Raport de evaluare psihologică
SRS

Examinator	**Ticu Constantin**
Persoană evaluată	**Senex Anonimus, masculin, 64 ani, arhivar**
Data evaluării	**25.10.2026**



PsihoProfile

Cuprins

1. Descriere inventar
2. Profil sintetic
3. Caracteristici dominante
4. Analiză pe factori
5. Indicatori statistici
6. Concluzii finale

1. Descriere inventar

Chestionarul SRS (***Stil de Relaționare socială***) permite evaluarea stilului personal de raportare la situațiile care presupun interacțiune socială (directă sau mediată *online*) și a modului de gestiune a acestor interacțiuni sociale (Constantin & all, 2022).

Pornind de la premisa ca lumea modernă obligă la ***asumarea de noi stiluri de interacțiune socială***, integrând, pe lângă cele clasice, și interacțiunile mediate de mediul *online*, au fost definite 6 dimensiuni care ar putea descrie *un stil de relaționare socială adaptat lumii moderne*.

Ne referim opțiunile individuale sau la **stilul de personal de interacțiune socială** pe care îl promovăm: în relațiile interpersonale directe și în cele mediate de rețelele de socializare (*social* versus *utilitarist*); în cadrul grupurilor sau colectivelor de care aparținem (*relație* versus *sarcină*); în situațiile de conflict (*implicat* versus *detașat*); prin imaginea despre sine pe care o prezentăm celorlalți (*indulgent* versus *exigent*); în situațiile în care utilizăm strategii persuasive (*manipulativ* versus *moral*) sau în situațiile care exprimăm atașament emoțional (*dependent* versus *independent*).

Altfel spus, în cadrul chestionarului SRS, stilul de relaționare socială este o rezultantă a combinării a 6 dimensiuni psihologice:

- **Networking relațional** (networking social *versus* networking utilitarist);
- **Cooperare în echipă** (cooperare centrată pe relații *versus* cooperare centrată pe sarcină);
- **Managementul conflictului** (implicat *versus* detașat în managementul conflictului);
- **Autoevaluare socială** (indulgență în autoevaluare *versus* exigență în autoevaluare);
- **Strategie de persuasiune** (persuasiune manipulativă *versus* persuasiune morală);
- **Atașament emoțional** (independență *versus* dependență emoțională).

Chestionarul SRS conține 48 de itemi dihotomici, afirmații cu două posibile variante de răspuns, incluzând și varianta de răspuns intermediară (”?”) pentru cei nehotărâți sau pentru cei care nu se regăsesc în nici una dintre variantele dihotomice.

Evaluarea celor 6 dimensiuni și identificarea stilului individual de relaționare socială sunt utile, în primul rând, **în activitățile de recrutare și selecție profesională**, pentru acele categorii profesionale sau locuri de muncă în care stilul de relaționare socială este decisiv (agenți de vânzări, operatori on-line, manageri, consultanți etc.). Identificarea preferințelor și strategiei individuale de implicare în relațiile sociale, poate fi deosebit de utilă și **în activitățile de consiliere *personală*** (pentru dezvoltarea personală) sau **consiliere *profesională*** (pentru managementul carierei), ajutând la conștientizarea și (dacă este cazul!) la corectarea tendințelor sau preferințelor disfuncționale.

Timpul mediu de completare a chestionarului online: 10 minute.

Vârsta minimă de la care se poate realiza evaluarea: 16 ani.

2. Profil sintetic

Networking activ

Activă(ă) pe rețelele de socializare, își exprimându-și punctul de vedere, spune ceea ce crede sau simte, comentând postările interesante sau distribuind mesaje relevante.



Networking pasiv

Discret(ă) pe rețelele de socializare, preferă să urmărească ceea ce spun sau ce gândesc ceilalți, fără a interveni cu comentarii sau mesaje directe.

Cooperare centrată pe relații

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



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 si rezolvarea conflictelor colective; intervine și mediază aplanarea conflictelor.



Detașat în gestiunea conflictelor

Detașat(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.



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.



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 ajutorul celorlalți, fiind greu de afectat emoțional.



