

3

Altri esempi di test di personalità e attitudinali

1. Capacità di lavorare in gruppo

Rispondete «SÌ» o «NO» ai quesiti che seguono.

1) Trovate che i giochi di squadra siano più stimolanti di quelli individuali?

SÌ NO

2) Riuscite facilmente a scusare gli errori commessi dai vostri amici o dai vostri collaboratori?

SÌ NO

3) Generalmente riuscite ad accettare persone che sostengono opinioni contrarie alle vostre?

SÌ NO

4) Prima di prendere un'importante decisione preferite consultarvi con altre persone?

SÌ NO

5) Se durante un lavoro di gruppo vi rendete conto di svolgere il ruolo di leader, lo enfatizzate facendolo notare?

SÌ NO

6) Avvertite la necessità, per realizzare un vostro progetto, di trovare collaboratori?

SÌ NO

7) Nella vita privata o in quella lavorativa vi sentite competitivi?

SÌ NO

- 8) A vostro giudizio gruppi misti con persone dalle diverse competenze e abilità permettono di conseguire risultati migliori nell'ambito di un progetto lavorativo?
- SÌ NO
- 9) Secondo la vostra opinione, per dare ragione o torto ad una persona si dovrebbero ascoltare diversi punti di vista?
- SÌ NO
- 10) Vi assegnano come collaboratore una persona che ha opinioni completamente diverse dalle vostre. Pensate di riuscire ugualmente a collaborare con lui?
- SÌ NO
- 11) Vi piace giocare a carte?
- SÌ NO
- 12) Vi preoccupate se scoprite che in un viaggio organizzato vi hanno assegnato un compagno di stanza molto diverso da quello che vi avevano annunciato?
- SÌ NO
- 13) Vi risulta difficile elogiare qualcuno?
- SÌ NO
- 14) Vi capita mai di provare un sentimento di invidia?
- SÌ NO
- 15) Vivete i lavori di squadra come un appesantimento, mentre da soli sareste magari più celeri ed efficienti?
- SÌ NO
- 16) Vi piace andare al cinema con gli altri?
- SÌ NO
- 17) Preferite evitare di affrontare le critiche dei vostri collaboratori?
- SÌ NO

18) Vi siete mai attribuiti meriti che spettavano *anche ma non solo* a voi?

SÌ NO

19) Rimprovereste un vostro collaboratore in pubblico?

SÌ NO

20) Vi piace giocare a calcio o a pallavolo?

SÌ NO

SCHEMA DI VALUTAZIONE	
Attribuitevi un punto per ogni risposta affermativa alle domande 1, 2, 3, 4, 6, 7, 8, 9, 10, 20 e un punto per ogni risposta negativa alle domande 5, 13, 14, 15, 17, 18, 19, tenendo presente che vengono prese in considerazione soltanto le risposte effettivamente funzionali alla valutazione, quindi calcolate il totale e confrontate il punteggio ottenuto con lo schema che segue.	
Oltre 14 punti:	sei certamente un validissimo membro all'interno di un gruppo di lavoro ed hai un forte spirito collaborativo: sai offrire il tuo contributo e valorizzare quello altrui.
Da 12 a 14 punti:	a volte ti senti in difficoltà nel lavoro di gruppo, ma sai comunque adattarti anche in situazioni difficili. Molto dipende dalla mancanza di affinità con i tuoi compagni.
Meno di 12 punti:	sei più adatto al lavoro individuale, tanto che solo in questa dimensione riesci a dare il meglio di te stesso. Cerca comunque di stemperare questo aspetto della tua personalità, in quanto ben poche attività professionali ti possono consentire di operare in piena autonomia. Nella maggior parte dei casi, infatti, è necessario scendere a compromessi.

2. Capacità di risoluzione dei problemi

Rispondete «Vero» o «Falso» alle affermazioni che seguono.

1) Quando qualcosa non riesce, bisogna sempre attribuirsi la responsabilità.

Vero Falso

2) Se la strada è molto impervia, bisogna desistere.

