

Su perfil como negociador y ante el conflicto

(Se ha utilizado un diseño de tabla adaptado del material de Altschul Consultores)

En las páginas siguientes encontrará pares de enunciados que describen formas de responder ante situaciones que implican distintos estilos en el manejo de conflictos y negociaciones.

Cuando usted negocia con otros, puede responder de cierta manera en una oportunidad y en forma distinta en otra, dependiendo de la situación y de quienes se trate. El cuestionario toma esto en cuenta dando 3 puntos a distribuir entre 2 enunciados, para mostrar con qué frecuencia usted usa cada una de las formas indicadas.

Responda como realmente usted se conduce usualmente y no como le gustaría comportarse o como le gustaría que otros piensen que actúa.

No hay respuestas acertadas ni erróneas.

Cuanto más espontáneamente, más válido será el resultado.

Para cada par de respuestas que encuentre, distribuya exactamente 3 puntos entre las 2 alternativas, para indicar con qué frecuencia usted se conduce, de acuerdo con esta escala:

3= muy a menudo **2=** frecuencia moderada **1=** ocasionalmente **0=** rara vez o nunca

Use sólo números enteros, no fracciones.

Ejemplo:

En una negociación o desacuerdo con otros:

		Combinaciones posibles			
a)	Trato de parar la negociación	2	1	0	3
b)	Me retiro a verificar mis datos	1	2	3	0
	Cualquiera de ellas debe sumar 3	3	3	3	3

Asigne los puntos de alguna de las 4 formas indicadas.

Recuerde: la distribución obligada de los 3 puntos es lo que permite obtener un resultado global representativo

Secuencia:

1. Haga el Test de las páginas 2 y 3
2. Cuando lo finalice, traslade los puntajes a la hoja "Computo de estilos"
3. Sume y verifique
4. Traslade los resultados a la hoja "Evaluación de los niveles de competencia y colaboración en la interacción"
5. Téngalo a la vista para su análisis en clase

GESTIÓN DE CONFLICTOS Y NEGOCIACIÓN - UNR- Cs.Económicas

		Valor asignado Por Ud. (a + b = 3)	<p align="center">En una negociación o desacuerdo con otros ¿Qué hace Ud?</p> <p align="center">(Piense en lo que usualmente hace, no en cómo le gustaría comportarse)</p> <p align="center">Asigne puntaje conforme a la frecuencia con que asume cada una de las respuestas posibles 3=muy a menudo 2=frecuencia moderada 1=ocasionalmente 0=rara vez o nunca</p>
1	a		Escucho activamente
	b		Pruebo soluciones propuestas por el otro
2	a		Acepto no estar totalmente de acuerdo
	b		Busco la ayuda de otros para encontrar soluciones
3	a		Soy firme en perseguir mis metas
	b		Acepto las ideas de otra persona
4	a		Encuentro formas que nos permiten convivir
	b		Me adapto a las propuestas de otros
5	a		Promuevo la búsqueda de caminos para reencuadrar nuestras diferencias y satisfacer las mutuas necesidades
	b		Posibilito que el otro descargue sus broncas y problemas
6	a		Prestando atención a la gente ayudo a resolver la situación
	b		Juego para ganar
7	a		Resisto firmemente a las demandas de los demás
	b		Promuevo la reflexión compartida sobre preocupaciones y problemas
8	a		Busco soluciones intermedias satisfactorias para ambos
	b		Escucho ideas, problemas y propuestas
9	a		Trato de convencer a los demás de los méritos de mis puntos de vista
	b		Resuelvo las diferencias encontrando soluciones de compromiso
10	a		Digo mis ideas y pido opiniones abiertamente
	b		Me acomodo al enfoque del otro
11	a		Escucho el problema o conflicto y espero para intervenir activamente
	b		Trato de ganar en función de mis metas
12	a		Dialogo para disminuir tensiones
	b		Encuentro alternativas que nos permiten a ambos mantener nuestras posiciones
13	a		Encuentro soluciones aceptables que "dividen la torta"
	b		Presiono para obtener lo que deseo
14	a		Me inclino por un análisis abierto y franco del problema
	b		Convenzo a los otros del valor de mis propuestas
15	a		Busco no herir los sentimientos del otro
	b		Espero para actuar activamente, atento a lo que sucede

GESTIÓN DE CONFLICTOS Y NEGOCIACIÓN - UNR- Cs.Económicas

16	a	Acepto que los otros mantengan sus puntos de vista
	b	Me mantengo firme para obtener lo que me propongo
17	a	Consigo que mis ideas sean aceptadas
	b	Dejo enfriar mis emociones para escuchar al otro
18	a	No me resisto a las cosas que me piden
	b	Encuentro un terreno común para resolver nuestras diferencias
19	a	Trato de ayudar a los otros a descargar sus tensiones
	b	Busco una solución compartida del conflicto
20	a	Hago lo necesario para evitar tensiones o situaciones desagradables
	b	Desarrollamos conjuntamente una síntesis mutuamente aceptable
21	a	Aflojo en ciertos puntos cuando el otro está dispuesto a hacer lo mismo
	b	Afirmo mis deseos
22	a	Busco perspectivas nuevas que nos permitan salir del atolladero
	b	Escucho para evitar situaciones desagradables
23	a	Encuentro maneras que me permiten aceptar aquello que me solicitan
	b	Busco soluciones equitativas de pérdidas y ganancias
24	a	Hago todo lo posible para salirme con la mía
	b	Acepto seguir el enfoque del otro
25	a	Busco soluciones que contemplen ambas posiciones e intereses
	b	Acepto concesiones si los demás hacen lo mismo
26	a	Trato de que el otro se alivie de sus broncas y sacar a flote nuestra relación
	b	Me adapto a los deseos de la gente
27	a	Me preocupo por satisfacer ambos intereses, los propios y los de otros
	b	Intento partir las diferencias
28	a	Hago todo lo posible por salirme con la mía
	b	Comparto los problemas buscando soluciones novedosas con los otros
29	a	Acepto un criterio objetivo o la decisión de un tercero como base para resolver salomónicamente nuestras diferencias
	b	Me preocupo por que los otros se sientan escuchados y atendidos
30	a	Sacrifico mis deseos para satisfacer a otras personas
	b	Integro las necesidades e ideas de todos