


OUTROS TESTES

EXERCÍCIO: AVALIAÇÃO DO PRÓPRIO ESTILO



Avaliação de estilos

- Saber qual é o seu estilo de personalidade preferido ajuda-o a entender melhor a si mesmo.
- Nas próximas páginas, você encontrará a avaliação de quatro estilos de personalidade.
- É um questionário criado com base nos modelos de observação de personalidade e elaborado por D. W. Merrill e R. H. Reid.
- Isto não é um teste! Portanto, não existem resultados bons ou ruins.
- Os resultados baseiam-se em sua própria percepção de personalidade.

Como preencher o questionário: na próxima página, há dez grupos com quatro descrições de estilos em cada um.

- Selecione, em cada grupo, a descrição que acha que mais combina com você (4 pontos) e a que menos combina (1 ponto).
- Depois, selecione, em cada grupo, a segunda que mais combina (3 pontos) e a segunda que menos combina (2 pontos).
- Use somente a primeira coluna, marcada com o símbolo .
- Quanto mais depressa você responder, melhor. Não tente avaliar como você deveria ser. É importante responder honestamente.

Como avaliar o questionário:

- Ao terminar a avaliação dos seus estilos, use o padrão de solução para colocar A-D nas descrições nas colunas marcadas com  e .
- Finalmente, some os pontos de cada caractere A-D. A quantia total da sua soma deve ser 100.



Convincente	()	()	Expõe-se a riscos	()	()
Confiante	()	()	Sensível	()	()
Analítico	()	()	Generoso	()	()
Solicito (apoia)	()	()	Minucioso	()	()
Cauteloso	()	()	Motivador	()	()
Impulsivo	()	()	Orientado para resultados	()	()
Leal	()	()	Racional	()	()
Enérgico	()	()	Atencioso	()	()
Relaxado	()	()	Conscienzoso	()	()
Entusiasmado	()	()	Extrovertido	()	()
Decisivo	()	()	Confiável	()	()
Controlado	()	()	Competitivo	()	()
Direto	()	()	Encantador	()	()
Cuidadoso	()	()	Estável	()	()
Pessoa de equipe	()	()	Independente	()	()
Sociável	()	()	Disciplinado	()	()
Paciente	()	()	Exigente	()	()

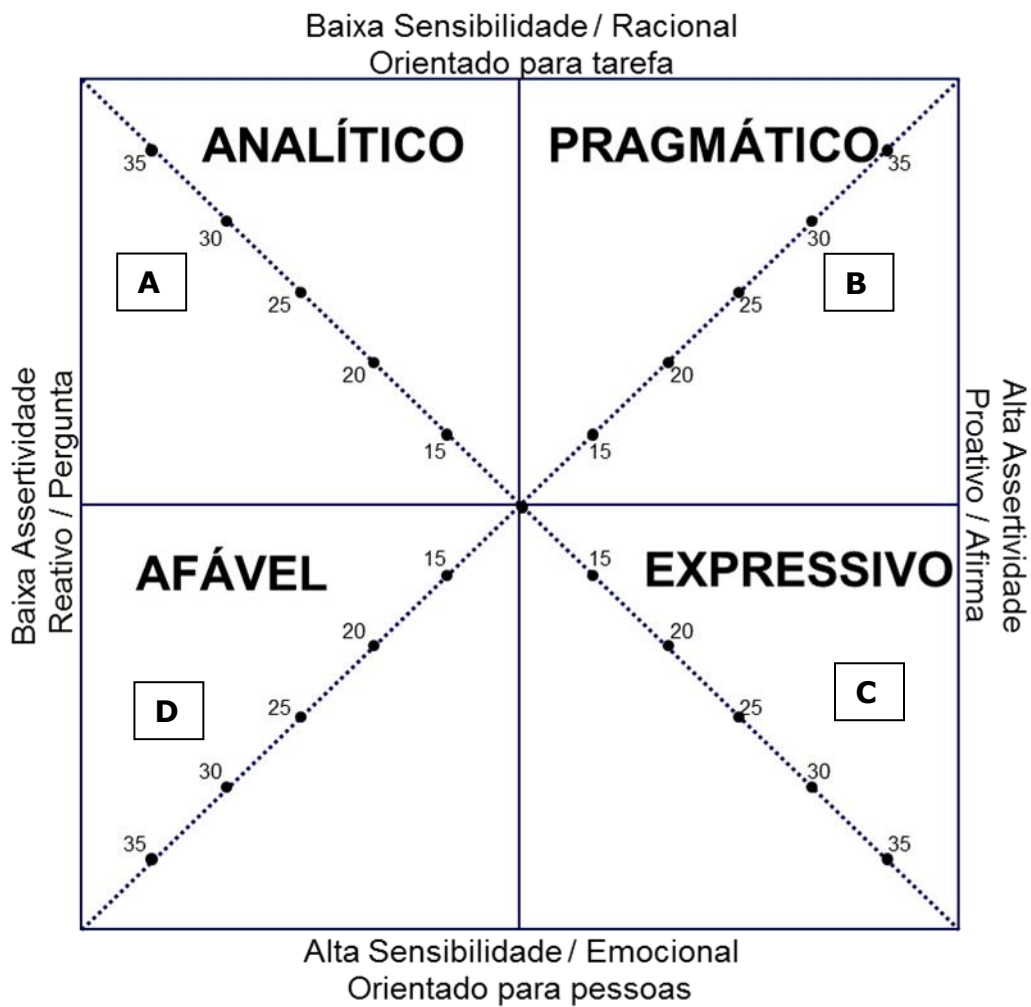
Diplomático	()	()	Otimista	()	()
Influente	()	()	Ponderado	()	()
Solucionador de problemas	()	()	Compreensivo	()	()

