

Instrumento de evaluación del estilo de negociación

A continuación se presentan 28 enunciados que puede usar en la evaluación de su estilo negociador actual. Debe comenzar la evaluación registrando las respuestas en la columna A como parte de una evaluación general. Después, cubra sus respuestas anteriores, y antes de calcular cualquier puntuación lleve a cabo la evaluación cuatro veces más, cada vez con una persona en particular de acuerdo con los diferentes aspectos de su vida, reflejados en las definiciones de las columnas B, C, D y E. Al final del ejercicio de la evaluación aparecen las instrucciones para sacar la puntuación y analizar los resultados.

Utilice la escala del 1 al 5 que aparece a continuación para registrar las respuestas.

1 = nunca; 2 = rara vez; 3 = en ocasiones; 4 = con mucha frecuencia; 5 = siempre.

Definiciones de las columnas:

- A: Evaluación general en respuesta a su comportamiento general
- B: Un compañero de trabajo o socio
- C: Un amigo
- D: Un miembro de la familia
- E: Alguien que conoció recientemente

Enunciados de la evaluación

E D C B A

1. Hacer feliz a la demás gente es un objetivo primordial en mis interacciones.
2. Cuando mis ideas difieren con las de los demás empiezo una discusión para lograr que se acepten las mías.
3. Cuando la otra persona dice algo con lo que no estoy de acuerdo, respondo: "Quizá tengas razón" o "No lo sé".
4. No estoy renuente a compartir información o mi habilidad con otros.
5. Cuando tengo el poder de decidir, ejerzo mis opciones sin mucha discusión.
6. Cuando alguien no está de acuerdo conmigo, cambio el tema o digo: "Como sea" o "Está bien".
7. Es importante para mí saber lo que otros valoran y necesitan.
8. Si alguien me dice que necesita algo de mí, hago los arreglos necesarios para que lo obtenga.
9. Si quiero pagar \$100 y el otro desea recibir \$200, mi determinación es ofrecer \$150.
10. Me incomoda cuando la gente se molesta o no está de acuerdo conmigo.
11. Creo con convicción que la información es poder.
12. Cuando alguien propone algo diferente de lo que tengo en mente, indago más acerca de la posición de esa persona.
13. Cuando alguien me busca mientras yo me encuentro a la mitad de un proyecto, dejo de hacer lo que estoy haciendo para atender sus necesidades.
14. Pienso que la mayoría de los desacuerdos son contiendas por tener la razón.

Enunciados de la evaluación

E D C B A

15. Cuando alguien se molesta conmigo por algo que dije, cambio mi comentario para que se sientan mejor.
16. Encuentro formas de hacer a los demás felices a la vez que obtengo lo que quiero.
17. Me guardo cosas que sé que molestarán a alguien.
18. Iría a un restaurante para hacer a una persona feliz, aun si no me gustara la comida que sirven ahí.
19. Me gusta que los demás sepan del poder que poseo.
20. Cuando alguien no concuerda conmigo, trato de encontrar sus razones.
21. Pienso que es ventajoso que me tengan miedo.
22. Intento estructurar mis enunciados con el fin de ganar las discusiones.
23. Dar a otros lo que desean es compatible con obtener lo que yo deseo.
24. Hago cosas que no deseo con tal de mantener un ambiente pacífico.
25. Me siento mal cuando decepciono a los demás.
26. Pienso que ambas partes deben ceder un poco cuando no están de acuerdo.
27. Cuando propongo una idea con la que la otra persona no está de acuerdo, no ejerzo presión al respecto.
28. Pienso que las diferencias de opinión o las diferencias de actitud de la gente son oportunidades que me ayudan.

Puntuación del instrumento de evaluación del estilo de negociación

A continuación registre las puntuaciones por número de pregunta y súmelas en total como se indica en la siguiente tabla.

Evaluación general de la columna A.

#3 ____ + #6 ____ + #10 ____ + #15 ____ + #17 ____ + #24 ____ + #27 ____ = Total Estilo A ____

#2 ____ + #5 ____ + #11 ____ + #14 ____ + #19 ____ + #21 ____ + #22 ____ = Total Estilo C ____

#1 ____ + #8 ____ + #9 ____ + #13 ____ + #18 ____ + #25 ____ + #26 ____ = Total Estilo AC ____

#4 ____ + #7 ____ + #12 ____ + #16 ____ + #20 ____ + #23 ____ + #28 ____ = Total Estilo CC ____

Evaluación de la persona B, columna B.

#3 ____ + #6 ____ + #10 ____ + #15 ____ + #17 ____ + #24 ____ + #27 ____ = Total Estilo A ____

#2 ____ + #5 ____ + #11 ____ + #14 ____ + #19 ____ + #21 ____ + #22 ____ = Total Estilo C ____

#1 ____ + #8 ____ + #9 ____ + #13 ____ + #18 ____ + #25 ____ + #26 ____ = Total Estilo AC ____

#4 ____ + #7 ____ + #12 ____ + #16 ____ + #20 ____ + #23 ____ + #28 ____ = Total Estilo CC ____

Evaluación de la persona C, columna C.

#3 ____ + #6 ____ + #10 ____ + #15 ____ + #17 ____ + #24 ____ + #27 ____ = Total Estilo A ____

#2 ____ + #5 ____ + #11 ____ + #14 ____ + #19 ____ + #21 ____ + #22 ____ = Total Estilo C ____

#1 ____ + #8 ____ + #9 ____ + #13 ____ + #18 ____ + #25 ____ + #26 ____ = Total Estilo AC ____

#4 ____ + #7 ____ + #12 ____ + #16 ____ + #20 ____ + #23 ____ + #28 ____ = Total Estilo CC ____

Evaluación de la persona D, columna D.

#3 ____ + #6 ____ + #10 ____ + #15 ____ + #17 ____ + #24 ____ + #27 ____ = Total Estilo A ____

#2 ____ + #5 ____ + #11 ____ + #14 ____ + #19 ____ + #21 ____ + #22 ____ = Total Estilo C ____

#1 ____ + #8 ____ + #9 ____ + #13 ____ + #18 ____ + #25 ____ + #26 ____ = Total Estilo AC ____

#4 ____ + #7 ____ + #12 ____ + #16 ____ + #20 ____ + #23 ____ + #28 ____ = Total Estilo CC ____

Evaluación de la persona E, columna E.

#3 ____ + #6 ____ + #10 ____ + #15 ____ + #17 ____ + #24 ____ + #27 ____ = Total Estilo A ____

#2 ____ + #5 ____ + #11 ____ + #14 ____ + #19 ____ + #21 ____ + #22 ____ = Total Estilo C ____

#1 ____ + #8 ____ + #9 ____ + #13 ____ + #18 ____ + #25 ____ + #26 ____ = Total Estilo AC ____

Adaptado en parte de M. A. Rahim y N. R. Mager, "Confirmatory Factor Analyses of the Styles of Handling Interpersonal Conflict: First Order Factor Model and Its Invariance across Groups" en *Journal of Applied Psychology* 80, núm. 1 (1995): 122-32.