Vero Falso

3) È meglio visitare un posto in cui non si è mai stati, seppure in condizioni disagiate, piuttosto che andare in un luogo che già si conosce in condizioni di estrema comodità.

Vero

Falso

4) Chi tardi arriva male alloggia.

Vero

Falso

5) Il presente è la preparazione del domani, non certo la conclusione del passato.

Vero

Falso

6) A tutto c'è rimedio.

Vero

Falso

7) Prima o poi arriva qualche sbocco interessante: molto dipende da noi.

Vero

Falso

8) Tutti possono insegnarci qualcosa.

Vero

Falso

9) Meglio vivere un giorno da leone che cento giorni da pecora.

Vero

Falso

10) È la natura che domina l'uomo, non l'uomo che domina la natura.

Vero

Falso

11) La perseveranza è una grande virtù.

Vero

Falso

12) Di una situazione che procura tensione è meglio anticipare l'esito che aspettare gli sviluppi.

Vero

Falso

13) È inutile cimentarsi in attività nelle quali non si ha abbastanza esperienza.

Vero

Falso

14) Si può scendere a patti anche con il nostro peggior nemico.

Vero Falso

15) Meglio un uovo oggi che una gallina domani.

Vero Falso

16) Le delusioni spesso servono a rafforzare il carattere.

Vero Falso

17) Nei paesaggi sono sempre più attraenti i colori che la forma.

Vero Falso

18) Chi vola troppo in alto finisce per bruciarsi le ali.

Vero Falso

19) Contrariamente a quanto si dice, dagli errori non si impara alcunché.

Vero Falso

20) Il fine giustifica i mezzi.

Vero Falso

SCHEMA DI VALUTAZIONE

Attribuitevi un punto per ogni volta che avete risposto «Vero» agli item 1, 3, 5, 6, 7, 8, 9, 11, 14, 16 e un punto per ogni volta che avete risposto «Falso» agli item 2, 10, 13, 14, 18, 19, tenendo presente che vengono prese in considerazione soltanto le risposte effettivamente funzionali alla valutazione, quindi calcolate il totale e confrontate il punteggio ottenuto con lo schema che segue.

Oltre 14 punti:	sei abbastanza determinato da superare qualsiasi difficoltà. Non ti perdi mai d'animo e anche la più dura delusione diventa per te un incentivo a riuscire bene in ogni tua impresa.
Da 10 a 14 punti:	in genere sei sufficientemente dotato della grinta necessaria per superare le difficoltà, anche se le competizioni non ti piacciono eccessivamente. Non fai di certo il primo passo, ma nemmeno ti mancano il coraggio e la capacità per combattere, una volta sceso in campo.
Meno di 10 punti:	non sei tra coloro che amano le sfide, anzi mostri la tendenza a demotivarti ai primi ostacoli. Preferisci una vita magari poco entusiasmante, ma che ti ripaghi con serenità e certezze.

3. Attitudine manageriale

Rispondete «Vero», «Dubbio» (?) o «Falso» alle affermazioni che seguono.

- 1) Non mi lascio convincere facilmente dagli altri. V ? F
- 2) Prendo le mie decisioni senza chiedere consigli. V ? F
- 3) Preferisco obbedire ai miei superiori per evitare grattacapi. V ? F
- 4) Ogni volta che mi capita leggo l'oroscopo. V ? F
- 5) Nel lavoro preferisco seguire i consigli degli altri. V ? F
- 6) Sono convinto che il mio destino dipenda soltanto da me. V ? F
- 7) In gruppo mi piace organizzare le attività degli altri. V ? F
- 8) So sempre cosa posso aspettarmi da ciascuno dei miei amici. V ? F
- 9) Per ogni problema da affrontare, so sempre qual è il miglior modo di risolverlo e chi è la persona più indicata ad aiutarmi. V ? F
- 10) Organizzo spesso attività ricreative e di svago. V ? F
- 11) Nel lavoro preferisco non prendere decisioni nette. V ? F
- 12) Riesco a convincere facilmente gli altri della validità delle mie opinioni. V ? F
- 13) Qualche volta dimentico gli impegni presi. V ? F
- 14) Mi piace essere al centro dell'attenzione. V ? F
- 15) Quando sono convinto delle mie opinioni, mi oppongo a chiunque e ne sopporto le conseguenze. V ? F