Totais: A () + B () + C () + D () = 100

GABARITO



	(C)		(B)
	(B)		(D)
	(A)		(C)
	(D)		(A)
	(A)		(C)
	(C)		(B)
	(D)		(A)
	(B)		(D)
	(D)		(A)
	(C)		(C)
	(B)		(D)
	(A)		(B)
	(B)		(C)
	(A)		(D)
	(D)		(B)
	(C)		(A)
	(B)		(C)
	(A)		(A)
	(C)		(D)



ESCUTA ATIVA

Exercício

VOCÊ SABE ESCUTAR? – AUTOAVALIAÇÃO DE ESCUTA ATIVA

Preencha a autoavaliação a seguir, marcando “**Discordo totalmente**”, “**Discordo**”, “**Não concordo nem discordo**”, “**Concordo**” ou “**Concordo totalmente**” para cada uma das afirmativas. Ao terminar, confira na tabela os seus pontos e a interpretação.

	Discordo totalmente	Discordo	Não concordo nem discordo	Concordo	Concordo totalmente
1. Minha tendência é de não ouvir as pessoas das quais discordo.	~	~	~	~	~
2. Acho difícil participar plenamente de conversas cujo assunto não é do meu interesse.	~	~	~	~	~
3. Se acho que já sei o que a pessoa está tentando dizer, paro de ouvir.	~	~	~	~	~
4. Acho fácil ouvir a opinião de outra pessoa, mesmo se for diferente da minha.	~	~	~	~	~
5. Peço aos outros que me esclareçam o que não compreendo.	~	~	~	~	~
6. Costumo contestar mentalmente enquanto a outra pessoa está falando.	~	~	~	~	~

7. Quase sempre pareço estar ouvindo quando, na verdade, não estou.	~	~	~	~	~
8. Às vezes, divago quando deveria estar ouvindo.	~	~	~	~	~
9. Se não estou ouvindo, aviso a pessoa.	~	~	~	~	~
10. Presto atenção às ideias principais, não aos detalhes.	~	~	~	~	~
11. Reconheço que as palavras significam coisas distintas para diferentes pessoas.	~	~	~	~	~
12. Se não gosto da outra pessoa ou não acredito nela, bloqueio o que está sendo dito.	~	~	~	~	~
13. Olho para a pessoa que está falando.	~	~	~	~	~

	Discordo totalmente	Discordo	Não concordo nem discordo	Concordo	Concordo totalmente
14. Concentro-me na mensagem, e não na aparência física da outra pessoa.	~	~	~	~	~
15. Sei quais palavras e frases me fazem reagir emocionalmente.	~	~	~	~	~

