| **TEST PARA CONOCER SU ESTILO DE NEGOCIACIÓN**  Lea las siguientes afirmaciones y marque con un círculo o una X la que más le representa.   1. a) A veces dejo al otro hacerse responsable de resolver el problema.   b) Más que negociar sobre puntos en desacuerdo, intento enfatizar aquellas cosas en las que sí coincidimos.   1. a) Trato de encontrar soluciones en las que ambos cedemos algo en beneficio mutuo.   b) Intento lidiar simultáneamente con todas mis preocupaciones y las de la otra persona.   1. a) Soy normalmente tenaz en intentar lograr mis objetivos.   b) Podría intentar suavizar los sentimientos de la otra persona para preservar nuestra relación.   1. a) Trato de encontrar soluciones en las que ambos cedemos algo en beneficio mutuo.   b) A veces sacrifico mis intereses por los de la otra persona.   1. a) Generalmente busco la ayuda del otro para encontrar una solución.   b) Trato de hacer lo que sea necesario para evitar tensiones.   1. a) Trato de evitar crearme desagrados.   b) Trato de que mi posición sea la ganadora.   1. a) Trato de posponer el asunto hasta que he tenido tiempo para pensarlo.   b) Con frecuencia cedo en algunos puntos a cambio de otros.   1. a) Soy usualmente tenaz en intentar lograr mis objetivos.   b) Intento exponer abiertamente todas las preocupaciones y controversias de inmediato.   1. a) Siento que los desacuerdos no siempre merecen preocupación.   b) Hago algunos esfuerzos para salirme con la mía.   1. a) Soy tenaz en intentar lograr mis objetivos.   b) Trato de encontrar soluciones en las que ambos cedemos algo en beneficio mutuo.     1. a) Intento exponer abiertamente todos los asuntos y controversias de inmediato.   b) Podría intentar suavizar los sentimientos de la otra persona para preservar nuestra relación.   1. a) A veces evito tomar posiciones que pueden crear controversias.   b) Dejo que la otra persona obtenga algo de su posición si es que ella me deja obtener algo de la mía.   1. a) Propongo una solución intermedia.   b) Presiono para hacer entender mis puntos de vista.   1. a) Al enfrentar una negociación, trato de ser considerado con los intereses de la otra persona.   b) Siempre me inclino por una discusión directa del problema.   1. a) Trato de no herir los sentimientos del otro.   b) Siempre comparto el problema con la otra persona de manera que podamos resolverlo.  Según corresponda tu respuesta (**a** o **b**), traslade sus respuestas a la siguiente tabla. Al final, haz la sumatoria de cada columna e identifica el mayor puntaje.   |  | **Lobo** | **Conejo** | **Búho** | **Oveja** | **Avestruz** | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | **1** |  |  |  | A | B | | **2** |  | B | A |  |  | | **3** | A |  |  |  | B | | **4** |  |  | A |  | B | | **5** |  | A |  | B |  | | **6** | B |  |  | A |  | | **7** |  |  | B | A |  | | **8** | A | B |  |  |  | | **9** | B |  |  | A |  | | **10** | A |  | B |  |  | | **11** |  | A |  |  | B | | **12** |  |  | B | A |  | | **13** | B |  | A |  |  | | **14** |  | B |  |  | A | | **15** |  | B |  |  | A | | **Total** |  |  |  |  |  |     ¿Cuál es el animal con la puntuación más alta? El animal seleccionado ayudará a definir cuál es su estilo negociador:   1. **Lobo (competitivo):** es un perfil muy asertivo y poco cooperativo. Son personas orientadas hacia el poder, el cual busca satisfacer sus propios intereses. Buscan defender sus derechos y posturas. Se enfocan en los resultados y las metas en donde es importante generar cierto control. 2. **Conejo (colaborativo):** estilo tanto asertivo como cooperativo. Son personas que buscan trabajar conjuntamente con la otra parte para encontrar una solución para ambos. Antes de confrontar buscan explorar las posiciones y los compromisos así como generar alternativas favorables para todos. Están orientados a las personas y a generar entusiasmo promoviendo la creatividad en la generación de soluciones. 3. **Búho (equitativo):** es un perfil intermedio de asertivo y cooperativo. Son personas que buscan generar soluciones oportunas y aceptables que satisfagan parcialmente a las partes. Tienden a ceder siendo menos competitivos sin ser complacientes. No son evasivos, confrontan de forma directa los asuntos. Se basan en datos o hechos puntuales que les permitan determinar qué es lo justo. 4. **Oveja (adaptativo):** es un perfil que tiende a ser muy cooperativo y poco asertivo. Son personas que dejan de lado sus propios intereses para satisfacer a los demás. Pueden ser generosos o altruistas hasta el punto del autosacrificio, restando fuerza a su opinión personal para complacer a otros. Están orientados al equipo y al servicio. Para estas personas es más importante la relación que el objetivo. 5. **Avestruz (evasivo):** es un perfil que no es ni asertivo ni cooperativo. Son personas que no buscan inicialmente sus intereses ni los de la otra persona, no se dirigen al conflicto. Prefieren aplazar, eludir o apartarse de situaciones amenazantes. Buscan no actuar ni lidiar con el conflicto. Son conservadores y evasivos. |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |