

## A KÖLCSÖNÖS BEFOLYÁSOLÁS PÉLDATÁRA

A **Kölcsönös befolyásolás példatár** segítségével Ön felmérheti, hogy milyen módszerrel él, amikor másokat befolyásol. Az Oktatási segédanyagok célirányos alkalmazásával hasznos információk birtokába juthat, természetesen csak akkor, ha őszinte válaszokat ad. Az Ön eredményei semmiféle hivatalos nyilvántartásba nem kerülnek. Csakis Önre tartozik, függetlenül attól, hogy mi lesz a kiértékelés végeredménye.

### Útmutató:

Olvassa el a következő oldalakon található állításokat, majd a Válaszlapon karikázza be azt a rövidítést, amely az Ön megítélése szerint a leginkább Önre jellemző viselkedési módot jelöli. **A jelenlegi viselkedését vegye figyelembe.** Ne azt, hogy milyen volt valaha vagy, hogy milyennek szeretné látni magát a jövőben.

A következő rövidítéseket használja:

**TJ**= Tökéletesen jellemző rám, vagyis szinte mindig így teszek

**RJ**= Rendszerint jellemző rám, vagyis olykor így teszek.

**RN**= Rendszerint nem jellemző rám, vagyis rendszerint nem így teszek

**EN**= Egyáltalán nem jellemző rám, vagyis szinte soha nem teszek így

**PÉLDATÁR:**

1. Úgy vélem, lelkifurdalás nélkül jogomban áll másoknak „nem”-et mondanom.
2. Amikor mérges vagyok, visszafojtom az érzéseimet.
3. Ha jogaimat megsértik, megtalálom a módját, hogy finoman, de biztosan elégtételt vegyek.
4. Teszek azért, hogy másokkal tudassam, felettük állok.
5. Könnyen belenézek mások szemébe.
6. Szégyellem bevallani, ha olyasvalamit nem tudok, amivel már tisztában kellene lennem.
7. Ha felbosszantanak, nem mondok semmit, csak non-verbális módon érzetemet elégedetlenségemet.
8. Személyes igényem mindenek felett elsőbbséget élvez.
9. Megmondom az embereknek, ha nem értek velük egyet.
10. Nem szívesen mondom meg az embereknek, hogy ideges vagyok, ha nem teljesítik feladataikat.
11. Szívesebben irányítok másokat a háttérből.
12. Nem tartom problémának, hogy időnként goromba legyek másokkal
13. A lehető legalkalmasabb időpontban érzetemet másokkal, hogy dühös vagyok.
14. Kényelmetlenül érzem magam, ha valaki nyíltan megdicséri munkámat.
15. Amikor kihasználnak, később csendben elégtételt veszek.
16. Félbeszakítom a beszélgetést, ha valami számomra fontos dolog jut eszembe.
17. Ha szükségét érzem, nem szégyellek segítséget kérni.
18. Megpróbálok úgy viselkedni, hogy mások előtt népszerű legyek.
19. Nem szállok közvetlen vitában másokkal, de gondoskodom róla, hogy tudomást szerezzenek arról, hogy kihoztak a sodromból.
20. Tétovázás nélkül megvádolok másokat, ha úgy gondolom, hogy okom van rá.
21. Lelkifurdalás nélkül képes vagyok előtérbe helyezni a saját igényeimet.
22. Nehezen mondok nemet mások kéréseire.