Dependență emoțională

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

3. Caracteristici dominante

În urma completării chestionarului SRS au fost identificate următoarele caracteristici dominante în profilul psihologic al persoanei evaluate:

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

Implicat(ă) în prevenirea si rezolvarea conflictelor colective; intervine și mediază conflictele ori de câte ori are ocazia. *(Implicat în gestiunea conflictelor)*

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

4. Analiză pe factori

Networking

1	2	3	4	5	**6**	7	8	9	10

Networking activ: Utilizează rețele de socializare pentru a comunica cu prietenii sau colegii, exprimându-și punctul de vedere, ceea ce crede sau simte, comentând postările interesante sau distribuind mesaje relevante. Dacă vrea să afle ce mai fac foștii colegi, le trimite un mesaj direct, iar într-un grup online nou, cere informațiile de care are nevoie, fără a mai căuta in istoricul conversațiilor.

Networking pasiv: Pe rețelele de socializare urmărește postările, preferând să vadă ceea ce spun sau ce gândesc ceilalți fără a interveni, evitând să își exprime punctul de vedere. Dacă vrea să afle ce mai fac foștii colegi, le urmărește actualizările, ce au mai postat, fără a le trimite mesaje directe iar într-un grup online nou, caută în istoricul discuțiilor informațiile de care am nevoie, fără a cere direct aceste informații.

Strategie de cooperare

1	**2**	3	4	5	6	7	8	9	10

Cooperare centrată pe relații: Urmărește să mențină relații armonioase cu cei din jur, căutând sentimentul de apartenență la grup și de a face parte dintr-un colectiv unit. Preferă să colaboreze cu persoanele care sunt amabile și cooperante, urmărind să construiască relații de calitate. Este preocupat(ă) de menținerea unei atmosfere plăcute, pozitive și relaxante în mediul de lucru. Menține grupul unit, detensionează atmosfera oferind încurajări și facilitează comunicarea, punând accentul pe starea de bine a membrilor grupului.

Cooperare centrată pe sarcină: Focalizat(ă) pe realizarea eficientă a sarcinilor, pe rezultatele finale și pe atingerea obiectivelor colective. Este interesat(ă) să faciliteze eficiența și randamentul grupului și preferă să lucreze cu persoanele care își fac bine treaba. Într-o echipă, pune în aplicare ideile generate de grup și îi ajută pe ceilalți pentru a obține performanțe mai bune. Se concentrează pe detaliile legate de execuția proiectului și pe îndeplinirea la timp a obiectivelor de grup. Atunci când apar probleme în echipa în care lucrează, se concentrează pe identificarea soluțiilor posibile de rezolvare.

Managementul conflictului

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Implicat în gestiunea conflictelor: Se implică activ în prevenirea și rezolvarea conflictelor colective, simțind nevoia de a interveni în situațiile conflictuale sau de a inița discuții, pentru a clarifica situațiile tensionate. Este printre primii care intervine în rezolvarea conflictelor, încercând să propună alte perspective sau să aducă în discuție informațiile relevante, pentru a calma spiritele. În rezolvarea unui conflict, caută soluții care ar putea mulțumi pe toată lumea.

Detașat în gestiunea conflictelor: Evită situațiile conflictuale, preferând să stea deoparte și să adopte o atitudine distantă. Consideră că oamenii ar trebui să își rezolve singuri problemele, fără intervenția altor persoane. În momentele tensionate preferă să aștepte să se rezolve lucrurile de la sine, încercând să se eschiveze. În discuțiile contradictorii tinde să cedeze pentru a evita conflictul, iar reacția sa față de persoanele care sunt nervoase, tinde să fie una de indiferență. Nu este interesat(ă) de subiectele legate de colegi sunt în conflict, evitând să nu fie ”prins(ă) la mijloc”.

Autoevaluare socială

1	2	**3**	4	5	6	7	8	9	10

Indulgență în autoevaluare: Centrat(ă) pe evaluarea calităților, atuurilor și reușitelor profesionale, are față de propria persoană au o atitudine tolerantă și îngăduitoare. Focalizându-se pe momentele de succes și uitându-le pe cele de eșec, știe să se bucure de complimentele și de feedback-urile pozitive pe care le primește. Viziunea sa asupra viitorului este una pozitivă, fiind convins(ă) că poate face față provocărilor și sarcinilor noi, indiferent de complexitatea acestora. Eșecul este pus pe seama lipsei de noroc sau a momentului nepotrivit. Știe să se bucure de reușită atunci când este cazul și se consideră mai competent(ă) decât celelalte persoane.

