



TEST DE GORDON ETES-VOUS ASSERTIF(VE)

Ce test est gratuit.
Il ne peut être vendu ou commercialisé.
Vous pouvez le réutiliser ou le diffuser
gratuitement en indiquant la mention
suivante :

« **Test téléchargé gratuitement sur le site**
www.isrifrance.fr »

Cabinet ISRI

Ingénierie en pratiques sociales

Administration et gestion :

2 rue du Vieux Moulin
07300 Tournon sur Rhône

09 75 69 98 67 (N°Cristal appel non surtaxé)

isri@isrifrance.fr
www.isrifrance.fr

Siège :

Les Hauts de Montjuliau
07000 PRIVAS

Activités :

Ingénierie en pratiques sociales, formations

- management, risques psychosociaux, notation sociale
 - analyse des pratiques professionnelles
-

*L'optimisation d'une organisation
dépend au jour d'hui de
l'éveil de son potentiel humain*



Test de Gordon

Le test de GORDON est un inventaire de personnalité. Son objectif est d'appréhender la structure psychique et les traits caractéristiques de la personnalité d'un individu.

Cela peut être très utile dans de nombreux domaines, notamment pour communiquer de manière assertive, ou quelque soit les raisons, notamment s'agissant de la découverte de soi.

Instructions :

Répondez spontanément en mettant une croix dans la réponse qui vous convient le mieux. Placez-vous en situation professionnelle.

	Plutôt VRAI	Plutôt FAUX
1 Je dis souvent oui, alors que je voudrais dire non.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2 Je défends mes droits sans empiéter sur ceux des autres.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3 Je préfère dissimuler ce que je pense ou ressens, si je ne connais pas bien la personne.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4 Je suis plutôt autoritaire et décidé.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5 Il est en général plus facile et habile d'agir par personne interposée que directement.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
6 Je ne crains pas de critiquer et de dire aux gens ce que je pense.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
7 Je n'ose pas refuser certaines tâches qui manifestement ne relèvent pas de mes attributions.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
8 Je ne crains pas de donner mon opinion, même en face d'interlocuteurs hostiles.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
9 Quand il y a un débat, je préfère me tenir en retrait pour voir comment cela va tourner.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
10 On me reproche parfois d'avoir l'esprit de contradiction.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
11 J'ai du mal à écouter les autres.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
12 Je m'arrange pour être dans les secrets des dieux ; cela m'a bien rendu service.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
13 On me considère en général comme assez malin et habile dans les relations.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
14 J'entretiens avec les autres des rapports fondés sur la confiance plutôt que sur la domination ou sur le calcul.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
15 Je préfère ne pas demander de l'aide à un collègue, il risquerait de penser que je ne suis pas compétent.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
16 Je suis timide et je me sens bloqué dès que je dois réaliser une action inhabituelle.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
17 On me dit « soupe au lait » ; je m'énerve et cela fait rire les autres.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



	Plutôt VRAI	Plutôt FAUX
18 Je suis à l'aise dans les contacts « face à face ».	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
19 Je joue assez souvent la comédie. Comment faire autrement pour arriver à ses fins ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
20 Je suis bavard(de) et je coupe la parole aux autres sans m'en rendre compte à temps.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
21 J'ai de l'ambition et je suis prêt(e) à faire ce qu'il faut pour arriver.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
22 Je sais en général qui il faut voir et quand il faut le voir. C'est important pour réussir.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
23 En cas de désaccord, je recherche les compromis réalistes sur la base d'intérêts mutuels.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
24 Je préfère jouer « cartes sur tables ».	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
25 J'ai tendance à remettre à plus tard ce que je dois faire.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
26 Je laisse souvent un travail en train sans le terminer.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
27 En général, je me présente tel(le) que je suis, sans dissimuler mes sentiments.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
28 Il en faut beaucoup pour m'intimider.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
29 Faire peur aux autres est souvent un bon moyen de prendre du pouvoir.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
30 Quand je me suis fait avoir une fois, je sais prendre ma revanche à l'occasion.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
31 Pour critiquer quelqu'un, il est efficace de lui reprocher de ne pas suivre ses propres principes. Il est forcément d'accord.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
32 Je sais tirer parti du système, je suis débrouillard(e).	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
33 Je suis capable d'être moi-même, tout en continuant d'être accepté(e) socialement.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
34 Quand je ne suis pas d'accord, j'ose le dire sans passion et je me fais entendre.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
35 J'ai le souci de ne pas importuner les autres.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
36 J'ai du mal à prendre parti et à choisir.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
37 Je n'aime pas être la seule personne de mon avis dans un groupe : dans ce cas, je préfère me taire.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
38 Je n'ai pas peur de parler en public.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
39 La vie n'est que rapports de force et luttes.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
40 Je n'ai pas peur de relever les défis dangereux et risqués.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
41 Créer des conflits peut être plus efficace que réduire les tensions.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
42 Jouer la franchise est un bon moyen pour mettre en confiance.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
43 Je sais écouter et je ne coupe pas la parole.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
44 Je mène jusqu'au bout ce que j'ai décidé de faire.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
45 Je n'ai pas peur d'exprimer mes sentiments tels que je les ressens.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
46 Je sais bien faire adhérer les gens et les amener à mes idées.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
47 Flatter tout un chacun reste encore un bon moyen pour obtenir ce que l'on veut.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



		Plutôt VRAI	Plutôt FAUX
48	J'ai du mal à maîtriser mon temps de parole.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
49	Je sais manier l'ironie mordante.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
50	Je suis serviable et facile à vivre. Parfois même, je me fais un peu exploiter.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
51	J'aime mieux observer que participer.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
52	Je préfère être dans la coulisse qu'au premier rang.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
53	Je ne pense pas que la manipulation soit une solution efficace.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
54	Il ne faut pas annoncer trop vite ses intentions, c'est maladroit.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
55	Je choque souvent les gens par mes propos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
56	Je préfère être loup plutôt qu'agneau.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
57	Manipuler les autres est souvent le seul moyen pratique pour obtenir ce que l'on veut.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
58	Je sais en général protester avec efficacité, sans agressivité excessive.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
59	Je trouve que les problèmes ne peuvent être vraiment résolus sans en chercher les causes profondes.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
60	Je n'aime pas me faire mal voir.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Gille de contrôle du test de Gordon

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".

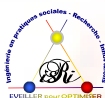
Retrouvez les numéros des questions dans une des colonnes A BC ou D. puis totalisez le
nombre de réponses obtenues par colonne.

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
52	49	47	45
59	55	54	53
60	56	57	58
FUITE	AGRESSIVITE	MANIPULATION	ASSERTIVITÉ

ASSERTIVITE : terme issu de l'anglais **"to assert"** qui signifie s'affirmer, défendre ses droits. **ETRE ASSERTIF**, bien communiquer, 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.



**Une question ?
Une information ?
0 975 699 867
(non surtaxé)**



ISRI – cabinet d'ingénierie en pratiques sociales
Administration : 2 rue du Vieux Moulin – 07300 Tournon sur Rhône (Siège : Les Hauts Montjuliau – 07000 Privas)
Urssaf : 071 00000001248181 – Centre de formation professionnelle n° 82.07.00583.07 – siret : 47850776700018 APE : 7022Z