23. Ha nem értek egyet a főnökömmel, akkor is megtalálom a módját, hogy szép csendben keresztülhúzzam a számításait.
24. Tekintetemmel képes vagyok félelmet ébreszteni az emberekben.
25. Érzéseimet képes vagyok őszintén és közvetlenül feltárni.
26. Ismeretlen környezetben hajlamos vagyok kényelmetlenül érezni magam.
27. Haragomat jellegzetes arckifejezéssel mutatom ki.
28. Érveimet mutogatással vagy egyéb gesztusokkal is alátámasztom.
29. Mások számára ugyanolyan jogoknak szerzek érvényt, mint magam számára.
30. Zavar, ha meg kell kérnem másokat arra, hogy vegyék ki a részüket a munkából.
31. Ha valakit nem kedvelek, azt virágnyelven az illető tudtára adom.
32. Minden esetben szeretek a helyzet ura lenni.
33. Akkor döntök, ha ésszerű mennyiségű információ áll rendelkezésemre, felvállalva a tévedés lehetőségét is.
34. Nem szívesen nézek mások szemébe.
35. Kirekesztem azokat az embereket, akikre mérges vagyok.
36. Hajlamos vagyok a dühkitörésekre.
37. A győzelemnél fontosabb számomra, hogy tárgyalhassak méltányos megoldásokról és jó partneri viszonyokat építsek ki.
38. Nem szeretek mások érzéseit sértő dolgokat közvetlenül kimondani.
39. Szívesebben irányítok másokat közvetett módon.
40. A helyzettől függetlenül mindenképpen meg kell mutatnunk másoknak a hatalmunkat, ha tekintélyt akarunk szerezni náluk.

**VÁLASZLAP**

**Útmutató:**

A kérdőív minden egyes kijelentésére vonatkozóan karikázza be a jelenlegi viselkedésére leginkább utaló rövidítést.

1	TJ	KJ	RJ	2	TJ	KJ	RJ	3	TJ	KJ	RJ	4	TJ	KJ	RJ
	RN		EN		RN		EN		RN		EN		RN		EN
5	TJ	KJ	RJ	6	TJ	KJ	RJ	7	TJ	KJ	RJ	8	TJ	KJ	RJ
	RN		EN		RN		EN		RN		EN		RN		EN
9	TJ	KJ	RJ	10	TJ	KJ	RJ	11	TJ	KJ	RJ	12	TJ	KJ	RJ
	RN		EN		RN		EN		RN		EN		RN		EN
13	TJ	KJ	RJ	14	TJ	KJ	RJ	15	TJ	KJ	RJ	16	TJ	KJ	RJ
	RN		EN		RN		EN		RN		EN		RN		EN
17	TJ	KJ	RJ	18	TJ	KJ	RJ	19	TJ	KJ	RJ	20	TJ	KJ	RJ
	RN		EN		RN		EN		RN		EN		RN		EN
21	TJ	KJ	RJ	22	TJ	KJ	RJ	23	TJ	KJ	RJ	24	TJ	KJ	RJ
	RN		EN		RN		EN		RN		EN		RN		EN
25	TJ	KJ	RJ	26	TJ	KJ	RJ	27	TJ	KJ	RJ	28	TJ	KJ	RJ
	RN		EN		RN		EN		RN		EN		RN		EN
29	TJ	KJ	RJ	30	TJ	KJ	RJ	31	TJ	KJ	RJ	32	TJ	KJ	RJ
	RN		EN		RN		EN		RN		EN		RN		EN
33	TJ	KJ	RJ	34	TJ	KJ	RJ	35	TJ	KJ	RJ	36	TJ	KJ	RJ
	RN		EN		RN		EN		RN		EN		RN		EN
37	TJ	KJ	RJ	38	TJ	KJ	RJ	39	TJ	KJ	RJ	40	TJ	KJ	RJ
	RN		EN		RN		EN		RN		EN		RN		EN

## PONTOZÁSI TÁBLÁZAT

### Útmutató:

Adja össze fentről lefelé a bekarikázott számokat minden egyes oszlopban és írja be a kapott értékeket az alsó négyzetekbe.

