

# Estilo Bajo Presión

## SELECCIONE F: FALSO / V: VERDADERO

- ☐ 1. A veces evito situaciones que podrían ponerme en contacto con personas con las que tengo problemas.
- ☐ 2. He pospuesto devolver llamadas telefónicas o correos electrónicos porque simplemente no quería tratar con la persona que los envió.
- ☐ 3. A veces, cuando la gente saca a relucir un tema delicado o incómodo, trato de cambiar de tema.
- ☐ 4. Cuando se trata de temas incómodos o estresantes, a veces me contengo en lugar de dar mi opinión sincera y completa.
- ☐ 5. En lugar de decirle a la gente exactamente lo que pienso, a veces recorro a bromas, sarcasmo o comentarios sarcásticos para hacerles saber que estoy frustrado.
- ☐ 6. Cuando tengo que sacar un tema difícil, a veces hago cumplidos débiles o poco sinceros para suavizar el golpe.
- ☐ 7. Para que se entienda mi punto de vista, a veces exagero mi parte del argumento.
- ☐ 8. Si parece que estoy perdiendo el control de una conversación, puedo interrumpir a las personas o cambiar de tema para volver al punto en el que creo que debería estar.
- ☐ 9. Cuando otras personas dicen cosas que me parecen estúpidas, a veces se lo hago saber sin reprimirme en absoluto.

- ☐ 10. Cuando me sorprende un comentario, a veces digo cosas que los demás pueden interpretar como agresivas o ofensivas, como «¡Darme una pausa!» o «¡Eso es ridículo!».
- ☐ 11. A veces, cuando las cosas se calientan un poco, paso de rebatir los argumentos de los demás a decir cosas que pueden herirlos personalmente.
- ☐ 12. Si me meto de lleno en una discusión acalorada, soy conocido por ser duro con la otra persona. De hecho, es posible que incluso se sientan un poco insultados o heridos.
- ☐ 13. Cuando discuto un tema importante con otras personas, a veces paso de intentar expresar mi punto de vista a intentar ganar la batalla.
- ☐ 14. En medio de una conversación difícil, a menudo me enredo tanto en los argumentos que no veo cómo me perciben los demás.
- ☐ 15. Cuando la conversación se pone difícil y hago algo hiriente, me apresuro a disculparme por mis errores.
- ☐ 16. Cuando pienso en una conversación que ha tomado un mal giro, tiendo a centrarme primero en lo que hice mal en lugar de centrarme en los errores de los demás.
- ☐ 17. Cuando tengo algo que decir que los demás podrían no querer oír, evito empezar con conclusiones difíciles y, en su lugar, empiezo con hechos que les ayudan a entender mi punto de vista.

# Estilo Bajo Presión

## SELECCIONE F: FALSO / V: VERDADERO

☐

18. Puedo darme cuenta rápidamente cuando los demás se están conteniendo o se sienten a la defensiva en una conversación.

☐

19. A veces decido que es mejor no dar una opinión dura porque sé que seguramente causará problemas.

☐

20. Cuando las conversaciones no funcionan, me aparto de la refriega, pienso en lo que está pasando y tomo medidas para mejorar la situación.

☐

21. Cuando los demás se ponen a la defensiva porque me malinterpretan, inmediatamente vuelvo a encarrilar la conversación aclarando lo que quiero decir y lo que no.

☐

22. Hay algunas personas con las que soy duro porque, para ser sincero, necesitan o merecen lo que les doy.

☐

23. A veces hago afirmaciones absolutas como «El hecho es que...» o «Es obvio que...» para asegurarse de que se entiende mi punto de vista.

☐

24. Si los demás dudan en compartir sus opiniones, les invito sinceramente a que digan lo que piensan, sea lo que sea.

☐

25. A veces defiendo con vehemencia mi punto de vista con la esperanza de evitar que otros expresen opiniones que, de todos modos, sería una pérdida de tiempo discutir.

