

## De SOS test

### Uw Stijl Onder Stress test

Hoe goed kent u uzelf? Een goede manier om uw zelfinzicht te vergroten is om uw Stijl Onder Stress te verkennen. Hoe reageert u wanneer een gesprek echt moeilijk is? Om hier achter te komen kunt u de bijgaande vragenlijst invullen. Het helpt u om in te zien welke tactieken u gebruikt wanneer u met een cruciaal gesprek wordt geconfronteerd. Het helpt u tevens om vast te stellen welke onderdelen van het model voor het voeren van goede cruciale gesprekken belangrijke leerpunten voor u zijn.

#### Instructie

De volgende vragen geven aan wat uw kenmerkende reacties zijn wanneer u zich in een cruciaal gesprek bevindt. Voordat u antwoord geeft is het raadzaam om een specifieke relatie in gedachte te nemen. Dan kan zowel zakelijk als privé zijn. Beantwoord vervolgens de vragen terwijl u bedenkt hoe u deze risicovolle gesprekken met deze persoon aanpakt. Omcirkel waar of niet waar.

1	Soms vermijd ik situaties die me in contact brengen met mensen waar ik problemen mee heb.	Waar	Niet waar
2	Ik kies ervoor om niet terug te bellen of terug te mailen, wanneer ik simpelweg niet met deze personen wil communiceren.	Waar	Niet waar
3	Wanneer mensen een gevoelige of vervelende zaak aansnijden probeer ik soms van onderwerp te veranderen.	Waar	Niet waar
4	Bij het bespreken van vervelende of stressvolle onderwerpen houd ik mij soms liever in dan dat ik mijn volledige en oprechte mening geef.	Waar	Niet waar
5	In plaats van mensen precies te vertellen wat ik denk, gebruik ik vaak scherpe humor, sarcastische opmerkingen of steken onder water om te laten weten dat de situatie mij frustreert.	Waar	Niet waar
6	Wanneer ik een moeilijk onderwerp bespreekbaar moet maken, gebruik ik soms zwakke of niet gemeende complimenten om de boodschap minder hard aan te laten komen.	Waar	Niet waar
7	Om mijn punt duidelijk te maken overdrijf ik mijn argumenten soms.	Waar	Niet waar

8	Wanneer ik controle over de discussie verlies, kap ik mensen soms af of verander ik het onderwerp om het gesprek weer in de goede richting te krijgen.	Waar	Niet waar
9	Wanneer anderen met domme argumenten komen laat ik dat soms weten zonder me in te houden.	Waar	Niet waar
10	Wanneer reacties van anderen mij verbazen zeg ik soms dingen die anderen als bot of aanvallend beschouwen, zoals "dit kun je niet serieus menen", "denk eens na" of "dit is belachelijk".	Waar	Niet waar
11	In het heetst van de strijd merk ik dat ik soms stop met inhoudelijk argumenteren en persoonlijke dingen zeg die de ander kunnen kwetsen.	Waar	Niet waar
12	In een verhitte discussie sta ik bekend als hard richting de andere persoon. Men voelt zich soms een beetje beledigd of gekwetst.	Waar	Niet waar
13	Wanneer ik een belangrijk onderwerp bespreek met anderen, verandert mijn houding soms van mijn punt duidelijk maken naar de strijd winnen.	Waar	Niet waar
14	Midden in een moeilijk gesprek raak ik soms zo gevangen in de argumenten dat ik niet meer zie hoe ik overkom bij anderen.	Waar	Niet waar
15	Wanneer een discussie moeilijk wordt en ik iets zeg dat kwetsend is, verontschuldig ik mij doorgaans direct voor mijn fouten.	Waar	Niet waar
16	Wanneer ik aan een gesprek denk dat slecht verliep, probeer ik eerst te focussen op wat ik fout deed dan op de fouten van anderen.	Waar	Niet waar
17	Wanneer ik iets te zeggen heb dat anderen liever niet willen horen vermijd ik om met de harde conclusies te beginnen. In plaats daarvan start ik met het benoemen van de feiten, zodat de anderen zien waarom de situatie lastig voor mij is.	Waar	Niet waar
18	Ik merk snel wanneer anderen zich inhouden of vinden dat ze zich moeten verdedigen in een discussie.	Waar	Niet waar
19	Soms besluit ik dat het beter is om geen harde feedback te geven, omdat ik weet dat er dan pas echte problemen ontstaan.	Waar	Niet waar

