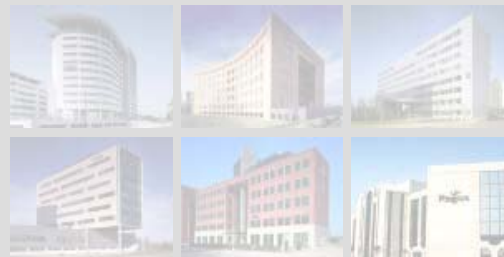


# Ace! Management Partners

Business training • Business coaching • Management consulting



TRAININGSLOCATIES: ROTTERDAM • BREDA • AMSTERDAM • ARNHEM • UTRECHT  
BRUSSEL • EINDHOVEN • DEN HAAG • ANTWERPEN • AMERSFOORT  
OFFICE: TEL 0165 396108 • FAX 0165 396195  
INFO@ACE-MANAGEMENT-PARTNERS.NL

WWW.ACE-MANAGEMENT-PARTNERS.NL  
WWW.ACETRAINING.NL

## Ace! Zelftest Assertiviteit



# Ace! Management Partners

Business training • Business coaching • Management consulting

## Inhoudsopgave

INHOUDSOPGAVE.....	2
ASSERTIVITEITSTEST .....	2
WAT IS ASSERTIEF GEDRAG? .....	2
GEDRAGSVORBEELDEN .....	3
DE ASSERTIVITEITSTEST .....	4
ZELFVERTROUWEN.....	4
MENING .....	4
SPANNING.....	4
VERZOEKEN DOEN OF WEIGEREN .....	4
TERUGKOPPELING VAN GEDRAG .....	4
LEREN .....	5
CONTACT .....	5
FOUTEN.....	5
EMOTIES .....	5
BEREKENING VAN DE UITSLAG .....	5
UITLEG VAN DE SCORE .....	7
Agressiviteit .....	7
Assertiviteit.....	7
Subassertief.....	7
Totaalbeeld .....	7
OMSCHRIJVING ASSERTIEF, AGRESSIEF EN SUBASSERTIEF .....	8
DISCLAIMER.....	9

## Assertiviteitstest

Bent u benieuwd of u assertief genoeg bent? Kunt in de meeste situaties kiezen welk gedrag u gaat vertonen? Kiest u altijd de een wat verlegen gedragsstijl, vertoont u vermijdend gedrag, of stapt u er op af met een stemverheffing en neigt u naar agressief gedrag. Of kunt op een eerlijke doch directe manier van communiceren toch voor elkaar krijgen wat u wilt.

### Wat is assertief gedrag?

Gedragstherapeuten onderscheiden binnen het kader van assertief gedrag, drie gedragsvarianten.

- Assertief gedrag: dit is gedrag waarin je in staat bent om voor je eigen rechten op te komen en dat je gevoelens en gedachten op kunt uiten op een directe en eerlijke manier, zodat je ook de rechten van de ander respecteert.
- Subassertief gedrag: dit is gedrag doet geweld aan de eigen rechten en stelt de rechten en belangen van de ander op de eerste plaats. Daarom uit je je eigen gevoelens, gedachten niet. Of ze komen er op een bedeesde en verontschuldigende manier.
- Agressief gedrag: agressief gedrag houdt in dat de eigen rechten bevochten worden door gevoelens en gedachten direct te uiten op een manier die vaak oneerlijk is, meestal ongepast is en altijd geweld aan doet aan de rechten van een ander. Gewoonlijk is het doel van agressief gedrag om de ander te domineren. Er wordt gewonnen door de ander te vernederen.

Bovenstaande gedragsvarianten zijn in principe niet goed of slecht te noemen. Ze zijn wel situationeel bepaald, daarmee wordt bedoeld dat in sommige situaties het beter kan zijn om voor agressief of zelfs subassertief gedrag te kiezen.

Het vermogen, dat de mens heeft om bewust te kiezen voor één van de gedragsvarianten is het ultieme assertieve gedrag.

# Ace! Management Partners

Business training • Business coaching • Management consulting

## Gedragsvoorbeelden

Hieronder vindt u een vanuit een praktijksituatie een aantal gedragsvoorbeelden.