16. Planejo antecipadamente como vou me comunicar para atingir meu objetivo.	~	~	~	~	~
17. Prevejo as reações dos outros às minhas palavras.	~	~	~	~	~
18. Levo em consideração como os outros querem receber as minhas informações.	~	~	~	~	~
19. Procuro definir o humor das outras pessoas (zangadas, frustradas, preocupadas etc.) quando me comunico com elas.	~	~	~	~	~
20. Sinto que sou capaz de comunicar minhas ideias aos outros de forma que eles entendam o que quero dizer.	~	~	~	~	~
21. Frequentemente, acho que os outros deveriam ter me entendido.	~	~	~	~	~
22. Sou capaz de receber um retorno negativo sem ficar na defensiva.	~	~	~	~	~
23. Pratico minhas técnicas como ouvinte regularmente.	~	~	~	~	~
24. Tenho dificuldade de me concentrar no que uma pessoa está dizendo no meio de muito barulho.	~	~	~	~	~

25. Costumo julgar o conteúdo da mensagem dos outros quando eles estão tentando se comunicar comigo. ~ ~ ~ ~ ~
26. Tomo a formular a informação que me dão para ver se a compreendi bem. ~ ~ ~ ~ ~
27. Deixo os outros saberem que reconheço seus níveis emocionais ao falar com eles. ~ ~ ~ ~ ~

PONTUAÇÃO

	Discordo totalmente	Discordo	Não concordo nem discordo	Concordo	Concordo totalmente
1.	5	4	3	2	1
2.	5	4	3	2	1
3.	5	4	3	2	1
4.	1	2	3	4	5
5.	1	2	3	4	5
6.	5	4	3	2	1
7.	5	4	3	2	1
8.	5	4	3	2	1
9.	1	2	3	4	5
10.	1	2	3	4	5



11.	1	2	3	4	5
12.	5	4	3	2	1
13.	1	2	3	4	5
14.	1	2	3	4	5
15.	1	2	3	4	5
16.	1	2	3	4	5
17.	1	2	3	4	5
18.	1	2	3	4	5
19.	1	2	3	4	5
20.	1	2	3	4	5
21.	5	4	3	2	1
22.	1	2	3	4	5
23.	1	2	3	4	5
24.	5	4	3	2	1
25.	5	4	3	2	1
26.	1	2	3	4	5
27.	1	2	3	4	5

Total					
--------------	--	--	--	--	--

Analise seu resultado

109 – 135	Você tem uma excelente compreensão do processo comunicativo e usa-o com eficiência. Continue assim! Examinar os itens em que você se atribuiu pontuações de menor valor seria uma forma de melhorar ainda mais.
82 – 108	Você tem uma compreensão do processo comunicativo muito boa e quase sempre o usa com eficiência. Pode ainda trabalhar alguns pontos. Escolha uma área em que a sua comunicação esteja fraca e procure melhorá-la.
54 – 81	Você tem uma compreensão geral do processo comunicativo e pode usá-lo de modo ocasional com eficiência. Frequentemente se atrapalha ao se comunicar e tem algumas áreas que precisam ser melhoradas.
27 – 53	Você pode melhorar sua eficiência comunicativa. Sua habilidade não basta para transmitir com coerência a sua mensagem. Os outros podem, frequentemente, não entender o que você quer dizer.

ASSERTIVIDADE

Questionário

A seguir, estão listados 30 pares de afirmações. Distribua 3 pontos entre as duas afirmações de cada par, dando peso maior para aquela com que você se identifica mais. Suas possibilidades são: **3-0; 0-3; 2-1; 1-2**

	C	Tenho tendência a receber bem as críticas que me fazem.
	B	Fico inseguro na presença de desconhecidos.

	B	Para não ferir os sentimentos dos outros, às vezes, passo por cima da minha vontade.
	A	Para mim, é importante fazer prevalecer meus argumentos para não perder meu orgulho.

	A	É um sacrifício voltar atrás em uma decisão.
	C	Manifesto minhas opiniões com calma, porém com firmeza.

	C	Peço apoio e ajuda dos outros quando estou necessitado.
	B	Mesmo que faça algo bem, sempre penso que deveria ter feito melhor.

	B	Desde quando era pequeno, as outras pessoas estão em primeiro lugar para mim.
	C	Quando trabalho em equipe, respeito as diferenças de cada um.

	B	Tenho vontade de fugir, ir para outro lugar, viajar para muito longe.
	C	Sinto-me à vontade, mesmo quando o futuro é incerto. Tenho confiança em meu potencial.

	A	Em uma discussão, procuro tornar minha posição vitoriosa.
	C	Faz bem ao meu temperamento lutar pelos meus direitos.

	C	Quando entro em conflito, procuro compreender o ponto de vista do outro e mudo minha posição com certa facilidade.
	A	Sinto que tenho autoconfiança acima do que percebo em meus amigos.

