

CONFIANCE EN SOIN

TEST DE GORDON



RÉPONDEZ LE PLUS SPONTANÉMENT POSSIBLE, SANS RÉFLÉCHIR.

	PLUTÔT VRAI	PLUTÔT FAUX
1 Je dis souvent oui, alors que je voudrais dire non.	0	0
2 Je défends mes droits sans empiéter sur ceux des autres.	0	0
3 Je préfère dissimuler ce que je pense ou ressens, si je ne connais pas bien la personne.	0	0
4 Je suis plutôt autoritaire et décidé.	0	0
5 Il est en général plus facile et habile d'agir par personne interposée que directement.	0	0
6 Je ne crains pas de critiquer et de dire aux gens ce que je pense.	0	0
7 Je n'ose pas refuser certaines tâches qui manifestement ne relèvent pas de mes attributions.	0	0
8 Je ne crains pas de donner mon opinion, même en face d'interlocuteurs hostiles.	0	0

9	Quand il y a un débat, je préfère me tenir en retrait pour voir comment cela va tourner.	0	0
10	On me reproche parfois d'avoir l'esprit de contradiction.	0	0
11	J'ai du mal à écouter les autres.	0	0
12	Je m'arrange pour être dans les secrets des dieux ; cela m'a bien rendu service.	0	0
13	On me considère en général comme assez malin et habile dans les relations.	0	0
14	J'entretiens avec les autres des rapports fondés sur la confiance plutôt que sur la domination ou sur le calcul.	0	0
15	Je préfère ne pas demander de l'aide à un collègue, il risquerait de penser que je ne suis pas compétent.	0	0
16	Je suis timide et je me sens bloqué dès que je dois réaliser une action inhabituelle.	0	0
17	On me dit « soupe au lait » ; je m'énerve et cela fait rire les autres.	0	0
18	Je suis à l'aise dans les contacts « face à face ».	0	0
19	Je joue assez souvent la comédie. Comment faire autrement pour arriver à ses fins ?	0	0
20	Je suis bavard(de) et je coupe la parole aux autres sans m'en rendre compte à temps.	0	0
21	J'ai de l'ambition et je suis prêt(e) à faire ce qu'il faut pour arriver.	0	0
22	Je sais en général qui il faut voir et quand il faut le voir. C'est important pour réussir.	0	0
23	En cas de désaccord, je recherche les compromis réalistes sur la base d'intérêts mutuels.	0	0
24	Je préfère jouer « cartes sur tables ».	0	0
25	J'ai tendance à remettre à plus tard ce que je dois faire.	0	0

26 Je laisse souvent un travail en train sans le terminer.	0	0
27 En général, je me présente tel(le) que je suis, sans dissimuler mes sentiments.	0	0
28 Il en faut beaucoup pour m'intimider.	0	0
29 Faire peur aux autres est souvent un bon moyen de prendre du pouvoir.	0	0
30 Quand je me suis fait avoir une fois, je sais prendre ma revanche à l'occasion. OO	0	0
31 Pour critiquer quelqu'un, il est efficace de lui reprocher de ne pas suivre	0	0
ses propres principes. Il est forcément d'accord.	0	0
32 Je sais tirer parti du système, je suis débrouillard(e).	0	0
33 Je suis capable d'être moi-même, tout en continuant d'être accepté(e) socialement.	0	0
34 Quand je ne suis pas d'accord, j'ose le dire sans passion et je me fais entendre.	0	0
35 J'ai le souci de ne pas importuner les autres.	0	0
36 J'ai du mal à prendre parti et à choisir.	0	0
37 Je n'aime pas être la seule personne de mon avis dans un groupe :	0	0
dans ce cas, je préfère me taire.		
38 Je n'ai pas peur de parler en public.	0	0
39 La vie n'est que rapports de force et luttes.	0	0
40 Je n'ai pas peur de relever les défis dangereux et risqués.	0	0
41 Créer des conflits peut être plus efficace que réduire les tensions.	0	0
42 Jouer la franchise est un bon moyen pour mettre en confiance.	0	0
43 Je sais écouter et je ne coupe pas la parole.	0	0
	0	0