SCHEMA DI VALUTAZIONE								
Attribuitevi i seguenti punteggi:								
Quesito	1	2	3	4	5	6	7	8
Risposta «V»	5	5	0	0	0	6	6	6
Risposta «?»	2	3	2	2	2	3	3	3
Risposta «F»	0	0	4	4	4	0	0	0
Quesito	9	10	11	12	13	14	15	
Risposta «V»	6	6	0	6	0	5	5	
Risposta «?»	3	3	3	3	3	2	2	
Risposta «F»	0	0	6	0	6	0	0	
								Totale

Da	64	punti in poi	=	eccellente
Da	48	a	63	punti = buono
Da	32	a	47	punti = sufficiente
Da	16	a	31	punti = quasi sufficiente
Da	0	a	15	punti = insufficiente

4. Sensibilità alle situazioni

Leggete attentamente le varie indicazioni e completatele scegliendo, fra le sei alternative proposte, quella che meglio corrisponde al vostro modo di «sentire» le situazioni.

1) Da bambino desideravo soprattutto:

- Ⓐ collezionare figurine, cartoline illustrate, poster etc.
- Ⓑ strumenti musicali, dischi, carillon
- Ⓒ profumi, borotalco, saponette profumate
- Ⓓ caramelle e lecca-lecca
- Ⓔ carezze e baci
- Ⓕ essere cullato vigorosamente

2) Il mio ricordo più vecchio nel tempo riguarda:

- Ⓐ l'immagine di una scena familiare
- Ⓑ la voce di un familiare
- Ⓒ il profumo del borotalco dopo il bagno
- Ⓓ un cibo dal sapore indimenticabile
- Ⓔ un compagno di giochi
- Ⓕ i miei primi passi

3) Quando ho a disposizione una piccola somma di denaro, la spendo per acquistare:

- Ⓐ pennelli, tempere e colori
- Ⓑ dischi e CD

- © profumi
- Ⓓ gelati e dolci
- Ⓔ capi di abbigliamento morbidi e setosi
- Ⓕ attrezzi sportivi

4) Generalmente gli amici e i familiari mi definiscono:

- Ⓐ curioso
- Ⓑ buon ascoltatore
- Ⓒ sensibile agli odori
- Ⓓ goloso
- Ⓔ vanitoso
- Ⓕ iperattivo

5) Quando mi capita di trovarmi in un boschetto mi diletto a:

- Ⓐ guardare i colori della natura circostante
- Ⓑ prestare orecchio al fruscio delle foglie
- Ⓒ avvertire l'odore dell'erba e il profumo della terra
- Ⓓ assaporare i frutti selvatici
- Ⓔ accarezzare il muschio sui tronchi d'albero
- Ⓕ arrampicarmi sugli alberi

6) Ai miei amici sono solito regalare:

- Ⓐ un buon libro
- Ⓑ CD musicali
- Ⓒ profumi
- Ⓓ una scatola di cioccolatini
- Ⓔ capi di abbigliamento
- Ⓕ articoli sportivi

7) Quando vado a fare shopping sono particolarmente attratto da:

- Ⓐ gallerie d'arte
- Ⓑ negozi di articoli musicali
- Ⓒ profumerie
- Ⓓ pasticcerie e rosticcerie
- Ⓔ negozi di abbigliamento
- Ⓕ negozi di articoli sportivi

8) Nel tempo libero sono solito:

- Ⓐ fotografare la natura
- Ⓑ andare ai concerti
- Ⓒ passeggiare in spazi verdi
- Ⓓ cucinare pasti elaborati
- Ⓔ dedicarmi agli affetti familiari
- Ⓕ praticare attività sportiva o danza