20	Wanneer gesprekken niet helpen, stap ik uit de inhoud, denk na over wat er nu werkelijk gebeurt en neem vervolgens verbeterstappen.	Waar	Niet waar
21	Wanneer anderen in de verdediging schieten, omdat ze mij verkeerd begrijpen, probeer ik snel terug op het goede spoor te komen door zowel duidelijk te maken wat <u>wel</u> bedoel als wat ik <u>niet</u> bedoel.	Waar	Niet waar
22	Tegen sommige mensen ben ik grof, om eerlijk te zijn komt dat omdat ze het verdienen.	Waar	Niet waar
23	Ik communiceer soms met duidelijke uitspraken zoals, "Het feit is dat...", of "Het is duidelijk dat...", om hiermee mijn boodschap krachtiger over te laten komen.	Waar	Niet waar
24	Als andere moeite hebben om hun mening te geven stimuleer ik ze om zich uit te spreken, ongeacht wat het is.	Waar	Niet waar
25	Soms strijd ik hard voor mijn mening, waarmee ik hoop dat anderen geen meningen naar voren brengen die de moeite van het discussiëren niet waard zijn.	Waar	Niet waar
26	Zelfs wanneer de situatie gespannen raakt pas ik me snel aan op basis van hoe anderen op mij reageren en gebruik een nieuwe aanpak.	Waar	Niet waar
27	Wanneer ik merk dat ik met de ander van mening verschil, probeer ik vaak de ander van mijn denkwijze te overtuigen in plaats van te zoeken naar het gemeenschappelijk belang.	Waar	Niet waar
28	Wanneer zaken niet goed verlopen zoek ik eerder naar de fouten van anderen dan dat ik kritisch kijk naar mijn eigen rol.	Waar	Niet waar
29	Wanneer ik duidelijk mijn standpunt heb verteld geef ik anderen de ruimte om hun mening te geven, vooral tegenstrijdige meningen.	Waar	Niet waar
30	Wanneer anderen terughoudend zijn om hun mening te geven, doe ik er alles aan om het voor hen veilig te maken om open en eerlijk te kunnen spreken.	Waar	Niet waar
31	Soms moet ik weer opnieuw de discussie aangaan over zaken waarvan ik dacht dat ze al geregeld waren, omdat ik niet precies bijhoud wat al is afgesproken.	Waar	Niet waar

32	Wanneer ik een besluit neem komt het weleens voor dat mensen zich gekwetst voelen omdat ze dachten meer invloed op de beslissing te hebben.	Waar	Niet waar
33	Ik vind het soms frustrerend om te zien hoelang het duurt voordat er een beslissing is genomen, omdat er te veel mensen bij betrokken zijn.	Waar	Niet waar

### Uw Stijl Onder Stress score

In de blokken op de volgende pagina kunt u uw score verwerken. Elk onderdeel bevat twee of drie vragen. Naast de vraagnummers ziet u “Waar” of “Niet waar”. U ziet bijvoorbeeld vraagnummer 5 bij “Maskeren”. Daarachter staat “Waar”. Dit betekent dat u deze vraag aanvinkt wanneer u daar “Waar” heeft geantwoord. In het andere schema treft u vraag 13 aan bij “Start vanuit je hart”. Wanneer u daar “Niet waar” heeft ingevuld vinkt u deze vraag aan. Op deze wijze kijkt u bij ieder vraagnummer of deze dient aan te vinken. Wanneer u dit heeft gedaan kunt u de optelling maken. In het eerste schema, uw Stijl Onder Stress score, heeft u een score van maximaal 6 voor zowel “Vluchten” als “Vechten”. Tevens ziet u op welke onderdelen u het meeste vluchtend of vechtend gedrag laat zien. In het tweede schema, uw gespreksvaardigheden, scoort u maximaal een 3 voor ieder van de zeven onderdelen die bij het model van het trainingsconcept Cruciale Gesprekken horen. Een lage score laat zien welke vaardigheden u nog kunt ontwikkelen om uw cruciale gesprekken beter te beheersen.

**Schema 1 – Uw Stijl Onder Stress score**

<b>Vluchten</b> <input type="checkbox"/>	<b>Vechten</b> <input type="checkbox"/>
<b>Maskeren</b> <input type="checkbox"/> 5 (Waar) <input type="checkbox"/> 6 (Waar)	<b>Overheersen</b> <input type="checkbox"/> 7 (Waar) <input type="checkbox"/> 8 (Waar)
<b>Vermijden</b> <input type="checkbox"/> 3 (Waar) <input type="checkbox"/> 4 (Waar)	<b>Etiquetteren</b> <input type="checkbox"/> 9 (Waar) <input type="checkbox"/> 10 (Waar)
<b>Terugtrekken</b> <input type="checkbox"/> 1 (Waar) <input type="checkbox"/> 2 (Waar)	<b>Aanvallen</b> <input type="checkbox"/> 11 (Waar) <input type="checkbox"/> 12 (Waar)