	A	Faço pressão para ver meus pontos de vista aceitos.
	B	Tenho dificuldade para “vender” minhas ideias. Nem sempre me entendem.

	C	Consigo lidar com alto nível de estresse.
	B	Sinto-me inquieto, nervoso, desassossegado por dentro.

	A	Uma vez estabelecidos os meus objetivos, meu empenho é total para alcançá-los a qualquer custo.
	C	Diante de situações críticas, sempre assumo a responsabilidade das minhas ações, mesmo que abale meu orgulho.

	B	Deixei de tirar partido em várias oportunidades.
	C	Tenho facilidade de mudar meu ponto de vista.

	A	Não tolero os erros dos outros. É muito difícil aceitá-los.
	B	Procuro evitar situações desagradáveis.

	B	Às vezes, sinto-me inferior aos demais.
	C	Não me aborreço ou me abalo facilmente.

	A	O sucesso econômico é a coisa mais importante na vida e deve ser atingido a qualquer custo.
	C	Geralmente, sou firme ao procurar alcançar as minhas metas.

	A	Quando eu conheço uma pessoa, apresento-me imediatamente e inicio uma conversa, sem me preocupar se estou “agradando”.
	B	Brinco muito com objetos, preciso ter algo nas mãos.

	A	Há situações em que é preciso manipular pessoas ou fatos.
	B	Deixo que o outro tome a responsabilidade pela solução do problema.

	C	Estou preparado para admitir meus erros.
	A	Não suporto que me protejam.

	C	Reajo às reivindicações dos outros sem agressividade ou submissão.
	B	Sou muito dependente do que os outros possam opinar a meu respeito.

	A	Gosto de assumir riscos acima da média, no estudo ou no trabalho.
	B	Admiro as pessoas que tudo suportam.

	C	Informo os outros quando não poderei cumprir uma promessa.
	A	Diante de novas oportunidades, tiro partido de todas.

	A	Tenho muita dificuldade em dizer “não” ou mostrar-me em desacordo com algo.
	C	Consigo expressar minhas necessidades sempre que elas não são atendidas.

	A	É necessário mostrar-me “inteiro” e “em pé”, ainda que esteja destruído por dentro.
	B	Fico muito irritado com os ruídos intensos ou inesperados.

	B	Prefiro não discutir ou me queixar, apesar de achar que estou com a razão.
	C	Eu controlo minhas finanças de forma planejada, anotando e controlando as despesas.

	C	Sou receptivo às ideias dos outros.
	A	Valorizo as pessoas vitoriosas e considero que o sucesso depende das vantagens que consigo tirar de cada situação. Não gosto de

	A	Temo perder o autocontrole e machucar outras pessoas, quando me “tiram do sério”.
	C	Eu me considero uma pessoa concentrada, com foco no que faço.

	C	Não tenho pendências, resolvo tudo na hora que aparece.
	B	Penso muito para tomar uma decisão. Tenho receio de errar.

	A	Gosto de esportes que envolvam aventura e risco. Gosto de adrenalina.
	B	Só dou valor àquilo que se consegue com grande esforço.

	B	Necessito ser querido por todas as pessoas.
	A	Quando saio com amigos, em geral, escolho o programa.

	A	Não controlo as minhas finanças. Enquanto tenho dinheiro, vou gastando ou “descolo algum” quando acaba.
	B	Sinto-me magoado quando minhas sugestões são ignoradas, mas consigo brigar por elas.

EXERCÍCIO: ESTILOS DE NEGOCIAÇÃO

Para responder a este questionário, pense nas diversas situações em que você está interagindo e se comunicando com outras pessoas. Lembre-se de como você geralmente se comporta nessas situações.

Procure não se concentrar em uma situação específica, nem em pessoa ou assunto determinados. Pense, de maneira geral, em situações de interação pessoal e profissional.

Não pense em como você gostaria de ser, mas em como você realmente se comporta com outras pessoas e em diferentes situações.

Você vai encontrar no questionário 13 situações autodescritivas, em que cada afirmação é seguida de quatro alternativas diferentes, e vai colocá-las na sequência que mais representa sua forma de agir, ou seja, você priorizará cada uma das frases dessas situações.

