KAIZEN SURU · OUTIL LIBRE

Questionnaire vierge du test d'assertivité de Gordon

60 affirmations, quatre styles de communication, à remplir sur papier puis à coter soi-même. Version en ligne sur kaizensuru.com/test-assertivite-gordon

60 affirmations, deux réponses possibles, plutôt vrai ou plutôt faux. Cochez une seule case par ligne.
Petit conseil, répondez spontanément et honnêtement en vous plaçant dans une situation professionnelle.
Ce n'est pas une étiquette définitive, mais une photo de vos réflexes actuels.

Prénom ou initiales _____ Date _____

		Plutôt vrai	Plutôt faux
1	Je supporte mal qu'on remette en cause une décision que j'ai prise.	☐	☐
2	Quand je refuse une demande, je propose si possible une autre solution.	☐	☐
3	Je laisse l'autre se sentir un peu coupable quand il me refuse quelque chose.	☐	☐
4	Je demande de l'aide quand j'en ai besoin, sans m'en excuser longuement.	☐	☐
5	Je laisse entendre les choses plutôt que de les dire franchement.	☐	☐
6	Je choisis le moment où mon interlocuteur est pressé pour lui présenter une demande.	☐	☐
7	Quand un délai n'est pas tenu, je le fais savoir sans ménagement.	☐	☐
8	Quand on me coupe la parole, je le signale calmement puis je termine mon idée.	☐	☐
9	J'attends la fin d'un projet pour signaler une difficulté que je vois depuis le début.	☐	☐
10	Je laisse passer une erreur qui me concerne plutôt que de la signaler à son auteur.	☐	☐
11	Je pose des questions dont je connais la réponse pour amener l'autre où je veux.	☐	☐
12	On me reproche parfois un ton cassant alors que je voulais simplement parler clairement.	☐	☐
13	Quand je conteste une proposition, je précise le point exact qui me pose problème.	☐	☐
14	Face à une critique, je pose des questions pour la comprendre avant de répondre.	☐	☐
15	Quand deux collègues s'opposent, je change de sujet dès que possible.	☐	☐
16	J'élève la voix quand je sens qu'on ne m'écoute pas.	☐	☐
17	Je corrige discrètement le travail d'un collègue plutôt que de lui dire ce qui ne va pas.	☐	☐
18	Quand quelque chose me gêne, j'en parle assez tôt à la personne concernée.	☐	☐
19	Quand je rends service, je garde en tête que l'on me devra quelque chose.	☐	☐
20	Je tranche vite, quitte à ne pas écouter toutes les objections.	☐	☐
21	Face à une personne qui insiste, je maintiens ma position sans hausser le ton.	☐	☐
22	Je garde certaines informations pour moi tant qu'elles peuvent me servir.	☐	☐
23	Quand je reçois une critique, je l'accepte sans discuter même si je la trouve injustifiée.	☐	☐
24	Il m'arrive de dire que tout va bien alors que quelque chose me dérange.	☐	☐

« Test d'assertivité en ligne », un outil Kaizen Suru conçu par Alexis Leroy, https://kaizensuru.com/test-assertivite-gordon/, licence CC BY 4.0