1	5	3	4	2	5	3	4	3	5	3	4	4	5	3	4
	2		1		2		1		2		1		2		1
5	5	3	4	6	5	3	4	7	5	3	4	8	5	3	4
	2		1		2		1		2		1		2		1
9	5	3	4	10	5	3	4	11	5	3	4	12	5	3	4
	2		1		2		1		2		1		2		1
13	5	3	4	14	5	3	4	15	5	3	4	16	5	3	4
	2		1		2		1		2		1		2		1
17	5	3	4	18	5	3	4	19	5	3	4	20	5	3	4
	2		1		2		1		2		1		2		1
21	5	3	4	22	5	3	4	23	5	3	4	24	5	3	4
	2		1		2		1		2		1		2		1
25	5	3	4	26	5	3	4	27	5	3	4	28	5	3	4
	2		1		2		1		2		1		2		1
29	5	3	4	30	5	3	4	31	5	3	4	32	5	3	4
	2		1		2		1		2		1		2		1
33	5	3	4	34	5	3	4	35	5	3	4	36	5	3	4
	2		1		2		1		2		1		2		1
37	5	3	4	38	5	3	4	39	5	3	4	40	5	3	4
	2		1		2		1		2		1		2		1
<b>Méltányosan cél tudatos</b> ? =				<b>Passzív</b> ? =				<b>Rejtett agresszív</b> ? =				<b>Nyíltan agresszív</b> ? =			

## ALAPELMÉLET

**A Kölcsönös befolyásolás példatár** célja, hogy segítségével Ön felmérhesse, hogy másokra gyakorolt személyes befolyása lapján mely típusba sorolható. A példatárban foglalt állítások a „**méltányosan céltudatos**” viselkedési modellt veszik alapul.

Az alább bemutatott modell szerint a két viselkedési dimenzióban négyféle viselkedési beállítottság alakul ki. **Az egyik viselkedési dimenzió, hogy mennyire mutat készséget arra, hogy gondolatait, érzéseit, élményeit, reakcióit stb....mások előtt feltárja.**

Az emberek egy része csak nagyon kevésbé hajlandó „felfedni lapjait”. Mások viszont mérsékelten azért elárulnak magukról némi információt. Megint mások pedig közvetlenül és kimerítően beszélnek gondolataikról és érzéseikről.

**A második viselkedési dimenzió abból a szempontból sorolja be az egyént, hogy milyen mértékben veszi figyelembe a másik személyt, vagy személyeket.** A figyelembevétel azt jelenti, hogy az egyén mennyire mutat készséget arra, hogy másoknak a magáéhoz hasonló jogokat biztosítson. Az emberek egy része kevésbé veszi tekintetbe mások véleményét, érzéseit és reakcióit. Akadnak olyanok, akik mérsékelten vesznek tekintetbe másokat, és vannak olyanok, akik ugyanúgy védik és megkísérlik megőrizni mások jogait, mintha a maguké lenne.

Aszerint, hogy egy adott személy milyen arányban él e két viselkedési dimenzióval, kialakulhat, hogy az illető melyik befolyásolási típusba tartozik. A két viselkedési dimenzió relatív alkalmazásától függően, az egyének a négy befolyásolási típus valamelyikébe sorolhatók. Most pedig tanulmányozza át az alábbi modellt.

MAGAS

**A kommunikáció nyíltsága**

ALACSONY

<p><b>Nyíltan agresszív viselkedés</b></p> <p><i>Bátran ragaszkodom ahhoz, hogy az én jogaim és igényeim az előbbre valók.</i></p>	<p><b>Méltányosan céltudatos Viselkedés</b></p> <p><i>Világosan éreztetem, hogy mindkettőnk jogai és igényei méltányosak.</i></p>
<p><b>Rejtett agresszív viselkedés</b></p> <p><i>Finoman gondoskodom arról, hogy az én jogaim és igényeim kerüljenek előtérbe.</i></p>	<p><b>Passzív viselkedés</b></p> <p><i>Mások jogai és igényei előbbre valók, mint az enyéim</i></p>

### Mások figyelembe vétele

ALACSONY

MAGAS

**A nyíltan agresszív viselkedésről** akkor beszélhetünk, ha valaki nagymértékű őszinteséget mutat, ugyanakkor kevésbé veszi figyelembe a másik fél gondolatait és érzéseit. Az agresszív viselkedési típusba tartoznak az uralkodni vágyó, törtető, önközpontú és magukat előtérbe helyező viselkedést tanúsító személyek. Ha a nyíltan agresszív egyén extrém mértékben viselkedik így abból sértegető, fenyegető és tekintélyelvű személyiség lehet. Ami a non-verbális viselkedést illeti, dühödt pillantásokat, mutogat vagy haragos gesztusokat tesz a másik fél irányába.