☐

26. Incluso cuando la situación se pone tensa, me adapto rápidamente a la forma en que los demás me responden y pruebo una nueva estrategia.

☐

27. Cuando me doy cuenta de que tengo un objetivo contrario al de alguien, a menudo sigo intentando salirme con la mía en lugar de buscar puntos en común.

☐

28. Cuando las cosas no salen bien, tiendo más a fijarme en los errores que cometen los demás que a observar las suyas propias.

☐

29. Después de expresar opiniones contundentes, hago todo lo posible por invitar a los demás a compartir sus puntos de vista, especialmente los contrarios.

☐

30. Cuando los demás dudan en compartir sus opiniones, hago todo lo posible para que se sientan seguros y puedan hablar con sinceridad.

☐

31. A veces tengo que discutir cosas que creía que ya estaban resueltas porque no llevo un registro de lo que se discutió anteriormente.

☐

32. Me encuentro en situaciones en las que las personas se sienten heridas porque pensaban que tendrían más voz en las decisiones finales de la que terminan teniendo

☐

33. A veces me frustra lo mucho que tardan algunos grupos en tomar decisiones porque hay demasiadas personas involucradas.



# Estilo Bajo Presión

## PUNTUACIÓN

Junto al número de la pregunta hay una (V) o una (F). Por ejemplo, en «Enmascaramiento», pregunta 5, encontrará una (V). Si ha respondido «verdadero» a la pregunta 5, marque la casilla. En la pregunta 13, por otro lado, encontrará una (F). Solo marque esa casilla si ha respondido «falso» a la pregunta, y así sucesivamente. Por último, sume el número de marcas de cada columna para determinar su puntuación total.

Su puntuación en «Su estilo bajo estrés» le mostrará a qué formas de silencio o violencia recurre con más frecuencia.

Su puntuación en «Habilidades para conversaciones cruciales» está organizada por conceptos y capítulos del libro *Crucial Conversations: Tools for Talking When Stakes are High* (Conversaciones cruciales: herramientas para hablar cuando hay mucho en juego), de modo que pueda decidir qué capítulos le resultarán más útiles.

Sus puntuaciones en silencio y violencia le dan una medida de la frecuencia con la que recurre a estas estrategias poco perfectas. De hecho, es posible obtener una puntuación alta en ambas. Una puntuación alta (una o dos casillas marcadas por dominio) significa que utiliza esta técnica con bastante frecuencia. También significa que es humano. La mayoría de las personas oscilan entre contenerse y volverse demasiado enérgicas

## ESTILOS DURANTE STRESS

### Enmascaramiento

5 ( V )

6 ( V )

### Evitar

3 ( V )

4 ( V )

### Retirarse

1 ( V )

2 ( V )

----- Silencio Total

### Control

7 ( V )

8 ( V )

### Etiquetar

9 ( V )

10 ( V )

### Atacar

11 ( V )

12 ( V )

----- Violencia Total

# Estilo Bajo Presión

## HABILIDADES

Comenzar con el corazón

13 ( F )  
19 ( F )  
25 ( F )  
----- Total

Aprender a ver

14 ( F )  
20 ( V )  
26 ( V )  
----- Total

Procurar la seguridad

15 ( V )  
21 ( V )  
27 ( F )  
----- Total

Dominar sus historias

16 ( T )  
22 ( F )  
28 ( F )  
----- Total

Expresar su camino

17 ( V )  
23 ( F )  
29 ( V )  
----- Total

Explorar los caminos de los demás

18 ( V )  
24 ( V )  
30 ( V )  
----- Total

Pasar a la acción

31 ( F )  
32 ( F )  
33 ( F )  
----- Total

## CONCLUSIÓN

Dado que estas puntuaciones representan cómo se comporta normalmente durante conversaciones estresantes o cruciales, pueden cambiar. Su puntuación no representa un rasgo de carácter inalterable ni una propensión genética. Es simplemente una medida de su comportamiento, y usted puede cambiarlo.

Alexandra Zareth