Exigență în autoevaluare: Centrat(ă) pe evaluarea defectelor, punctelor slabe personale și nereușitelor profesionale, are față de propria persoană au o atitudine critică și culpabilizatoare, considerând că are multe carențe și slăbiciuni. Când primește complimente sau feedback-uri pozitive, devine suspicios(oasă), bazându-se pe faptul că își cunoaște foarte bine limitele. Viziunea sa asupra viitorului este predominant negativă, fiind convins(ă) că, în fața unor provocări sau sarcini noi, nu are toate calitățile necesare pentru a reuși, demobilizându-se ușor. Atunci când are un eșec se învinovățește, căutând cauza sau momentul în care a greșit.

Strategie de persuasiune

1	**2**	3	4	5	6	7	8	9	10

Persuasiune manipulativă: Caută să îi convingă, să îi manipuleze sau să îi constrângă pe ceilalți, pentru a obține rezultatele dorite. Pentru a-și atinge obiectivele și a reuși, poate adopta strategii diverse, chiar dacă acest lucru înseamnă să se abată de la reguli și norme sau să ascundă adevărul. Atunci când întâmpină rezistență din partea celorlalți, apelează la strategii emoționale sau poate omite informații importante, pentru a prezenta lucrurile într-o lumină mai favorabilă. Cedează cu dificultate, nu dezvăluie aspectele negative cu privire la propria persoană și consideră că ”scopul scuză mijloacele”. Insistă cu tărie asupra perspectivei proprii, iar în relațiile cu ceilalți, prezintă doar ceea ce crede că aceștia vor să audă.

Persuasiune morală: Caută să fie corect și echidistant și încearcă să îi convingă pe ceilalți doar atunci când crede cu tărie în ceea ce spune. Oferă toate informațiile pe care le deține, mizând pe corectitudine și sinceritate. Respectă regulile și convenienţele și prezintă deschis orice informație relevantă pentru ceilalți, fără a-și impune punctul de vedere. Încearcă să îi convingă pe cei din jur, prezentând date obiective sau tehnice, preferând să promoveze lucrurile pe care le-au testat deja, în care crede. Își descrie propria persoană, într-o manieră modestă, păstrând o balanță între punctele forte și cele slabe, considerând că, în viață, este important este să fii onest.

Atașament emoțional

1	2	3	4	5	**6**	7	8	9	10

Independență emoțională: Autonom(ă) în relațiile cu ceilalți, se simt bine singur(ă), nu are nevoie de suportul afectiv și sugestiile celor din jur. Nu caută aprobarea celorlalți, nu insistă să le arate că are dreptate și duce lucrurile la bun sfârșit așa cum consideră că este mai bine. Ia singur(ă) decizii profesionale importante, fiind mai puțin interesat(ă) de confirmarea sau aprobarea altor persoane. Preferă să își rezerve timp pentru pasiunile individuale sau pentru a fi singur(ă), nu amestecă relațiile profesionale cu cele personale, evitând ieșirile cu colegii. Se implică în proiecte doar atunci când are libertate de acțiune.

Dependență emoțională: Dependent(ă) de suportul afectiv, de sugestiile și ajutorul celor din jur, este afectat(ă) cu ușurință de criticile și supărările celorlalți, caută aprobarea lor în deciziile pe care le ia, ghidându-se după opiniile acestora. Vrea să construiască relații interpersonale solide și simte nevoia să-și petreacă majoritatea timpului cu cei dragi, organizând ieșiri frecvente cu aceștia. Dacă are sprijinul celor din jur, are inițiativă și se implică în diferite proiecte și ia decizii profesionale importante doar dacă primește susținerea și aprobarea lor.

5. Indicatori statistici

Durată evaluare

00h 00min 00s

Răspunsuri pe itemi

1. a	2. b	3. b	4. b	5. c	6. a	7. a	8. a	9. c	10. a
11. a	12. a	13. a	14. a	15. a	16. c	17. a	18. c	19. a	20. c
21. a	22. a	23. a	24. a	25. a	26. a	27. a	28. a	29. a	30. c
31. c	32. a	33. a	34. c	35. a	36. c	37. c	38. a	39. c	40. a
41. a	42. a	43. a	44. a	45. a	46. a	47. a	48. a		

6. Concluzii finale

De redactat de către psiholog pe baza concluziilor parțiale.

Data: duminică, 25 octombrie 2026 **Psiholog/Consilier:**