**A rejtett agresszív viselkedésről** akkor beszélünk, ha valaki indítékaival kapcsolatban nem egyenes, ugyanakkor nemigen méltányolja mások jogait sem. A rejtett agresszivitást mutató egyén megtalálja annak finom módját, hogy reakcióit és érzéseit kinyilvánítsa. Ha vezető az illető, akkor például a nem megfelelő munkát végző alkalmazottját esetleg a kizárja a fontosabb értekezletekről, ezzel sugallva neki, hogy nézzen más munkahely után. Sem a nyíltan agresszív nem vesz másokat túlzottan figyelembe. Az egyenesség különbözteti meg őket egymástól. Az egyikük nyílegyenes és nem törődik másokkal, a másikuk bomlasztó és nem törődik másokkal.

**A passzív viselkedésűek** gátlásosak, önmegtagadók és kerülnek a konfliktusokat. A passzív egyének figyelmen kívül hagyják saját igényeiket és érzéseiket, miközben megpróbálnak eleget tenni mások igényeinek és érzéseinek. Ennek következtében az ilyen személyek önbecsülése alacsony, frusztráltak és olykor megalkuvók. A harag és más érzések befelé fordulnak. Másoknak több jogot szánnak, mint maguknak.

**A méltányosan céltudatos személyiség** nyitott ugyanakkor mások jogait is tekintetbe veszi. Az illető feltárulkozó, van önbizalma, ugyanakkor érzéseit és gondolatait képes úgy kinyilvánítani, hogy ne sértse mások jogait. A méltányosan céltudatos személyiség másokkal való kapcsolatát illetően a reagáló viselkedésmód helyett, megkísérel aktív és kezdeményező lenni, odafigyelő, kiemelve önmaga és mások pozitívumait oly módon nyilatkozik meg, hogy kiáll saját jogai mellett, anélkül, hogy tagadná mások jogait és anélkül, hogy indokolatlan szorongást vagy lelkiismeret furdalást érezne. Előítélet-mentes hozzáállása folytán kevésbé él a kategóriák, sztereotípiák és előítéletek alkalmazásának lehetőségével, és igényeiről, ellenérzéseiről világosan és közvetlenül beszél, kerülve a fenyegető és támadó hangnemet.

### Az Ön befolyásolási profilja

Grafikusan is ábrázolhatja az általános viselkedésben megjelenő egyes befolyásolási magatartások relatív fontosságát, ha a pontozó lapról származó négy összpontszámát egyenként átvezeti a következő oldalon található táblázatba. A grafikus ábrázolás érdekében kösse össze a pontokat. A bekeretezett pontszámok jelölik a pontos középértéket.

	<b>Méltányosan céltudatos viselkedés</b>	<b>Passzív viselkedés</b>	<b>Rejtett agresszív viselkedés</b>	<b>Nyíltan agresszív viselkedés</b>
<b>Nagyon magas</b>	46 – 50	37 – 50	35 – 50	38 – 50
<b>Magas</b>	40 – 45	31 – 36	29 – 34	32 – 37
<b>Átlagos</b>	37 – 39	26 – 30	23 – 28	27 – 31
<b>Alacsony</b>	31 – 36	20 – 25	16 – 22	21 – 26
<b>Nagyon alacsony</b>	10 – 30	10 – 19	10 – 15	10 – 20

**Értékelés**

A felmérés kitöltéséből négy pontszáma keletkezik. Befolyásolási stílusonként az elérhető összpontszám 50.