Peter en Jaap gaan samen naar een restaurant. Ze hebben er zin in. Peter besteld een biefstuk en Jaap een lekker stukje vis. Peter zegt nog tegen de ober, dat hij graag de biefstuk goed doorbakken wil hebben. Welwillend knikt de ober. Niets staat een gezellig etentje nog in de weg. De ober brengt na een tijdje de bestelling. Peter snijdt de biefstuk aan en het bloed loopt eruit, rood van binnen en dus niet doorbakken.

Agressief: Peter wordt boos en roept luid de ober, Jaap tracht hem nog te kalmeren, maar Peter wuift hem weg. Hij eist zo luid een andere biefstuk dat de andere gasten in het restaurant, dat duidelijk horen. Hij krijgt een andere biefstuk, zijn vriend Jaap mompelt nog wat en eet verder, de lol is voor een groot deel af.

Subassertief: Jaap ziet dat de biefstuk van Peter niet goed doorbakken is en hij vraagt of dit nu wel zijn bedoeling was. "Ja eigenlijk wilde ik hem wel goed doorbakken" zei Peter "Ik vindt hem ook zo wel lekker" hoort Jaap, Peter verder nog zeggen. Even later zegt hij dat hij niet zo'n honger heeft, hij laat een groot stuk van de biefstuk liggen. De ober informeerde nog of het gesmaakt had. Peter zei tegen de ober van wel, maar diep in zijn hart is hij boos op de ober.

Assertief: Peter wenkt de ober en zegt op vriendelijke toon tegen de ober dat hij een goed doorbakken exemplaar heeft besteld, er dat deze erg rauw is. De ober verontschuldigt zich, neemt de biefstuk mee, en brengt vrij snel daarna een goed doorbakken biefstuk naar het tafeltje van Peter en Jaap, als goedmakertje biedt de ober na afloop beide heren nog een kopje aan van de zaak. Jaap geeft Peter nog een compliment over de manier waarop, dit toch maar weer regelde. Tevreden eet Peter zijn biefstuk verder op.

Bent u benieuwd geworden, in welke mate u uw assertiviteit heeft ontwikkeld, vult u dan onderstaande vragenlijst in. Bent u niet tevreden met de uitslag bedenk dan dat verbetering van assertiviteit heel goed getraind kan worden.

# Ace! Management Partners

Business training • Business coaching • Management consulting

## De assertiviteitstest

**Actie ►** Kruis bij de 50 vragen het antwoord aan dat het meest op u van toepassing is. Antwoord daarbij hoe zaken zijn en niet hoe u ze zou willen hebben.

		1. Bijna nooit	2. Soms	3. Vaak	4. Bijna altijd
	<b>Zelfvertrouwen</b>				
1	Ik kom zelfverzekerd over met stem en houding.				
2	Ik stap op vreemde mensen af.				
3	Ik neem initiatieven.				
4	Ik kijk mensen aan.				

		1. Bijna nooit	2. Soms	3. Vaak	4. Bijna altijd
	<b>Mening</b>				
5	Ik uit mijn mening gevraagd en ongevraagd.				
6	Ik geef mijn mening in vergaderingen.				
7	Ik vind mijn mening even belangrijk als die van anderen.				
8	Ik luister naar de mening van anderen zonder hem te onderbreken.				
9	Ik denk hardop mee.				
10	Ik respecteer andere meningen.				
11	Ik houd rekening met de mening van anderen.				

		1. Bijna nooit	2. Soms	3. Vaak	4. Bijna altijd
	<b>Spanning</b>				
12	Ik blijf rustig ook als de ander dat niet is.				
13	Ik blijf rustig als er te veel vragen komen.				
14	Ik blijf rustig als ik iets onverwachts zie of hoor.				
15	Ik blijf rustig bij een verschil van mening.				
16	Ik blijf rustig bij een flinke ruzie.				
17	Ik blijf rustig als ik voor een groep het woord moet voeren.				

		1. Bijna nooit	2. Soms	3. Vaak	4. Bijna altijd
	<b>Verzoeken doen of weigeren</b>				
18	Ik zeg nee als ik dat wil.				
19	Ik stel duidelijk een grens als de ander te ver gaat.				
20	Ik luister naar het verzoek van een ander.				
21	Ik kan een verzoek doen.				

		1. Bijna nooit	2. Soms	3. Vaak	4. Bijna altijd
22	Ik kan een verzoek weigeren.				
23	Ik vraag om hulp als ik dat nodig heb.				
24	Ik weet wanneer ik hulp nodig heb.				
25	Ik stel duidelijk prioriteiten.				
26	Ik stem prioriteiten af met mijn leidinggevenden.				