- Você dará **4 pontos** para a frase que **mais representa a sua forma de agir**;
- Você dará **1 ponto** para a frase que **menos representa a sua forma de agir**, ou que “não tem nada a ver contigo”;
- Os **pontos 3 e 2 são os intermediários**, que você também utilizará para classificar as duas outras frases restantes;
- Os pontos não podem ser repetidos no mesmo conjunto de frases, ou seja: as frases serão classificadas em 4, 3, 2, 1, sem repetição.

Importante: não deixe de atribuir pontos em nenhuma das frases.

Pontos		
1 A	Meu entusiasmo leva os outros a participar e a contribuir mais.	
1 B	Eu tenho argumentos fortes e convincentes para sustentar minhas ideias.	
1 C	Eu deixo claro aos outros quando a situação está, ou não, me agradando.	
1 D	Eu me entendo melhor com as pessoas depois que compreendo as preocupações delas.	

Pontos		
2 A	Eu gosto quando as pessoas reconhecem meu esforço para compreendê-las.	
2 B	Minha sinceridade estimula os outros a darem o melhor de si mesmo.	
2 C	Eu explico às pessoas o que elas devem, ou não, fazer.	
2 D	Eu defendo, de modo enfático, as sugestões que para mim têm lógica e fundamento.	

Pontos		
3 A	Eu digo diretamente às pessoas o que eu espero delas.	
3 B	Eu apresento dados para convencer quem não concorda com uma ideia que eu julgo correta.	

3 C	Eu repito o que os outros dizem, para que estejam seguros de que eu os compreendi.	
3 D	Eu demonstro às pessoas os aspectos estimulantes da situação.	

Pontos		
4 A	Eu costumo formular sugestões de qualidade para encaminhar uma discussão.	
4 B	Eu dou um bom tempo para que outros expressem primeiro suas opiniões e ideias.	
4 C	Eu me envergonho de pedir ajuda, quando necessário.	
4 D	Eu proponho regras ou limites quando julgo serem necessários.	

Pontos		
5 A	Eu costumo reconhecer os meus erros diretamente com as pessoas envolvidas.	
5 B	Eu procuro deixar claro quais são as condições de trabalho que desejo para que elas não sejam ignoradas.	
5 C	Eu sustento ideias que têm fundamento, mesmo quando há pessoas que discordam delas.	
5 D	Eu presto atenção à opinião dos outros mesmo quando são contrárias às minhas.	
Pontos		
	O meu entusiasmo faz com que as outras pessoas se	

6 A	descontraíam e se exponham mais.	
6 B	Eu deixo claros meus objetivos e propósitos.	
6 C	Eu apresento argumentos com determinação, mostrando que acredito neles.	
6 D	Eu peço a quem está calado para expressar suas ideias.	

Pontos		
7 A	Eu peço explicações para compreender melhor a argumentação de outras pessoas.	
7 B	Eu valorizo a opinião das outras pessoas, criando um clima favorável à participação.	
7 C	Minha confiança pessoal ajuda os outros a se sentirem também fortes e confiantes.	
7 D	Eu deixo claro aos outros quando meus objetivos não estão sendo atendidos.	

Pontos		
8 A	Eu respeito a opinião dos outros.	
8 B	O meu otimismo e o meu entusiasmo são contagiantes.	
8 C	Eu exponho claramente às pessoas a avaliação que faço delas.	
8 D	Eu faço afirmações baseadas em uma lógica sólida e em um raciocínio bem-feito.	

Pontos		
9 A	Eu demonstro aprovação quando reconhecem minha capacidade de envolver os outros.	
9 B	Eu demonstro aprovação quando meus objetivos são entendidos pelas pessoas.	
9 C	Eu demonstro aprovação quando são apresentados bons argumentos.	
9 D	Eu demonstro aprovação às ideias dos outros para que eles participem mais.	

Pontos		
10 A	Com minhas ideias e meus argumentos, eu costumo atingir o núcleo do assunto tratado.	
10 B	Eu costumo respeitar o ponto de vista dos outros, mesmo quando não coincide com o meu.	
10 C	Eu costumo expressar minhas emoções, estimulando a discussão.	
10 D	Eu costumo esclarecer limites e regras para todos respeitarem.	

Pontos		
11 A	Eu exponho, de forma clara, meus objetivos.	
11 B	Eu me relaciono com as pessoas para cativá-las.	
11 C	Eu apresento as minhas propostas de forma persuasiva.	