44 Je mène jusqu'au bout ce que j'ai décidé de faire.		
45 Je n'ai pas peur d'exprimer mes sentiments tels que je les ressens.	0	0
46 Je sais bien faire adhérer les gens et les amener à mes idées.	0	0
47 Flatter tout un chacun reste encore un bon moyen pour obtenir ce que l'on veut.	0	0
48 J'ai du mal à maîtriser mon temps de parole.	0	0
49 Je sais manier l'ironie mordante.	0	0
50 Je suis serviable et facile à vivre. Parfois même, je me fais un peu exploiter.	0	0
51 J'aime mieux observer que participer.	0	0
52 Je préfère être dans la coulisse qu'au premier rang.	0	0
53 Je ne pense pas que la manipulation soit une solution efficace.	0	0
54 Il ne faut pas annoncer trop vite ses intentions, c'est maladroit.	0	0
55 Je choque souvent les gens par mes propos.	0	0
56 Je préfère être loup plutôt qu'agneau.	0	0
57 Manipuler les autres est souvent le seul moyen pratique pour obtenir ce que l'on veut.	0	0
58 Je sais en général protester avec efficacité, sans agressivité excessive.	0	0
59 Je trouve que les problèmes ne peuvent être vraiment résolus sans en chercher les causes profondes.	0	0
60 Je n'aime pas me faire mal voir.	0	0

Vous allez exploiter uniquement les réponses auxquelles vous avez répondu "plutôt vrai".

Ne tenez donc pas compte des réponses auxquelles vous avez répondu "plutôt faux".

Dans les colonnes A B C ou D vous retrouvez le numéro des questions. Entourez vos questions « plutôt vrai » puis totalisez le nombre de réponses obtenues par colonne.

A	B	C	D
1	4	3	2
7	6	5	8
15	10	9	14
16	11	12	18
17	20	13	23
25	21	19	24
26	28	22	27
35	29	31	33
36	30	32	34
37	39	41	38
50	40	42	43
51	48	46	44

A	B	C	D
52	49	47	45
59	55	54	53
60	56	57	58
FUITE	AGRESSIVITE .	MANIPULATION	ASSERTIVITÉ

Pour comprendre, ASSERTIVITE est un terme issu de l'anglais "to assert" qui signifie s'affirmer, défendre ses droits.

ETRE ASSERTIF, c'est être soi-même, dire ce que l'on pense, ce que l'on veut, ce que l'on ressent, sans fuir, sans agresser, sans manipuler. C'est l'attitude pour bien communiquer.

Alors voyons en détail vos résultats :

Les totaux obtenus est une représentation du système de communication que vous établissez avec votre entourage. Comme je vous le dis dans l'article, c'est une approche imparfaite mais qui peut vous amener à réfléchir sur votre comportement !

ATTITUDE PASSIVE (fuite, évitement) : Elle permet de gagner du temps, de recueillir des informations plus tard, en laissant les problèmes se résoudre d'eux-mêmes. Evitant la fougue, elle apporte une tranquillité personnelle et ne suscite pas de reproches immédiats. Les problèmes sont différés, mais ne sont pas résolus. Le reproche encouru est de ne pas assumer ses responsabilités en n'intervenant pas. Trop de passivité (plus de 5 points) est synonyme de soumission (c'est l'ulcère à l'estomac qui vous attend !)

ATTITUDE AGRESSIVE (tournée vers l'attaque) : Manifestant l'expression de mon degré émotionnel, elle libère les tensions et donne un sentiment de puissance. Imposant des solutions, elle règle les problèmes à court terme. Elle peut provoquer soit un blocage de l'autre, soit une agressivité en retour, et, en laissant des traces, elle hypothèque les relations futures.

ATTITUDE MANIPULATRICE (expression indirecte, par détour, pour arriver à un résultat) : Elle permet d'arriver à ses fins sans heurts ni violence, sans conflit personnel visible. Les risques: Perte de crédibilité, de confiance quand l'autre s'en aperçoit, introduction du soupçon.

ATTITUDE ASSERTIVE (capacité à affirmer sa position tout en gardant des relations positives avec les autres) : elle apporte du crédit à celui qui pose le problème de manière simple et directe. N'ayant pas les inconvénients des comportements précédents, cette attitude permet une économie dans la gestion du temps. Cette attitude est parfois difficile à appliquer car les structures sociales ne sont pas toujours adaptées (toute vérité n'est pas bonne à dire...). C'est cependant une qualité à développer !

J'espère que ce petit test vous aura permis d'identifier votre attitude. Retenez bien que tout cela est complètement inconscient. Selon comment vous établissez votre système de communication, les autres réagissent en fonction. C'est comme cela que certaines réactions peuvent nous surprendre, cependant nous ne réalisons pas toujours que nous sommes à l'origine de cette attitude de réponse.

N'hésitez pas à faire des retours sous [l'article du blog](#) ou sur la page [Facebook](#) :)