		1. Bijna nooit	2. Soms	3. Vaak	4. Bijna altijd
	<b>Terugkoppeling van gedrag</b>				
27	Ik vraag om feedback.				
28	Ik geef feedback aan collega's				
29	Ik geef feedback aan het management.				
30	Ik luister naar de feedback van anderen.				

# Ace! Management Partners

Business training • Business coaching • Management consulting

<b>Leren</b>		1. Bijna nooit	2. Soms	3. Vaak	4. Bijna altijd
31	Ik deel mijn kennis en vaardigheden met anderen.				
32	Ik vraag naar kennis en vaardigheden van anderen.				

<b>Contact</b>		1. Bijna nooit	2. Soms	3. Vaak	4. Bijna altijd
33	Ik laat merken als ik met iemand meeleeft.				
34	Ik laat merken als ik het ergens niet mee eens ben.				
35	Ik laat merken als ik iets niets wil.				
36	Ik respecteer dat anderen anders denken dan ik.				
37	Ik respecteer dat anderen zich anders gedragen dan ik.				
38	Ik wijs mensen op voor mij onacceptabel gedrag.				

<b>Fouten</b>		1. Bijna nooit	2. Soms	3. Vaak	4. Bijna altijd
39	Ik accepteer dat ik fouten maak.				
40	Ik leer van mijn fouten.				
41	Ik accepteer dat anderen fouten maken.				
42	Ik wijs anderen op hun fouten.				

<b>Emoties</b>		1. Bijna nooit	2. Soms	3. Vaak	4. Bijna altijd
43	Ik accepteer teleurstellingen ze horen bij het leven.				
44	Ik uit mijn teleurstelling.				
45	Ik uit mijn geïrriteerdheid.				
46	Ik uit mijn zorg en bezorgdheid.				
47	Ik uit mijn onzekerheid.				
48	Ik laat merken als mensen mij plezier bezorgen.				
49	Ik vind het prettig om complimenten te krijgen.				
50	Ik vind het prettig om complimenten te geven.				

## Berekening van de uitslag

**Actie** ► Bij elke vraag antwoordde u 1, 2, 3 of 4. Kijk in de tabel op de volgende bladzijde of daar *subassertief*, *assertief* of *agressief* bij hoort. Kruis dan de bijbehorende kolom *subassertief*, *assertief* of *agressief* aan. Tel vervolgens het aantal malen dat u *subassertief*, *assertief* of *agressief* scoorde.

# Ace! Management Partners

Business training • Business coaching • Management consulting

	1	2	3	4	Subassertief	Assertief	Agressief
1	Subassertief	Subassertief	Assertief	Agressief			
2	Subassertief	Subassertief	Assertief	Agressief			
3	Subassertief	Subassertief	Assertief	Agressief			
4	Subassertief	Subassertief	Subassertief	Assertief			
5	Subassertief	Subassertief	Assertief	Agressief			
6	Subassertief	Subassertief	Assertief	Agressief			
7	Subassertief	Subassertief	Subassertief	Assertief			
8	Subassertief	Subassertief	Assertief	Agressief			
9	Subassertief	Subassertief	Assertief	Agressief			
10	Subassertief	Subassertief	Subassertief	Assertief			
11	Subassertief	Subassertief	Assertief	Agressief			
12	Subassertief	Subassertief	Assertief	Agressief			
13	Subassertief	Subassertief	Assertief	Agressief			
14	Subassertief	Subassertief	Assertief	Agressief			
15	Subassertief	Subassertief	Assertief	Agressief			
16	Subassertief	Subassertief	Assertief	Agressief			
17	Subassertief	Subassertief	Assertief	Agressief			
18	Subassertief	Subassertief	Subassertief	Assertief			
19	Subassertief	Subassertief	Subassertief	Assertief			
20	Subassertief	Subassertief	Subassertief	Assertief			
21	Subassertief	Subassertief	Subassertief	Assertief			
22	Subassertief	Subassertief	Subassertief	Assertief			
23	Subassertief	Subassertief	Subassertief	Assertief			
24	Subassertief	Subassertief	Subassertief	Assertief			
25	Subassertief	Subassertief	Assertief	Agressief			
26	Subassertief	Subassertief	Assertief	Agressief			
27	Subassertief	Subassertief	Assertief	Agressief			
28	Subassertief	Subassertief	Assertief	Agressief			
29	Subassertief	Subassertief	Assertief	Agressief			
30	Subassertief	Subassertief	Assertief	Agressief			
31	Subassertief	Subassertief	Assertief	Agressief			
32	Subassertief	Subassertief	Assertief	Agressief			
33	Subassertief	Subassertief	Assertief	Agressief			
34	Subassertief	Subassertief	Assertief	Agressief			
35	Subassertief	Subassertief	Assertief	Agressief			
36	Subassertief	Subassertief	Subassertief	Assertief			
37	Subassertief	Subassertief	Assertief	Agressief			
38	Subassertief	Subassertief	Assertief	Agressief			
39	Subassertief	Subassertief	Subassertief	Assertief			
40	Subassertief	Subassertief	Subassertief	Assertief			
41	Subassertief	Subassertief	Subassertief	Assertief			
42	Subassertief	Subassertief	Assertief	Agressief			
43	Subassertief	Subassertief	Subassertief	Assertief			
44	Subassertief	Subassertief	Assertief	Agressief			
45	Subassertief	Subassertief	Assertief	Agressief			
46	Subassertief	Subassertief	Assertief	Agressief			
47	Subassertief	Subassertief	Assertief	Agressief			
48	Subassertief	Subassertief	Subassertief	Assertief			
49	Subassertief	Subassertief	Subassertief	Assertief			
50	Subassertief	Subassertief	Subassertief	Assertief			
	<b>Totaaltelling</b>						