Tekintve, hogy modellünkben a leghatékonyabbnak a méltányosan céltudatos viselkedést határoztuk meg itt 40-50 pont számít a legjobbnak. Ön akkor érte ezt el, ha a tíz méltányosan céltudatos viselkedést vizsgáló állításra a rendszerint jellemző rám vagy a tökéletesen jellemző rám meghatározást tartotta önmagára nézve érvényesnek.

A másik három dimenzióban az alacsony vagy nagyon alacsony sávoknak megfelelő pontszámok kívánatosak: a passzív, rejtett passzív/rejtett agresszív, illetve nyíltan agresszív viselkedéseket vizsgáló harminc állításra az egyáltalán nem jellemző rám vagy a rendszerint nem jellemző rám meghatározást tartotta önmagára nézve érvényesnek.

Ha Önnél az egyik befolyásolási stílus erős (magas érték), a másik három pedig enyhe (alacsony érték), akkor megállapíthatjuk, hogy Önre a legmagasabb pontszámot elért stílus a jellemző. Ha például valaki passzivitásra nézve 44, méltányosan céltudatos viselkedésre nézve 20, rejtett agresszivitásra nézve 16 pontot ért el, akkor az a legvalószínűbb, hogy az illető figyelmen kívül hagyja saját érzelmeit és jogait, miközben folyamatosan megpróbál érvényt szerezni mások érzéseinek és igényeinek.

Ha két befolyásolási stílusban magas pontszámot ért el, kettőben pedig alacsony, akkor ebből többféle értékelés is adódhat:

1. Az egyik viselkedési módot preferálja, a másik pedig a „tartalék viselkedési mód”, amelyhez akkor folyamodik, ha az elsővel nem éri el célját.
2. Az is előfordulhat, hogy a két magasabb pontot elért viselkedési mód egymással szemben áll, ami jelentős feszültséghez és személyes konfliktushoz vezethet. Ha valaki mind nyíltan agresszív, mind a passzív viselkedést tekintve magas pontszámot ér el.
3. Az is lehetséges, hogy válaszaiban nem volt elég körültekintő és őszinte.

Ha három vagy négy befolyásolási stílusban is hasonló pontszámot ért el, függetlenül attól, hogy az magas, átlagos vagy alacsony, akkor az ismét többféleképpen értelmezhető.

1. Lehetséges, hogy jelenlegi viselkedését tekintve Ön következetlen és különféle helyzetekre taláalomra reagál.
2. Elképzelhető, hogy Ön nem vette komolyan figyelembe, hogy következetlen viselkedése milyen hatást gyakorol másokra és nem alakított ki magának egy kiszámítható viselkedési módot.
3. Talán nem járt el elég körültekintően vagy Őszintén, amikor önmagát jellemezte.
4. A fenti magyarázatokkal indokolható, ha a legtöbb állításra semleges vagyis 3 minősítéssel válaszolt. Arra is utalhat, hogy Ön nem volt őszinte.

A „passzív” illetve „agresszív” jelzőket óvatosan kell értelmeznünk. Ezek alatt inkább hajlamok értendők és nem szigorú értelemben vett kategóriák.

Érdemes lehet mélyebben értelmezni a méltányosan céltudatos magatartás elméletet és fontolóra venni a személyes viselkedés megváltoztatásának lehetőségét. Sharon Anthony Bower és Gordon Bower 'Asserting Yourself' című műve kiváló kiindulópont ehhez.

Valamennyi önértékeléshez hasonlóan, a kölcsönös befolyásolás példatár is magában hordja az egyéni megítélésből adódó tévedések és az őszintétlenség lehetőségét. A példatárra válaszolóknak kell véglegesen elbírálniuk, hogy mennyit érnek az általuk elért pontszámok.

**Ha a kérdőív kitöltése során kérdése merül fel, úgy örömmel segítünk!**

[kiss.jozsef@hdteam.hu](mailto:kiss.jozsef@hdteam.hu)  
30-5525697

[kovacs.jozsef@hdteam.hu](mailto:kovacs.jozsef@hdteam.hu)

**Ha az asszertivitással kapcsolatos képzés, tréning érdekli, úgy [itt talál](#) bővebb információt.**