**Schema 2 – Uw gespreksvaardigheden**

<b>Start vanuit je hart</b> <input type="checkbox"/> 13 (Niet waar) <input type="checkbox"/> 19 (Niet waar) <input type="checkbox"/> 25 (Niet waar) <input type="checkbox"/>	<b>BRENG mijn aanpak</b> <input type="checkbox"/> 17 (Waar) <input type="checkbox"/> 23 (Niet waar) <input type="checkbox"/> 29 (Waar) <input type="checkbox"/>
<b>Leer te kijken</b> <input type="checkbox"/> 14 (Niet waar) <input type="checkbox"/> 20 (Waar) <input type="checkbox"/> 26 (Waar) <input type="checkbox"/>	<b>Verken andermans aanpak</b> <input type="checkbox"/> 18 (Waar) <input type="checkbox"/> 24 (Waar) <input type="checkbox"/> 30 (Waar) <input type="checkbox"/>
<b>Maak het veilig</b> <input type="checkbox"/> 15 (Waar) <input type="checkbox"/> 21 (Waar) <input type="checkbox"/> 27 (Niet waar) <input type="checkbox"/>	<b>Actie en resultaat</b> <input type="checkbox"/> 31 (Niet waar) <input type="checkbox"/> 32 (Niet waar) <input type="checkbox"/> 33 (Niet waar) <input type="checkbox"/>
<b>Mijn verhalen beheersen</b> <input type="checkbox"/> 16 (Waar) <input type="checkbox"/> 22 (Niet waar) <input type="checkbox"/> 28 (Niet waar) <input type="checkbox"/>	

**Wat betekent uw score?**

Uw “Vluchten” en “Vechten” score geeft u een indicatie hoe vaak u op dit niet-effectieve gedrag terugvalt, wanneer u onder stress staat. Een 6 is de hoogste score. Wanneer u 4, 5 of 6 scoort, betekent het dat dit gedrag vaak aan de orde is. Het is mogelijk om voor zowel “Vluchten” als “Vechten” hoog te scoren. Dit betekent namelijk ook dat u veel voorkomend menselijk gedrag vertoont. Veel mensen schieten heen en weer tussen “zich inhouden” en “het er met kracht uitgooien”.

De zeven thema's in schema 2, uw gespreksvaardigheden, laten zien hoe u uw vaardigheden op dit punt al heeft ontwikkeld. Een hoge score van 2 of 3 geeft aan dat u al redelijk bedreven bent op dit thema. Een lage score van 0 of 1 geeft aan dat u zichzelf kunt verbeteren op dit thema. Alle thema's corresponderen met onderdelen van het model Cruciale Gesprekken, of Crucial Conversations. In de tweedaagse training leert u deze vaardigheden effectief toe te passen op de moeilijkste en belangrijkste gesprekken.

Deze scores kunnen veranderen, omdat ze aangeven hoe u zich gedraagt tijdens bepaalde stressvolle en cruciale gesprekken. De score zegt daarom niets over uw karakter of over genetisch bepaalde eigenschappen. Het is vooral een meting van uw gedrag en dat kunt u veranderen! Mensen die het concept Cruciale Gesprekken serieus nemen, zullen ook de moeite nemen om zichzelf te trainen op effectief gedrag onder moeilijke omstandigheden. Uiteindelijk zullen zij hun gedrag positief kunnen veranderen. Als het gedrag verbetert zal ook de kwaliteit van het leven verbeteren, met een positief effect op zowel de zakelijke omgeving als het privé leven.

### **Hoe nu verder?**

U heeft nu inzicht in uw eigen Stijl Onder Stress. U heeft een instrument dat helpt om beter naar uzelf te kijken. Daarmee bent u beter in staat om tijdens gevoelige gesprekken het vluchten of vechten te vermijden. Ook bent u zich meer bewust van zaken waarop u moet letten wanneer u in een cruciaal gesprek belandt.

Wanneer u zich graag verder wilt verdiepen in het beheersen van uw cruciale gesprekken zijn er de volgende mogelijkheden:

- lees het boek Crucial Conversations Nederlandstalig, te bestellen bij VitalSmarts Benelux;
- kom naar een inspiratiesessie Cruciale Gesprekken van 16.00 tot 18.00 uur;
- volg de tweedaagse training Cruciale Gesprekken;
- wordt gecertificeerd trainer binnen uw organisatie en volg de trainersopleiding van 2 dagen;
- maak een vrijblijvende afspraak met één van onze experts om te bekijken hoe wij uw organisatie kunnen ondersteunen bij het behalen van betere resultaten door het voeren van effectieve cruciale gesprekken.

Succes met uw cruciale gesprekken!

### **VitalSmarts Benelux**

+31 (0)172 – 42 34 58

info@VitalSmarts.nl