sicura via per pareggiare i conti	0	1	2	3	4
5	Non ho difficoltà a mantenere il contatto degli occhi con gli altri	0	1	2	3	4
6	Permetto alle persone di conoscere quando sono in disaccordo con loro	0	1	2	3	4
7	Quando gli altri mi annoiano non dico niente, ma mostro il mio disappunto attraverso il linguaggio del corpo	0	1	2	3	4
8	Mi piace controllare gli altri con manovre dietro le quinte	0	1	2	3	4
9	Ho paura di ammettere che non so fare qualcosa che si suppone io abbia imparato	0	1	2	3	4
10	Quando le persone non mantengono i loro impegni sono riluttante a dir loro che sono arrabbiato	0	1	2	3	4
11	Mi considero una persona esigente	0	1	2	3	4
12	Se gli altri sono sgarbati contraccambio nel medesimo modo	0	1	2	3	4
13	Esprimo la mia collera verso gli altri nel momento più appropriato	0	1	2	3	4
14	Quando ho qualcosa da dire che ritengo importante interrompo una conversazione	0	1	2	3	4
15	Mi sento a disagio quando qualcuno mi fa i complimenti per il mio lavoro	0	1	2	3	4
16	Quando le persone si approfittano di me, silenziosamente pareggio i conti	0	1	2	3	4
17	Non mi importa di chiedere aiuto quando sento di averne bisogno	0	1	2	3	4
18	Non esito ad accusare gli altri quando credo di avere validi motivi per i miei sospetti	0	1	2	3	4
19	Cerco di comportarmi in modo da diventare popolare con gli altri	0	1	2	3	4
20	Non sono in disaccordo con gli altri apertamente ma essi si accorgono sempre quando sono in disaccordo con loro	0	1	2	3	4
21	Se non sono d'accordo con il mio capo posso trovare un modo per fare marcia indietro	0	1	2	3	4
22	Sono capace di far valere i miei bisogni senza sentirmi colpevole	0	1	2	3	4
23	Uso il sarcasmo per dimostrare di avere ragione	0	1	2	3	4
24	Sento che devo accondiscendere alle richieste degli altri	0	1	2	3	4
25	Esprimo la mia collera attraverso varie caratteristiche espressioni facciali	0	1	2	3	4
26	Ho la tendenza a sentirmi a disagio in ambiente non familiare	0	1	2	3	4
27	Punto il dito o uso altri gesti per aggiungere enfasi alle mie affermazioni	0	1	2	3	4
28	Sono capace di esprimere i miei sentimenti onestamente e direttamente	0	1	2	3	4
29	Se non mi piace una persona trovo una via presa alla larga per farglielo sapere	0	1	2	3	4
30	Mi sento colpevole quando devo chiedere agli altri di fare la loro parte	0	1	2	3	4
31	Mi piace avere autocontrollo in ogni situazione	0	1	2	3	4
32	Accordo agli altri i medesimi diritti che accordo a me stesso	0	1	2	3	4
33	Quando sono arrabbiato con qualcuno uso il metodo del silenzio	0	1	2	3	4
34	Quando qualcuno si arrabbia con me mi arrabbio anch'io con lui	0	1	2	3	4
35	Faccio favori agli altri anche quando preferirei non farli	0	1	2	3	4
36	Preferisco mezzi indiretti per controllare gli altri	0	1	2	3	4
37	Non mi piace dire direttamente cose che possono ferire i sentimenti degli altri	0	1	2	3	4
38	Prendo decisioni quando ho abbastanza informazioni anche se posso essere in errore	0	1	2	3	4
39	Credo che si debba mostrare agli altri la propria forza nonostante la situazione se si vuole meritare il loro rispetto	0	1	2	3	4
40	Non sono così interessato alla vittoria come lo sono al negoziare accordi ragionevoli e relazioni con gli altri	0	1	2	3	4

QUESTIONARIO DI AUTOANALISI SULL'ASSERTIVITA'

Sommare i punteggi riportati secondo l'ordine sotto indicato

ASSERTIVO	PASSIVO	AGGRESSIVO INDIRETTO	AGGRESSIVO DIRETTO
1	3	4	2
5	9	7	11
6	10	8	12
13	15	16	14
17	19	20	18
22	24	21	23
28	26	25	27
32	30	29	31
38	35	33	34
40	37	36	39
TOT	TOT	TOT	TOT

Interpretazione .

Dall'inventario vengono fuori quattro punteggi.

Perchè il comportamento assertivo sia ben definibile il punteggio nella fascia 30/40 sarebbe l'ottimale. Un punteggio compreso tra lo 0 e 10 sarebbe preferito per ognuno degli altri tre modelli. Se uno stile di influenza è alto e gli altri tre sono bassi è ovvio dire che chi risponde è caratterizzato dal punteggio più alto. Se due stili di influenza hanno alti punteggi e gli altri due sono bassi (es. 32, 28, 10, 3) sono possibili alcune interpretazioni:

- a) è preferito uno stile e l'altro è uno stile di ripiego, usato quando lo stile preferito fallisce nel raggiungere i risultati desiderati.
- b) i due stili più alti possono essere in opposizione l'uno con l'altro e creare tensione considerevole conflitto personale per chi risponde.
- c) le scelte di chi risponde possono non essere state attentamente pesate e selezionate con schiettezza.

Se tutti e quattro gli stili ricevono punteggi simili e se sono tutti alti, moderati o bassi, sono ancora possibili altre interpretazioni :

- 1) chi risponde può essere in contraddizione nel suo comportamento reale, rispondendo in modo casuale a una varietà di situazioni;
- 2) chi risponde può non aver considerato seriamente l'impatto sugli altri di un modello di comportamento inconsistente e non ha interpretato se stesso in modo comportamentale prevedibile;
- 3) le scelte di chi risponde possono non essere attentamente pesate o selezionate con schiettezza.

**** Diventare ASSERTIVI

Migliorare il modo di comunicare, combattere l'ansia, in una parola padroneggiare la situazione, significa diventare assertivi.

L'assertività, che deriva dal vocabolo latino "asserere" nel senso di affermare, sostenere con forza, definisce la capacità di esprimere o di comportarsi in modo affermativo, autorevole, categorico. Un buon parlatore in pubblico è assertivo quando esercita non tanto il suo ruolo che gli è dato da una situazione istituzionale, quanto un potere e cioè una forza che corrisponde al grado di influenza che una persona può avere in ogni momento, indipendentemente dal ruolo. E proprio per sviluppare questa potenzialità presente in ogni individuo riportiamo i blocchi da superare per costituire un "potere positivo", per essere persuasivi, per avere credibilità, per esercitare una leadership attiva.