

Capacità di relazione

Rispondete alle seguenti domande scegliendo tra le alternative proposte

- 1.** In un gruppo di persone che avete appena conosciuto, siete in grado di individuare in breve tempo gli interessi dominanti per avviare una conversazione che risulti piacevole per tutti?
 - a) generalmente sì
 - b) generalmente no
 - c) non so

- 2.** Un cliente sta vivacemente protestando su una questione che vi appare del tutto infondata. Come vi comportate?
 - a) ascoltate pazientemente, perché ritenete di non aver ancora individuato le reali ragioni del reclamo del cliente
 - b) fingete di ascoltare, perché ritenete che questo sia il vostro compito
 - c) chiedete al cliente di non farvi perdere tempo su questioni inutili

- 3.** Ritenete che ogni accordo fra persone, sia commerciale che di altro tipo, debba sempre:
 - a) rispecchiare l'opinione del personaggio di maggior prestigio
 - b) tener conto dei diversi punti di vista di tutti coloro che sottoscrivono l'accordo, rispettando le esigenze di tutti
 - c) costituire una valida opportunità per la maggior parte delle persone, anche se poche persone dovessero rimanere insoddisfatte

- 4.** Vi è stato affidato l'incarico di persuadere una persona influente ad acquistare un determinato prodotto. Quale caratteristica dovreste cercare di conoscere in questa persona, per la riuscita della vostra azione persuasiva?
 - a) situazione finanziaria
 - b) personalità
 - c) abitudini e preferenze

- 5.** Dovendo sollecitare telefonicamente la collaborazione di una persona per un vostro importante progetto, cercate di esprimervi con una voce:
 - a) forte e grintosa, per dimostrarle la vostra sicurezza
 - b) misurata e calma, in modo che rispecchi il vostro equilibrio
 - c) esile e riservata, in modo da dimostrare il vostro bisogno di aiuto

- 6.** State discutendo di affari con una persona che esprime opinioni che vi appaiono inaccettabili. Come reagite?
 - a) pur rispettando le sue opinioni, esprimete senza timore il vostro punto di vista, con chiarezza e gentilezza
 - b) dopo averle detto chiaramente che le sue opinioni sono errate, non esitate a proporle la giusta versione dei fatti, e cioè la vostra
 - c) fingete di condividere il suo punto di vista

7. Quando gli amici vi fanno notare un errore da voi commesso:

- a) ammettete a denti stretti di aver sbagliato
- b) cercate di difendere a spada tratta il vostro punto di vista, perché ritenete un segno di debolezza e di mancanza di carattere l'ammissione dei propri torti
- c) accettate l'osservazione e vi riproponete di tenerne conto per migliorare

8. In una discussione accalorata con gli amici, cercate sempre di:

- a) accettare le opinioni degli altri per evitare di perdere la loro amicizia
- b) esprimere con chiarezza le vostre idee, dando agli altri la possibilità di esprimere le loro opinioni, anche se diverse dalle vostre
- c) avere l'ultima parola

9. Per convincere una persona poco colta sulla validità scientifica di una determinata teoria, vi sembra opportuno:

- a) esprimervi con un linguaggio dotto, eventualmente ricorrendo ad alcune citazioni famose
- b) fornire una lunga spiegazione, utilizzando un linguaggio semplice ed accessibile
- c) ricorrere ad un breve e pratico esempio

10. Ritenete che una persona debba pretendere il rispetto dei suoi diritti:

- a) in ogni caso
- b) quando vengono rispettati anche i diritti degli altri
- c) in conformità ai propri doveri

11. Il vostro interlocutore ha appena commesso un errore. Decidete di farglielo notare:

- a) in tutti i casi, cercando di essere sincero fino alla brutalità, in modo da essere sicuro che egli si renda conto di aver sbagliato
- b) in tutti i casi, usando molto tatto per non ferirlo
- c) soltanto quando egli è in grado di correggersi. In questo caso cercate di stimolarlo a individuare da sé l'errore

12. Ritenete che una persona possa risultare convincente quando possiede:

- a) una cultura elevata
- b) la capacità di comunicare con gli altri
- c) un alto potere di seduzione

13. Quando vi capita di parlare con una persona per la quale non nutrite alcuna simpatia:

- a) lasciate trasparire chiaramente i vostri sentimenti di antipatia
- b) cercate di discorrere serenamente e di non mettere a disagio il vostro interlocutore
- c) vi controllate a stento e vi limitate a dire poche parole

14. Per riuscire a comunicare con una persona è necessario:

- a) fingere interesse per l'interlocutore
- b) suscitare interesse nell'interlocutore
- c) parlare dei propri interessi

15. Quando vi viene presentata una persona, di cui non riuscite a capire bene il nome:

- a) fate finta di niente
 - b) vorreste chiederle di ripetere il nome, ma temete di metterla in imbarazzo
 - c) la pregate di ripetere nuovamente il suo nome, perché non lo avete capito
-

Capacità di relazione

Risposte

PUNTEGGIO

In base alle vostre risposte attribuitevi i seguenti punteggi:

	a	b	c
1	4	0	1
2	4	1	0
3	0	4	2
4	0	4	2
5	2	4	0
6	4	1	0
7	1	0	4
8	0	4	0
9	0	1	4
10	0	4	2
11	0	2	4
12	0	4	1
13	0	4	2
14	0	4	2
15	0	2	4

Totale

ATTITUDINE ALLE RELAZIONI INTERPERSONALI

Schema di valutazione

Oltre 60 punti	Vi piace veramente occuparvi degli altri, siete sempre attento a non urtare la loro suscettibilità e cercate di facilitare la loro esistenza aiutandoli a risolvere, almeno in parte, i problemi.
Da 21 a 40 punti	Avete una sufficiente capacità di intrattenere rapporti con la gente, sapete venire a patti con le esigenze degli altri per una civile convivenza e, pur non essendo realmente altruista, siete portato a evitare di offendere gli altri e date loro una mano quando vi è possibile.
Meno di 20 punti	Presentate un'insufficiente capacità di trattare con la gente. In genere evitate di interagire con altre persone e pensate quasi esclusivamente ai vostri problemi.