# Ace! Management Partners

Business training • Business coaching • Management consulting

## Uitleg van de score

### Agressiviteit

- De maximale score bij *agressief* is 32.
- Bij een score tussen 5 en 20 bent u eerder agressief dan assertief, ondanks wellicht een gelijktijdige goede score tussen 30 en 45 op *assertief*.
- Scoort u tussen 21 en 32 dan communiceert u behoorlijk agressief. Uw score op *assertief* kan dan in dat geval ook niet hoger zijn dan 29 (gematigd assertief).

### Assertiviteit

- De maximale score bij *assertief* is 50.
- Bij een score tussen 1 en 29 bent u maar gematigd assertief.
- Een score tussen 30 en 45 betekent een prima assertiviteit.
- Een score hoger dan 45 is nog beter, maar komt weinig voor.

### Subassertief

- De maximale score bij subassertief is 50.
- Bij een score boven 21 bent u behoorlijk subassertief en neemt u vaak een onderdanige positie in. Uw score op *assertiviteit* kan in dat geval ook nooit hoger zijn dan 29 (gematigd assertief).
- Bij een score tussen 10 en 20 bent u regelmatig subassertief.
- In geval van een score lager dan 10 is er geen of nauwelijks sprake van subassertiviteit.

### Totaalbeeld

**Actie** ► Trek de scores op *subassertiviteit* en *agressiviteit* af van de score op *assertiviteit*:

Assertiviteit		
Agressiviteit		-/-
Subassertiviteit		-/-
Eindscore		

Uw eindscore is kleiner dan 0: u slaat door naar agressie, subassertiviteit of beiden.

Uw eindscore ligt tussen 0 en 25: assertiviteit is er wel, maar wordt geremd door subassertiviteit of schiet het doel voorbij naar agressie.

Uw eindscore ligt hoger dan 25: u bent behoorlijk assertief.

Uw *assertiviteit*, *subassertiviteit* en *agressiviteit* liggen dicht bij elkaar binnen een bereik van 8 a 10 punten: deze score komt niet vaak voor. Uw gedrag en communicatie zijn niet consistent. Verschilt uw privé-gedrag van uw zakelijke gedrag in gelijksoortige situaties?

Opmerking: de cijfers drie geven aan dat u een bewuste keuze maakt en ervoor zorgt om niet in agressief gedrag te komen. De cijfers vier zijn assertieve verworvenheden.