9) Quando sono triste, per rincuorarmi mi basta:

- Ⓐ sfogliare i giornali
- Ⓑ ascoltare un po' di buona musica
- Ⓒ respirare aria pura in montagna
- Ⓓ un cioccolatino
- Ⓔ ricevere coccole e carezze
- Ⓕ una lunga passeggiata

SCHEMA DI VALUTAZIONE

Calcolate il totale delle risposte scelte, raggruppandole a seconda della lettera che le contraddistingue:

- A** sensibilità visiva
- B** sensibilità uditiva
- C** sensibilità olfattiva
- D** sensibilità gustativa
- E** sensibilità tattile
- F** sensibilità muscolare

In base al punteggio raggiunto per ogni gruppo di risposte, si potrà valutare il grado di ciascun tipo di sensibilità.

5. Capacità creativa

Rispondete «SÌ», «Dubbio» (?) o «NO» alle affermazioni che seguono.

- 1) **Sento la necessità di agire con ordine e precisione.** SÌ ? NO
- 2) **Bado molto alle convenienze e alle consuetudini sociali.** SÌ ? NO
- 3) **Intuisco le cose al primo colpo.** SÌ ? NO
- 4) **Tendo a realizzare le cose in modo molto diverso dagli altri.** SÌ ? NO
- 5) **Nei miei comportamenti sono imprevedibile.** SÌ ? NO
- 6) **In gruppo mi distinguo per le mie trovate originali.** SÌ ? NO
- 7) **Sono una persona molto curiosa.** SÌ ? NO
- 8) **Sono metodico nel lavoro.** SÌ ? NO
- 9) **Mi attira tutto ciò che è insolito.** SÌ ? NO
- 10) **Non riesco a riprodurre fedelmente un modello, perché ogni volta introduco delle varianti.** SÌ ? NO

- 11) Non rispetto le formalità e le convenzioni sociali. SÌ ? NO
- 12) Tendo a imitare gli altri nel modo di vestire. SÌ ? NO
- 13) Sono una persona piuttosto puntuale. SÌ ? NO
- 14) Conduco una vita semplice e ordinata. SÌ ? NO
- 15) Quando mi viene affidato un compito lo eseguo scrupolosamente, così come mi è stato indicato. SÌ ? NO

SCHEMA DI VALUTAZIONE									
Attribuitevi i seguenti punteggi:									
Quesito	1	2	3	4	5	6	7	8	
Risposta «SÌ»	0	0	10	8	10	6	6	0	
Risposta «?»	4	4	5	4	5	3	3	4	
Risposta «NO»	8	8	0	0	0	0	0	8	
Quesito	9	10	11	12	13	14	15		
Risposta «SÌ»	6	8	8	0	0	0	0		
Risposta «?»	3	4	4	4	3	3	3		
Risposta «NO»	0	0	0	8	6	6	6		
									Totale

Da 88	punti in poi	=	eccellente
Da 66	a 87	punti	= buono
Da 44	a 65	punti	= sufficiente
Da 22	a 43	punti	= quasi sufficiente
Da 0	a 21	punti	= insufficiente

6. Capacità di persuasione

1) Se un tuo amico disapprova la tua condotta:

- Ⓐ gli rispondi aspramente
- Ⓑ cerchi di fargli comprendere le ragioni del tuo comportamento
- Ⓒ ti regoli secondo le circostanze

2) Se devi convincere una persona della validità del tuo punto di vista:

- Ⓐ ti esprimi con parole semplici e chiare
- Ⓑ ricorri a frasi d'effetto, a parole difficili, per evidenziare agli occhi dell'altro la tua cultura e indurlo a cambiare opinione
- Ⓒ ti regoli a seconda della persona

