

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 colera 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.