

TEMAT 5

O sztuce odmawiania i wypowiadania swojego zdania

KWESTIONARIUSZ ASERTYWNOŚCI

Robert E. Albertii Michael L. Emmons

Poniższe pytania pomogą ci w ocenie twojej asertywności. Uczciwie na nie odpowiadaj. Musisz zakreślić kółkiem numer odpowiedzi, która najlepiej cię opisuje.

- 0 – oznacza „nie” lub „nigdy”
- 1 – „czasami” lub „do pewnego stopnia”
- 2 – „zwykle” lub „dużo”
- 3 – „praktycznie zawsze” lub „całkowicie”

1.	Czy zwracasz głośno uwagę, kiedy ktoś jest bardzo nieuczciwy?	0/1/2/3
2.	Czy podejmowanie decyzji sprawia ci trudności?	0/1/2/3
3.	Czy otwarcie krytykujesz pomysły, opinie i zachowanie innych ludzi?	0/1/2/3
4.	Czy mówisz coś, kiedy ktoś wpycha się przed tobą w kolejkę?	0/1/2/3
5.	Czy często unikasz ludzi lub sytuacji z obawy przed zakłopotaniem?	0/1/2/3
6.	Czy przeważnie masz zaufanie do własnych sądów?	0/1/2/3
7.	Czy nalegasz, żeby twój współmałżonek sprawiedliwie dzielił z tobą obowiązki domowe?	0/1/2/3
8.	Czy masz skłonność do unoszenia się gniewem?	0/1/2/3
9.	Czy trudno ci powiedzieć „nie”, kiedy sprzedawca bardzo stara się sprzedać ci towar, którego faktycznie nie chcesz kupić?	0/1/2/3
10.	Czy zwracasz głośno uwagę w sytuacji, gdy ktoś, kto przyszedł po tobie, obsłużony został w pierwszej kolejności?	0/1/2/3
11.	Czy niechętnie zabierasz głos w dyskusji lub debacie?	0/1/2/3
12.	Czy zwracasz uwagę osobie, która zwleka z oddaniem pożyczonych od ciebie pieniędzy (lub książki, ubrania, czegoś wartościowego)?	0/1/2/3
13.	Czy w dyskusji uporczywie próbujesz postawić na swoim, mimo że druga strona ma już dość?	0/1/2/3

TEMAT 5

O sztuce odmawiania i wypowiadania swojego zdania

Godzina
wychowawcza
z Agnieszką Osiecką

14.	Czy na ogół wyrażasz to, co czujesz?	0/1/2/3
15.	Czy wprawia cię w zakłopotanie to, że ktoś obserwuje cię przy pracy?	0/1/2/3
16.	Czy zwracasz uwagę osobie, która kopie lub stuka w twoje krzesło w kinie albo na wykładzie?	0/1/2/3
17.	Czy trudno ci podtrzymać kontakt wzrokowy z osobą, z którą rozmawiasz?	0/1/2/3
18.	Czy prosisz kelnera o inną porcję, gdy w dobrej restauracji otrzymujesz posiłek niewłaściwie przygotowany lub podany?	0/1/2/3
19.	Czy zwracasz uszkodzony towar lub prosisz o zwrot pieniędzy, gdy odkryjesz, że jest wadliwy?	0/1/2/3
20.	Czy wyrażasz swój gniew, wyzywając ludzi lub zachowując się nieprzystojnie?	0/1/2/3
21.	Czy na spotkaniach towarzyskich podpierasz ściany lub starasz się przypominać mebel?	0/1/2/3
22.	Czy nalegasz, aby twój administrator domu (mechanik, konserwator itp.) dokonał naprawy, regulacji czy wymiany, co należy do jego obowiązków?	0/1/2/3
23.	Czy często ingerujesz w sprawy innych osób i podejmujesz za nich decyzje?	0/1/2/3
24.	Czy potrafisz wyrażać otwarcie miłość i inne uczucia?	0/1/2/3
25.	Czy potrafisz poprosić swoich przyjaciół o drobne przysługi lub pomoc?	0/1/2/3
26.	Czy uważasz, że zawsze znasz prawidłową odpowiedź?	0/1/2/3
27.	Czy potrafisz bronić swojego punktu widzenia, kiedy masz odmienne zdanie niż osoba, którą szanujesz?	0/1/2/3
28.	Czy umiesz odmówić, gdy przyjaciele mają w stosunku do ciebie wygórowane żądania?	0/1/2/3
29.	Czy chwalenie kogoś lub gratulowanie komuś sprawia ci trudność?	0/1/2/3
30.	Czy reagujesz, gdy przeszkadza ci ktoś palący papierosy obok ciebie?	0/1/2/3
31.	Czy krzyczysz lub stosujesz taktykę tyranizowania innych, aby uzyskać od nich to, czego sobie zażyczyłeś?	0/1/2/3

TEMAT 5

O sztuce odmawiania i wypowiedzania swojego zdania

Godzina
wychowawcza
z Agnieszką Osiecką

32.	Czy kończysz zdanie za inną osobę, gdy ona mówi?	0/1/2/3
33.	Czy angażujesz się w bójki, szczególnie z nieznanymi?	0/1/2/3
34.	Czy kierujesz rozmową podczas rodzinnych posiłków?	0/1/2/3
35.	Czy pierwszy przedstawiasz się i zaczynasz rozmowę, kiedy poznajesz obcą osobę?	0/1/2/3

ŹRÓDŁO: Kwestionariusz asertywności, [w:] R. Alberti, M. Emmons, Asertywność. Sięgaj po to, czego chcesz, nie raniąc innych, tłum. M. A. Michalski, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2007.

A) ZASŁONA DYMNA

- Chyba nie jesteś bardzo zainteresowany tym projektem.
- Tak, raczej nie okazuję wielkiego zainteresowania.

B) NEGATYWNE TWIERDZENIA

- Chyba nie jesteś bardzo zainteresowany tym projektem.
- Tak, raczej nie okazuję wielkiego zainteresowania. To nie jest zadanie, które zbytnio mnie ciekawi.

C) ZACIĘTA PŁYTA

- Grażynko, czy mogłabyś zajrzeć do szczegółów sprawy Telexpo i sprawdzić te daty? Dzwonili i robią się niecierpliwi.
- Muszę skończyć to, co robię. Zajrzyj sam albo zobacz, czy XYZ może ci pomóc.
- Tak, ale ty najlepiej wiesz, jak poruszać się w tych dokumentach. Jeśli coś będzie nie tak, zaraz wyłapię błąd, bo naprawdę jesteś w tym świetna.
- Miło, że to mówisz, ale teraz muszę skończyć to, co robię.

D) WNIKLIWE PYTANIA

- Dlaczego nie sprawdziłeś tego listu?
- Dlaczego uważasz, że go nie sprawdziłem?

E) WSKAZYWANIE ROZBIEŻNOŚCI

- „Uzgodniliśmy, że nie będziesz rozmawiała przez telefon dłużej niż pół godziny co wieczór, a wczoraj rozmawiałaś dwie godziny”

F) PYTANIA POBUDZAJĄCE

- „Chciałabym usłyszeć, co o tym myślisz”.
- „Jak wpłynie na Ciebie ta nowa sytuacja?”

ŹRÓDŁO: Definicje wybranych technik asertywnych oraz ich przykłady [w:] M. Hartley, Asertywność – sztuka umiejętnej stanowczości, tłum. A. Wejchert-Spodenkiewicz, wyd. Feeria, Łódź 2007.