- 3) **In famiglia generalmente riesci a convincere i tuoi genitori delle tue scelte?**
- Ⓐ sì
 - Ⓑ no
 - Ⓒ non so
- 4) **Quando, parlando con qualcuno, ti accorgi che fa degli errori di grammatica:**
- Ⓐ li correggi tempestivamente
 - Ⓑ fai finta di non essertene accorto
 - Ⓒ non te ne accorgi affatto
- 5) **In clima di propaganda elettorale, volendo convincere i tuoi amici a votare per un partito diverso da quello che hanno prescelto:**
- Ⓐ parli dapprima in modo negativo del loro partito, evidenziando i punti oscuri del suo programma, poi sottolinei il programma innovativo del partito da te scelto
 - Ⓑ parli dapprima del partito che vuoi favorire, esponendone il programma e distinguendolo dagli altri partiti. Hai così l'occasione di spiegare agli amici quali sono, per te, i punti negativi del programma del partito per cui essi vorrebbero votare
 - Ⓒ li lasci liberi di decidere da sé
- 6) **Per stimolare un cambiamento di opinione in molte persone è più efficace:**
- Ⓐ una conferenza
 - Ⓑ una conferenza seguita da un dibattito
 - Ⓒ un pubblico dibattito
- 7) **Quando ti trovi al centro di una discussione accalorata, in cui tutti gli altri ti contrastano:**
- Ⓐ ti ritiri dalla discussione, protestando violentemente
 - Ⓑ gli chiedi gentilmente di smettere
 - Ⓒ gli parli dei rischi a cui va incontro, e soprattutto del danno potenziale che, senza volerlo, può arrecare agli altri
- 8) **Se una persona accanto a te sta fumando un puzzolente sigaro:**
- Ⓐ protesti vivacemente
 - Ⓑ gli chiedi gentilmente di smettere
 - Ⓒ gli parli dei rischi a cui va incontro, e soprattutto del danno potenziale che, senza volerlo, può arrecare agli altri
- 9) **Sei solito ricorrere a qualche piccolo complimento affinché qualcuno accetti le tue idee?**
- Ⓐ sì
 - Ⓑ no
 - Ⓒ non so

- 10) Se tu fossi un rappresentante di commercio a cui hanno affidato un campionario di merce piuttosto scadente, quale sarebbe il tuo atteggiamento verso i potenziali clienti?**
- Ⓐ piuttosto sottomesso, perché sai di non poter contare su articoli di qualità, e ciò ti rende piuttosto insicuro
 - Ⓑ dimostri molta sicurezza di te stesso e soprattutto decanti con calma le caratteristiche positive del materiale da propagandare
 - Ⓒ indifferente
- 11) Ti capita di tentare di «convertire» gli altri ai tuoi punti di vista in materia di religione, moralità e politica?**
- Ⓐ sì
 - Ⓑ no
 - Ⓒ non so
- 12) Dovendo discutere di omosessualità con un gruppo di conoscenti che disapprovano decisamente tale diversità:**
- Ⓐ critichi i loro punti di vista, accusandoli di non seguire l'evolversi della realtà sociale, e dimostri la tua competenza in merito
 - Ⓑ discuti sul fatto che è abbastanza «naturale» nutrire diffidenza nei confronti di persone «diverse» da noi, perché tutti cerchiamo intorno a noi la sicurezza in situazioni familiari e identiche e sé stesse. Vinci così, in parte, la loro diffidenza nei confronti dell'omosessualità
 - Ⓒ rispetti le loro idee senza discutere
- 13) Quando una persona ti è stata presentata, ma non hai afferrato il nome:**
- Ⓐ non lo fai notare, per timore di urtarne la suscettibilità
 - Ⓑ le chiedi espressamente di dirti come si chiama
 - Ⓒ chiedi il suo nome a un'altra persona
- 14) Dopo aver ascoltato un'opinione espressa da un amico su un argomento che suscita in te una diversa opinione:**
- Ⓐ prima di tutto apprezzi i punti positivi presenti nell'idea dell'altro, poi puntualizzi le cose meno valide
 - Ⓑ poiché è importante essere sinceri con gli amici, gli dici subito che la sua opinione è sbagliata, dimostrando le tue ragioni
 - Ⓒ eviti di esprimere la tua opinione, per timore delle critiche
- 15) Quando devi recarti da qualcuno per discutere un argomento di interesse comune, ti presenti dicendo:**
- Ⓐ «Mi è capitato per caso di trovarmi nelle vicinanze, così ho pensato di venire a fare due chiacchiere con te»
 - Ⓑ «Sono venuto appositamente a parlare con te, perché voglio discutere di un argomento per il quale mi interessa conoscere il tuo punto di vista»
 - Ⓒ «Sono venuto a farti visita. Come stai?», e solo dopo cominci, come per caso, a discutere sul problema che ti sta a cuore

