

Avaliação Psicológica para o GAP

Respostas do exercício I

Some as respostas. Se o total for:

- 25 a 50: Enquanto houver possibilidade de melhora, você permanece calmo perante situações difíceis. Você sabe que há outras reações além da raiva.
- 51 a 100: Sua habilidade em conter o conflito e raiva em níveis, geralmente controláveis e não destrutivos ainda precisa ser trabalhada. Você opta pela raiva muito mais do que precisa.
- 101 a 125: Você está se matando. Reações vulcânicas para enfrentar situações difíceis da vida fazem mal para sua saúde. Provavelmente, você está comprometendo ou perdendo completamente algumas amizades na vida pessoal e no trabalho. Melhorar esse seu jeito é essencial para sua sobrevivência.

Respostas exercício II

Resultado:

Some suas respostas por letra: todas as letras A, todas as letras B, etc. Veja a análise abaixo:

Coluna A = estilo dominador

Coluna B = estilo meio termo

Coluna C = estilo colaborador

Coluna D = estilo acatar

Coluna E = estilo evitar

- A soma mais alta geralmente representa o estilo de administrar conflitos que você mais percebe em si mesmo.
- A segunda maior soma em geral representa melhor seu estilo de administrar conflitos mais forte.
- A soma mais baixa representa o estilo em que suas habilidades geralmente são mais fracas.
- **Colaborador:** é o estilo todo mundo ganha. Desejam examinar diferenças e chegar a uma solução aceitável para todas as partes. Está associado à solução de problemas e é eficaz quando o assunto é complexo.
- **Dominador:** A ênfase está em si mesmo. Este estilo passa por cima das necessidades dos outros. Reflete-se na filosofia: “É melhor atingir que ser atingido.” Geralmente deixa bem claro de quem é a responsabilidade.
- **Evitar:** As pessoas aqui não colocam um grande valor nos outros nem em si mesmas. Esse é o estilo em cima do muro. A pessoa se retira da discussão e deixa também que os outros se virem.
- **Meio-termo:** é o meio do caminho. Aqui todos têm algo a dar e receber. É poderoso quando os dois lados estão certos. Falha quando um dos lados está errado. Inclui-se aqui negociação e barganha. A vantagem é que leva as partes a discutir sobre o assunto e caminhar juntas.
- **Acatar:** Pessoas que simplesmente acatam costumam colocar um alto valor nos outros e pouco valor em si mesmas, talvez pela sua fraca autoestima. Quando usado com eficácia, pode preservar um relacionamento. Se usado inconsequentemente, pode criar indivíduos submissos, verdadeiros “capachos”.