11 D	Eu escuto o que as pessoas querem me falar.	
------	---	--

Pontos		
12 A	Eu concilio quando as pessoas têm pontos de vista diferentes sobre a solução dos problemas.	
12 B	Pelo meu comportamento, eu contagio as pessoas a solucionar os problemas.	
12 C	Eu tomo iniciativa de propor soluções para os problemas que me afetam.	
12 D	Eu ofereço soluções lógicas e fundamentadas para solucionar problemas.	

Pontos		
13 A	Eu me irrita se as pessoas criticam sem fundamento as minhas propostas e ideias.	
13 B	Eu me irrita se as pessoas estão desatentas aos sentimentos e às opiniões dos outros.	
13 C	Eu me irrita se as pessoas ficam totalmente apáticas e sem entusiasmo.	
13D	Eu me irrita se as pessoas desconfiam de que meus interesses não são realmente os que eu expressei	

TABULAÇÃO DAS RESPOSTAS

Transcreva para esta folha os pontos dados para cada frase, certificando-se de seguir a indicação de cada campo, por meio do número e da letra da frase. Depois, some cada uma das quatro colunas.

1C. ____	1B. ____	1D. ____	1A. ____	
2C. ____	2D. ____	2A. ____	2B. ____	
3A. ____	3B. ____	3C. ____	3D. ____	
4D. ____	4A. ____	4B. ____	4C. ____	
5B. ____	5C. ____	5D. ____	5A. ____	
6B. ____	6C. ____	6D. ____	6A. ____	
7D. ____	7A. ____	7B. ____	7C. ____	
8C. ____	8D. ____	8A. ____	8B. ____	
9B. ____	9C. ____	9D. ____	9A. ____	
10D. ____	10A. ____	10B. ____	10C. ____	
11A. ____	11C. ____	11D. ____	11B. ____	
12C. ____	12D. ____	12A. ____	12B. ____	
13D. ____	13A. ____	13B. ____	13C. ____	
Afirmação	Argumentação	Empatia	Envolvimento	
				Total = 130 pontos

Transcreva para o quadro abaixo, conforme a pontuação: 1º, 2º, 3º e 4º lugares.

Afirmação	Argumentação	Empatia	Envolvimento
_____ lugar	_____ lugar	_____ lugar	_____ lugar

Os estilos que estão em 1º e 2º lugares são os mais característicos em seu comportamento como negociador.

TIPOS DE ESTILO

Os tipos de estilo podem ser classificados em:

FOCO NO CONTEÚDO (Preocupação com o assunto)		FOCO NO CLIMA (Preocupação com o clima)	
AFIRMAÇÃO	ARGUMENTAÇÃO	EMPATIA	ENVOLVIMENTO
Clareza na exposição das expectativas	Baseada em fatos e em lógica	Compreensão do outro	Entusiasmo, autoconfiança e exposição pessoal

Foco no conteúdo:

Comportamentos que dão um sentido, uma direção. Ao usar esses comportamentos, a pessoa torna sua comunicação mais clara e objetiva.

Foco no clima:

Comportamentos que criam uma relação mais próxima entre as pessoas. Ao usar esses comportamentos, a pessoa visa ajudar e obter o comprometimento do outro.

COMBINAÇÃO DE ESTILOS

Na página anterior, verifique qual das combinações de estilos você obteve:

- () Combinação pura = conteúdo + conteúdo
- () Combinação pura = clima + clima
- () Combinação mista = conteúdo + clima, ou vice-versa

Se você obteve a **combinação mista**, terá maior chance de estabelecer uma negociação eficaz, pois ela garante melhores resultados.

GRÁFICO DOS ESTILOS

Marque exatamente no gráfico com um ● os resultados totais que você obteve na tabulação do questionário. Ligue os pontos e obtenha o gráfico do seu perfil.

52				
51				
50				
49				
48				
47				
46				
45				
44				
43				
42				
41				
40				
39				
38				
37				
36				
35				

Excessos

Média

34				
33				
32				
31				
30				
29				
28				
27				
26				
25				
24				
23				
22				
21				
20				
19				
18				
17				
16				
15				
14				
13				

Falta



	Foco no conteúdo		Foco no clima	
	Afirmação	Argumentação	Empatia	Envolvimento

FLEXIBILIDADE DE INTERAÇÃO

Um negociador flexível é aquele que:

- ▶ Apresenta um ou mais estilos na zona **OK**;
- ▶ Não apresenta estilos abaixo da zona média, isto é, na **FALTA**;
- ▶ Não apresenta estilos acima da zona média, ou seja, no **EXCESSO**.