# Ace! Management Partners

Business training • Business coaching • Management consulting

## Omschrijving assertief, agressief en subassertief

Assertieve mensen laten weten waar ze staan. Agressieve mensen staan op jou. Assertief zijn is staan achter je eigen gedachten, gevoelens en daden zonder verwijt of verontschuldiging, en het accepteren van andermans gedachten, gevoelens en daden zonder verwijt of oordeel. Enkele verschillen tussen subassertieve, assertieve en agressieve mensen:

	Subassertief	Agressief	Assertief
Contact	Verlegen	Opdringerig	Tegemoetkomend
Conflicten	Excuserend	Beschuldigend	Helder
Beslissingen van anderen	Twijfelend	Drammerig	Kalm
Eigen beslissingen	Bang	Dominant	Zeker
Twijfel	Onzeker	Reagerend	Handelend
Bij fouten	Schuldig	Heersend	Ontvankelijk
Bij tegenslag	Stil	Negatief	Positief
Handdruk	Slap	Bottenbrekend	Stevig
Oogcontact	Neergeslagen	Starend	Direct
Lopen	Met afgezakte schouders	Aan de kant!	Hoofd omhoog, zelfverzekerd
Woordkeus	Het spijt me, ik had/zou eigenlijk	Jij had/zou eigenlijk, je bent niet	Ik vind, ik zal, volgens mij
Luisteren	Stilzwijgend	Ongeduldig, onderbrekend	Aandachtig, interactief, ontvankelijk
Praten	Weinig	Overheersend, luid	Duidelijk en direct
Reactie op teleurstelling	Zelfverwijtend	Beschuldigend	Uit duidelijk gevoelens en frustratie

Passieve mensen worden genegeerd, agressieve mensen worden gevreesd en gehaat. Assertieve mensen staan open en zijn bereikbaar.

Hoe wordt ik assertief:

- Vergroot je bewustzijn
- Sta open voor verandering
- Durf initiatief te nemen
- Ga confrontaties niet uit de weg en probeer tot een oplossing te komen
- Wees bereid te onderhandelen
- Laat zien dat je openstaat voor de mening van anderen
- Neem verantwoordelijkheid over je eigen gedrag en standpunten
- Durf aan anderen te vragen hoe ze over je denken

Wil je assertief zijn, vergeet dan het volgende:

- Jezelf neerhalen

- Overdreven vaak jezelf verontschuldigen aanbieden
- Huilen op je werk
- Je zelfbeheersing verliezen
- Je kinderachtig onbeholpen gedragen
- Zenuwachtig giechelen of snel huilen
- Oogcontact vermijden
- Gebruiken van zinsneden als 'je weet wel', 'absoluut' en 'een beetje'.
- Te perfectionistisch zijn
- Koppig zijn
- Weifelend taalgebruik
- Niet in staat complimenten te ontvangen
- Conflicten ontlopen en altijd de vrede stichter zijn
- Te vaak het mensen naar de zin willen maken
- Je overdreven schuldig voelen



# Ace! Management Partners

Business training • Business coaching • Management consulting



## Disclaimer

Tenzij anders vermeld berust het copyright op deze test bij de uitgever Ace! Management Partners. Niets van deze uitgave mag worden vermenigvuldigd, opgeslagen in een geautomatiseerd bestand of openbaar gemaakt, op welke wijze en in welke vorm dan ook zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever en de auteurs.

De gebruiker mag de informatie op het scherm bekijken en afdrukken voor persoonlijk gebruik. Hoewel de inhoud van deze test met de grootste zorgvuldigheid is samengesteld, zijn de auteur en de uitgever niet aansprakelijk voor fouten en of schade die uit het gebruik of de (gedeeltelijke) toepassing van de informatie, direct of indirect, het gevolg zou kunnen zijn. De tests zijn niet bedoeld als een advies. Ace! Management Partners kan immers niet beoordelen of toepassing van de informatie in uw organisatie en in uw specifieke situatie, verstandig is.

De informatie kan op elk moment zonder voorafgaande aankondiging gewijzigd worden. Door deze test te gebruiken gaat de gebruiker automatisch akkoord met deze voorwaarden en is hij verplicht het copyright te respecteren.

Amsterdam • Den Haag • Rotterdam • Arnhem • Eindhoven • Utrecht • Breda • Amersfoort • Antwerpen • Brussel

Office: Kersenberg 32 • 4708 KC Roosendaal • Tel 0165 396108 • Fax 0165 396195  
KvK Breda 20.10.1441 • Rabobank 18.43.56.717 • BTW nl1552.799.32.b01  
info@ace-management-partners.nl • www.ace-management-partners.nl

© Ace! Management Partners ®