

## SRS\_H

Vă rugăm să vă gândiți la persoana \_\_\_\_\_ și, analizând modul ei obișnuit de a gândi, simți sau acționa, să evaluați ce fel de persoană este, care îi sunt caracteristicile dominante.

Va trebui să **analizați cele două descrieri** (din stânga sau din dreapta) și să **decideți care dintre ele descrie cel mai bine** această persoană, **modul ei obișnuit de a fi, de a gândi, simți sau acționa**.

**Marcați cu un „x” intensitatea acestui acord** pe scala dintre cele două caracteristici, ținând cont de faptul că bifând **1 și 2** sau **9 și 10** înseamnă că acea caracteristică este clară, definitorie, o dominantă a persoanei evaluate, **3 și 4** sau **7 și 8** semnifică faptul că acea caracteristică descrie într-o oarecare măsură persoana evaluată, în timp ce **5 și 6** înseamnă că persoana evaluată este la mijloc, între acele două caracteristici. Marcați un singur „x” pentru fiecare scală.

### Networking social

Interesat(ă) de calitatea relațiilor sociale care să îl/o îmbogățească afectiv și spiritual; preferă un stil de comunicare afectiv, autentic.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

### Networking utilitarist

Interesat(ă) de utilitatea relațiilor sociale și de folosirea lor în dezvoltarea profesională; preferă un stil de comunicare pragmatic.

### Cooperare centrată pe relații

Centrat(ă) pe menținerea unor relații armonioase în cadrul grupului; focalizat(ă) pe starea de bine a grupului.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

### Cooperare centrată pe sarcină

Centrat(ă) pe realizarea eficientă a sarcinii și pe atingerea obiectivelor grupului; focalizat(ă) pe performanțele ridicate ale grupului.

### Implicat în gestiunea conflictelor

Implicat(ă) în prevenirea și rezolvarea conflictelor colective; intervine și mediază aplanarea conflictelor.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

### Detășat în gestiunea conflictelor

Detășat(ă), preferă să nu se implice în rezolvarea conflictelor colective; evită și se distanțează de situațiile conflictogene.

### Indulgență în autoevaluare

Indulgent(ă) cu propria persoană, centrat(ă) pe evaluarea calităților, abilităților și reușitelor personale.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

### Exigență în autoevaluare

Exigent(ă) cu propria persoană, centrat(ă) pe evaluarea defectelor, slăbiciunilor și nereușitelor personale.

### Persuasiune manipulativă

Manipulativ(ă), caută să-i convingă pe ceilalți prin orice mijloace, fiind centrat(ă) pe rezultatele și beneficiile imediate.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

### Persuasiune morală

Onest(ă), încearcă să îi convingă pe ceilalți doar dacă este el/ ea convins(ă), cultivă încrederea și relațiile de lungă durată.

### Independență emoțională

Independent(ă) de suportul emoțional, sugestiile sau deciziile celorlalți, fiind greu de afectat emoțional.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

### Dependență emoțională

Dependent(ă) de sprijinul emoțional, ajutorul și deciziile celorlalți, fiind ușor de afectat emoțional.