SCHEMA DI VALUTAZIONE								
Attribuitevi i seguenti punteggi:								
Quesito	1	2	3	4	5	6	7	8
Risposta «A»	0	10	10	10	0	0	0	0
Risposta «B»	10	0	0	10	10	4	10	8
Risposta «C»	5	5	5	5	3	10	3	10
Quesito	9	10	11	12	13	14	15	
Risposta «A»	8	0	10	0	1	10	0	
Risposta «B»	0	10	0	10	10	0	10	
Risposta «C»	4	5	5	5	5	2	5	
								Totale

Da 116	punti in poi	=	eccellente
Da 87	a 115	punti	= buono
Da 58	a 86	punti	= sufficiente
Da 29	a 57	punti	= quasi sufficiente
Da 0	a 28	punti	= insufficiente

7. Attitudine alle relazioni interpersonali

- In un gruppo di persone che avete appena conosciuto, siete in grado di individuare in breve tempo gli interessi dominanti per avviare una conversazione che risulti piacevole per tutti?**
 - generalmente sì
 - generalmente no
 - non so
- Un cliente sta vivacemente protestando su una questione che vi appare del tutto infondata. Come vi comportate?**
 - ascoltate pazientemente, perché ritenete di non aver ancora individuato le reali ragioni del reclamo del cliente
 - fingete di ascoltare, perché ritenete che questo sia il vostro compito
 - chiedete al cliente di non farvi perdere tempo su questioni inutili
- Ritenete che ogni accordo fra persone, sia commerciale che di altro tipo, debba sempre:**
 - rispecchiare l'opinione del personaggio di maggior prestigio
 - tener conto dei diversi punti di vista di tutti coloro che sottoscrivono l'accordo, rispettando le esigenze di tutti
 - costituire una valida opportunità per la maggior parte delle persone, anche se poche di esse dovessero rimanere insoddisfatte

- 4) **Vi è stato affidato l'incarico di persuadere una persona influente ad acquistare un determinato prodotto. Quale caratteristica dovete cercare di conoscere in questa persona, per la riuscita della vostra azione persuasiva?**
- Ⓐ situazione finanziaria
 - Ⓑ personalità
 - Ⓒ abitudini e preferenze
- 5) **Dovendo sollecitare telefonicamente la collaborazione di una persona per un vostro importante progetto, cercate di esprimervi con una voce:**
- Ⓐ forte e grintosa, per dimostrarle la vostra sicurezza
 - Ⓑ misurata e calma, in modo che rispecchi il vostro equilibrio
 - Ⓒ esile e riservata, in modo da dimostrare il vostro bisogno di aiuto
- 6) **State discutendo di affari con una persona che esprime opinioni che vi appaiono inaccettabili. Come reagite?**
- Ⓐ pur rispettando le sue opinioni, esprimete senza timore il vostro punto di vista, con chiarezza e gentilezza
 - Ⓑ dopo averle detto chiaramente che le sue opinioni sono errate, non esitate a proporle la giusta versione dei fatti, cioè la vostra
 - Ⓒ fingete di condividere il suo punto di vista
- 7) **Quando gli amici vi fanno notare un errore da voi commesso:**
- Ⓐ ammettete a denti stretti di aver sbagliato
 - Ⓑ cercate di difendere a spada tratta il vostro punto di vista, perché ritenete un segno di debolezza e di mancanza di carattere l'ammissione dei propri torti
 - Ⓒ accettate l'osservazione e vi riproponete di tenerne conto per migliorare
- 8) **In una discussione accalorata con gli amici, cercate sempre di:**
- Ⓐ accettare le opinioni degli altri per evitare di perdere la loro amicizia
 - Ⓑ esprimere con chiarezza le vostre idee, dando agli altri la possibilità di esprimere le loro opinioni, anche se diverse dalle vostre
 - Ⓒ avere l'ultima parola
- 9) **Per convincere una persona poco colta sulla validità scientifica di una determinata teoria, vi sembra opportuno:**
- Ⓐ esprimervi con un linguaggio dotto, eventualmente ricorrendo ad alcune citazioni famose
 - Ⓑ fornire una lunga spiegazione, utilizzando un linguaggio semplice ed accessibile
 - Ⓒ ricorrere ad un breve e pratico esempio
- 10) **Ritenete che una persona debba pretendere il rispetto dei suoi diritti:**
- Ⓐ in ogni caso
 - Ⓑ quando vengono rispettati anche i diritti degli altri
 - Ⓒ in conformità ai propri doveri