		Plutôt vrai	Plutôt faux
25	Il m'arrive de reprocher une erreur devant tout le monde plutôt qu'en tête-à-tête.	☐	☐
26	Je laisse croire qu'une décision vient d'en haut pour ne pas avoir à la porter.	☐	☐
27	Je dis clairement ce que j'attends quand je confie une tâche.	☐	☐
28	Après une remarque injuste, j'y repense longtemps sans en reparler à la personne.	☐	☐
29	Je me montre plus enthousiaste que je ne le suis pour obtenir l'adhésion.	☐	☐
30	Je réponds du tac au tac, même quand une pause serait plus utile.	☐	☐
31	J'évite d'aborder de vive voix un sujet qui risque de fâcher.	☐	☐
32	Une discussion est réussie quand j'ai convaincu tout le monde.	☐	☐
33	Quand on me contredit, je le prends comme une attaque.	☐	☐
34	Quand une réunion prend une direction qui me gêne, je garde mes réserves pour moi.	☐	☐
35	Je glisse un compliment juste avant de demander quelque chose.	☐	☐
36	Je parle de ce que je ressens en disant « je » plutôt qu'en accusant l'autre.	☐	☐
37	Je peux dire « je ne sais pas » en réunion sans que cela me coûte.	☐	☐
38	Pour obtenir un accord, je ne présente que les arguments qui m'arrangent.	☐	☐
39	Dans une négociation, mon premier objectif est de l'emporter.	☐	☐
40	Je change facilement d'avis dès que quelqu'un insiste.	☐	☐
41	Avant une réunion importante, je rallie discrètement des soutiens sans dire pourquoi.	☐	☐
42	Quand je félicite quelqu'un, je dis précisément ce qui m'a plu dans son travail.	☐	☐
43	Je m'excuse souvent avant de donner mon avis.	☐	☐
44	Je critique une proposition avant d'avoir entendu tous ses arguments.	☐	☐
45	Il m'arrive de regretter le ton que j'ai employé plus que ce que j'ai dit.	☐	☐
46	Je laisse les autres fixer l'ordre du jour, même quand un sujet me tient à cœur.	☐	☐
47	J'annonce moi-même une erreur aux personnes qu'elle concerne.	☐	☐
48	Je considère qu'une personne qui ne se défend pas n'a pas vraiment d'argument.	☐	☐
49	Je reformule le point de vue de mon interlocuteur avant de donner le mien.	☐	☐
50	J'utilise l'humour pour faire passer une critique sans avoir à l'assumer.	☐	☐
51	Il m'arrive d'accepter une demande en sachant que je n'aurai pas le temps de m'en occuper.	☐	☐
52	Il m'arrive de dire à chacun ce qu'il a envie d'entendre.	☐	☐
53	Je repousse les conversations délicates en espérant que le problème se règle de lui-même.	☐	☐
54	Je laisse passer une décision que je désapprouve puis je relève chacun de ses ratés.	☐	☐
55	Je finis parfois les phrases des autres parce qu'ils vont trop lentement à mon goût.	☐	☐
56	Dans un désaccord, je distingue ce qui compte vraiment pour moi de ce sur quoi je peux céder.	☐	☐
57	Je formule mes demandes de façon si prudente qu'on ne les entend pas toujours.	☐	☐
58	Je défends une position que le groupe ne partage pas, puis je me range à la décision commune.	☐	☐
59	J'accepte en réunion une décision que je contourne ensuite dans les faits.	☐	☐
60	Pour faire avancer un dossier, je mets la pression sur les personnes plutôt que de chercher ce qui les bloque.	☐	☐

« Test d'assertivité en ligne », un outil Kaizen Suru conçu par Alexis Leroy, https://kaizensuru.com/test-assertivite-gordon/, licence CC BY 4.0

COTATION

Comptez vos « plutôt vrai »

Pour chaque style, entourez les numéros auxquels vous avez répondu « plutôt vrai », puis reportez le nombre de numéros entourés dans la dernière colonne.

A Retrait / évitement	9	10	15	17	23	24	28	31	34	40	43	46	51	53	57	**/15**
B Expression directe sous tension	1	7	12	16	20	25	30	32	33	39	44	45	48	55	60	**/15**
C Mode indirect / stratégique	3	5	6	11	19	22	26	29	35	38	41	50	52	54	59	**/15**
D Assertivité	2	4	8	13	14	18	21	27	36	37	42	47	49	56	58	**/15**

0 à 3 faible	**4 à 7** modéré	**8 à 11** marqué	**12 à 15** très marqué

LECTURE

Les quatre styles

A Retrait / évitement

Ce style décrit une tendance à éviter l'affrontement direct, à trop concilier ou à différer l'expression d'un besoin pour préserver la relation.

B Expression directe sous tension

Ce style décrit une manière de prendre fortement la place dans l'échange, surtout quand la pression monte ou que la contradiction devient difficile à tolérer.

C Mode indirect / stratégique

Ce style décrit une communication plus indirecte, où l'on contourne, suggère, influence ou teste plutôt que de dire clairement ce que l'on veut.

D Assertivité

Ce style décrit une expression claire, directe et respectueuse de soi comme de l'autre. C'est le registre le plus constructif pour traiter un désaccord sans se nier ni écraser l'autre.

Le style au score le plus haut est celui qui domine aujourd'hui. Pour la lecture détaillée de votre profil et des pistes de travail, passez le test en ligne sur https://kaizensuru.com/test-assertivite-gordon/