

# 关键对话压力应对测试表

序号	问题	是	否
1	有时候我不愿面对和讨厌的人接触的机会。		
2	我不愿回电话或邮件是因为不喜欢和对方打交道。		
3	当人们提出棘手或尴尬的问题时，我总是试着改变话题。		
4	在谈到令人尴尬或充满压力的问题时，我会隐瞒自己的真实想法。		
5	在隐瞒真实想法时，我会使用玩笑、讽刺或含沙射影的话语暗示自己的不满。		
6	在提出棘手问题时，我会用虚伪的奉承作为糖衣炮弹。		
7	为强调自己的观点正确，有时我会夸大事实。		
8	如果说不过别人，我会打断对方或改变话题，等合适的时候再提出来。		
9	如果对方的观点愚蠢至极，我会毫无保留地告诉他们。		
10	听到令人吃惊的观点时，我会说些让对方感到沮丧或生气的话，比如“你少扯了”或“一派胡言”。		
11	当对话变得棘手时，我会从争论观点发展到对对方做出个人攻击。		
12	在情绪激烈的讨论中，我常常表现得很粗暴，让对方感到屈辱或受伤。		
13	在和别人讨论重要问题时，我会从陈述观点发展到一心想战胜对方。		
14	在棘手的对话中，我常常和对方争论不休，毫不关注会给对方留下怎样的印象。		
15	当对话变得困难时，如果我做出了令对方感到受伤的行为，会马上向他们道歉。		
16	面对棘手的对话场面，我会首先关注自己做错的地方，而不是强调对方的错误。		
17	我能很好地帮助对方理解我的看法，善于劝说对方。		
18	我能很快察觉对方是否隐瞒了真实看法或是在对话中表现出抵触情绪。		
19	在对话中我认为最好不要做出令人不快的评论，因为这样肯定会造成严重问题。		
20	对话失败时，我会退出争论，想想出现的问题，然后想办法做出补救。		
21	当对方由于误解而表现出抵触情绪时，我会马上声明自己的真实目的，和他们继续对话。		
22	我对有些人粗暴，老实说是因为他们根本不值得好好对待。		
23	为了说明自己的观点是正确的，我会使用一些绝对性字眼，比如“事实是……”或“显然……”。		
24	如果对方不愿说出内心的想法，我会鼓励他们放下心理包袱，不管他们面对怎样的压力。		
25	由于在对话中表现得咄咄逼人，有时我会感到灰心或失望。		
26	即使在对话高度紧张的情况下，我也能轻松发现对方生气的原因，找到解决方案。		
27	在对话中发现和对方目的不一致时，我不会寻找共同点，而是总想战胜对方。		
28	当对话进展艰难时，我会认为这主要是对方的错而不是我的错。		
29	在分享明确的观点时，我会再三请对方发表意见，特别是那些反对意见。		
30	当对方不愿发表观点时，我会更专注地聆听，对他们的话表现出更大的兴趣。		
31	我很难面对违反承诺的人，每次都是我去和他们讨论这种问题。		
32	我会在对话结束后遇到问题，因为我总是记错讨论过或答应过的事情。		
33	和他人讨论问题时，对于由谁做出决定，我们不是很难达成一致，就是结果违反期望目标。		