- 11) Il vostro interlocutore ha appena commesso un errore. Decidete di farglielo notare:**
- Ⓐ in tutti i casi, cercando di essere sincero fino alla brutalità, in modo da essere sicuro che egli si renda conto di aver sbagliato
 - Ⓑ in tutti i casi, usando molto tatto per non ferirlo
 - Ⓒ soltanto quando egli è in grado di correggersi. In questo caso cercate di stimolarlo a individuare da sé l'errore
- 12) Ritenete che una persona possa risultare convincente quando possiede:**
- Ⓐ una cultura elevata
 - Ⓑ la capacità di comunicare con gli altri
 - Ⓒ un alto potere di seduzione
- 13) Quando vi capita di parlare con una persona per la quale non nutrite alcuna simpatia:**
- Ⓐ lasciate trasparire chiaramente i vostri sentimenti di antipatia
 - Ⓑ cercate di discorrere serenamente e di non mettere a disagio il vostro interlocutore
 - Ⓒ vi controllate a stento e vi limitate a dire poche parole
- 14) Per riuscire a comunicare con una persona è necessario:**
- Ⓐ fingere interesse per l'interlocutore
 - Ⓑ suscitare interesse nell'interlocutore
 - Ⓒ parlare dei propri interessi
- 15) Quando vi viene presentata una persona di cui non riuscite a capire bene il nome:**
- Ⓐ fate finta di niente
 - Ⓑ vorreste chiederle di ripetere il nome, ma temete di metterla in imbarazzo
 - Ⓒ la pregate di ripetere nuovamente il suo nome, perché non lo avete capito

SCHEMA DI VALUTAZIONE

In base alle vostre risposte attribuitevi i seguenti punteggi:

	A	B	C
1	4	0	1
2	4	1	0
3	0	4	2
4	0	4	2
5	2	4	0
6	4	1	0
7	1	0	4
8	0	4	0
9	0	1	4
10	0	4	2
11	0	2	4
12	0	4	1
13	0	4	2
14	0	4	2
15	0	2	4
Totale			

Oltre 40 punti:	vi piace veramente occuparvi degli altri, siete sempre attenti a non urtare la loro suscettibilità e cercate di facilitare la loro esistenza aiutandoli a risolvere, almeno in parte, i problemi.
Da 21 a 40 punti:	avete una sufficiente capacità di intrattenere rapporti con la gente, sapete venire a patti con le esigenze degli altri per una civile convivenza e, pur non essendo realmente altruisti, siete portati a evitare di offendere gli altri e date loro una mano quando vi è possibile.
Meno di 21 punti:	presentate un'insufficiente capacità di trattare con la gente. In genere evitate di interagire con altre persone e pensate quasi esclusivamente ai vostri problemi.