

Cuestionario de “Aptitud de Cautivador Radical” (ACR) de Guy Kawasaki
(Copiado literalmente de su libro: “El arte de cautivar”)

Para ayudarte a empezar, he respondido por ti a las dos primeras preguntas.

1. ¿Cuántos músculos intervienen en una sonrisa cautivadora?
 - a. 0
 - b. 2**
 - c. 3
 - d. 5
 - e. 10
2. ¿Cómo debes vestirte en comparación con las personas que quieres cautivar?
 - a. mejor que ellas
 - b. peor que ellas
 - c. igual que ellas**
 - d. no importa
 - e. como más te guste
3. ¿Qué métodos resultan útiles para lanzar una causa?
 - a. contar una historia
 - b. plantar muchas semillas
 - c. preguntar a la gente qué piensa hacer
 - d. reducir el número de opciones
 - e. todo lo anterior
4. La primera vez que te encuentras con alguien, tienes que
 - a. recibir sus peticiones con escepticismo
 - b. estrecharle la mano al menos diez segundos
 - c. utilizar analogías de guerra para romper el hielo
 - d. evitar la charla sobre sus pasiones personales y centrarte en temas de trabajo
 - e. tener una actitud positiva por defecto y pensar cómo puedes ayudarle
5. Las cinco cualidades de una gran causa son
 - a. tonta, insuficiente, negada, exasperante y cara
 - b. profunda, inteligente, completa, poderosa y elegante
 - c. perjudicial, inepta, contradictoria, erótica y efímera
 - d. profunda, intelectual, competitiva, elocuente y exótica
 - e. didáctica, insípida, astuta, seria y eclesialística
6. Selecciona la tercera cualidad de un buen mensaje: breve, sencillo y
 - a. serio
 - b. suave
 - c. cínico
 - d. digerible
 - e. moralista
7. ¿Qué características empujan a probar las causas?
 - a. facilidad de uso
 - b. inmediatez de inicio
 - c. bajo coste de la prueba
 - d. reversibilidad de la prueba
 - e. todas las anteriores
8. ¿Cuándo debes revelar si hay algún conflicto de intereses?
 - a. Inmediatamente después de cerrar el trato
 - b. nunca
 - c. al principio de una relación
 - d. cuando la otra parte te los pregunta
 - e. cuando recibes una citación judicial
9. ¿Qué método no puede ayudar a superar la resistencia a una causa?
 - a. crear una percepción de omnipresencia
 - b. crear la percepción de escasez
 - c. encontrar un detalle positivo
 - d. mostrarles tu magia
 - e. todos los métodos pueden ayudar a superar la resistencia
10. Cuando te dan las gracias por un favor, la respuesta óptima es
 - a. de nada
 - b. me debes una
 - c. no hay de que
 - d. ha sido una cosa de mi equipo
 - e. sé que tú harías lo mismo por mí
11. ¿Cuál de estas afirmaciones es falsa?
 - a. debes crear un espacio de trabajo separado para los creyentes
 - b. la gente te devolverá las buenas acciones muchas décadas más tarde
 - c. un equipo homogéneo hace durar la cautivación
 - d. los de Grateful Dead permiten al público grabar sus conciertos
 - e. las gratificaciones económicas pueden no asegurar la lealtad y el apoyo

12. **¿Cuál es el formato ideal de una presentación de power point?**
- sesenta transparencias, sesenta minutos, letra de cuerpo seis.
 - diez diapositivas, sesenta minutos, letra de cuerpo ocho
 - veinte diapositivas, veinte minutos, letra de cuerpo diez
 - diez diapositivas, veinte minutos, letra de cuerpo treinta
 - treinta diapositivas, noventa minutos, letra de cuerpo sesenta
13. **¿Qué duración ideal debe tener un vídeo de Youtube?**
- sesenta minutos
 - sesenta segundos
 - cinco minutos
 - quince minutos
 - diez segundos
14. **¿Cuál es el concepto japonés que no debes practicar?**
- wa
 - bakatare**
 - shibui
 - seijaku
 - kanso
15. **¿Cuándo debes prestar atención a la masa?**
- la masa representa diversos historiales
 - en la masa se tiene en cuenta la opinión de todos
 - hay incentivos que animan a participar sólo a los más perspicaces
 - a, b y c
 - sólo c
16. **¿Qué puedes hacer para prácticamente asegurarte cautivar al público al principio de una charla?**
- agradecerles que hayan apagado sus teléfonos móviles
 - ofrecer un descuento sobre tu producto o servicio
 - mostrarles imágenes de lo que te encanta de su ciudad
 - mostrarles imágenes de tu nuevo Porsche
 - explicarles que estás agotado de tu largo viaje en avión
17. **¿Qué no debes hacer si quieres cautivar a tus empleados?**
- permitirles trabajar independientemente
 - pedirles que hagan lo que tú no harías
 - ocuparte primero de tus propios fallos
 - celebrar los éxitos del equipo
 - juzgar tus resultados y las intenciones de ellos
18. **Si quieres que pernocte en tu hotel, ¿qué es lo que no debes hacer?**
- cobrar por el acceso al wifi
 - ofrecer un solo enchufe cerca del escritorio
 - convertir el gimnasio en más habitaciones
 - cobrar por hacer una reserva
 - ofrecer una sola llave del minibar
19. **¿Qué es lo más importante que puedes hacer para cautivar a tu jefe?**
- aguantar
 - darle las malas noticias en el último momento posible
 - rechazar sus consejos profesionales
 - prometer poco y cumplir mucho
 - dejarlo todo y priorizar lo que él te pide
20. **¿Cuál de estas no es una cualidad de Twitter?**
- fiable
 - gratis
 - fácil
 - omnipresente
 - rápido
- Crédito extra: he respondido las dos primeras preguntas de este cuestionario para**
- aumentar tu puntuación
 - demostrarte que conozco mi material
 - abreviar el texto
 - animarte a hacer trampas
 - animarte a hacer el cuestionario

Respuestas:

1 b, 2 c, 3 e, 4 e, 5 b, 6 d, 7 e, 8 c, 9 e, 10 e, 11 c, 12 d, 13 b, 14 b, 15 d, 16 c, 17 b, 18 d, 19 e, 20 a.

Diagnóstico:

19-20: podrías enseñar un par de cosas a Steve Jobs

16-18: Adelante y cautívalos

11-15: Vuelve a leer el arte de cautivar

6-10: Plántate una trabajo en el que las relaciones humanas cuenten poco

0-5: Pídeme que te devuelva el dinero (del libro)

Se recomienda la lectura del libro:

El arte de cautivar
Cómo se cambian los corazones, las mentes y las acciones
Guy Kawasaki (2011)
Barcelona
Editorial Gestión 2000.