

COMPUTO DE ESTILOS (*)

Para cada ítem del cuestionario **“Su perfil negociador y ante el conflicto”** , coloque el puntaje elegido en los espacios correspondientes, a fin de determinar los estilos más y menos usados

	Reafirmar	Esperar	Considerar	Nivelar	Potenciar
1		a.	b.		
2				a.	b.
3	a.		b.		
4			b.	a.	
5		b.			a.
6	b.	a.			
7	a.				b.
8		b.		a.	
9	a.			b.	
10			b.		a.
11	b.	a.			
12		a.		b.	
13	b.			a.	
14	b.				a.
15		b.	a.		
16	b.		a.		
17	a.	b.			
18			a.	b.	
19		a.			b.
20			a.		b.
21	b.			a.	
22		b.			a.
23			a.	b.	
24	a.		b.		
25				b.	a.
26		a.	b.		
27				b.	a.
28	a.				b.
29		b.		a.	
30			a.		b.
Totales + + + + = 90				

Transfiera estos totales a la página siguiente

(*) (Diseño de tabla y gráficos adaptados de los utilizados por Altschul Consultores)

EVALUACION DE LOS NIVELES DE COMPETENCIA Y COLABORACIÓN EN LA INTERACCIÓN

El cuestionario enfoca 2 dimensiones básicas que están implicadas en la negociación efectiva: la competencia y la colaboración en la interacción. Los 5 estilos indicados más abajo relacionan estas 2 dimensiones.

Transfiriendo los puntajes del Cómputo de Estilos y sumando los valores en distintas direcciones verá cuales son los niveles de competencia y colaboración que utiliza en mayor y menor medida, así como sus tendencias a comportarse más habitualmente en el eje “Esperar, Nivelar Potenciar” o en el eje “Considerar, Nivelar, Reafirmar”.

Esta información puede ayudarlo a decidir cómo desarrollar su repertorio de conductas para aumentar su eficacia en una más amplia variedad de situaciones

