

¿CÓMO NEGOCIAMOS?

INSTRUMENTO PARA MEDIR MODO INDIVIDUAL DE TRATAR CONFLICTOS (THOMAS y KILMANN)

1.
 - A. En ocasiones he dejado a los otros la responsabilidad de encontrar la solución a los problemas.
 - B. En vez de negociar sobre los aspectos en los que hemos estado de acuerdo, he preferido aclarar bien los aspectos en los que si hemos estado de acuerdo.
2.
 - A. Dependiendo de la situación, algunas veces he luchado por los resultados y en otras, más me ha importado mantener la buena relación.
 - B. He intentado tomar en cuenta tanto mis inquietudes como también las de la otra parte.
3.
 - A. Generalmente he estado muy decidido a lograr mis objetivos.
 - B. A veces he intentado calmar los sentimientos del otro y mantener nuestra relación.
4.
 - A. Según el caso, a veces he procurado mantener la buena relación pero en ocasiones he luchado por satisfacer mis intereses.
 - B. A veces he sacrificado mis deseos personales por los de la otra persona.
5.
 - A. Casi siempre he necesitado la ayuda del otro en la búsqueda de una solución.
 - B. He tratado de hacer lo necesario para evitar tensiones inútiles.
6.
 - A. He intentado evitar la creación de algo desagradable para mí.
 - B. He procurado imponer mi decisión.
7.
 - A. He procurado posponer la resolución del problema hasta haber tenido algún tiempo para pensar en él.
 - B. He cedido en ciertos puntos a cambio de otros.
8.
 - A. Casi siempre he estado muy decidido a perseguir mis objetivos.
 - B. Me ha gustado que todos los intereses y divergencias de las partes se presenten abiertamente desde el inicio.
9.
 - A. En mi opinión las diferencias no siempre valen la pena para preocuparse.
 - B. He hecho algún esfuerzo para alcanzar lo que a mí me ha gustado.
10.
 - A. He estado muy decidido en perseguir mis objetivos.
 - B. Dependiendo de la situación, algunas veces he luchado por mis intereses y en otras ocasiones, más me ha importado mantener las buenas relaciones.
- 11.

A. He procurado que todos los intereses y divergencias de las partes se presenten abiertamente desde el inicio.

B. A veces he intentado calmar los sentimientos del otro y mantener nuestra relación.

12.

A. A veces he evitado tomar una posición que podría llevar a controversias.

B. He permitido que el otro se quede con algunas de sus posiciones si ha dejado también que yo me quede con algunas mías.

13.

A. He propuesto que la otra parte ceda en su posición lo mismo que yo.

B. He presionado bastante al otro para lograr mis propósitos.

14.

A. He dicho mis ideas y he pedido a la otra parte que cuente las suyas.

B. He intentado explicar lo razonable y ventajosa que resulta mi posición.

15.

A. He intentado no herir los sentimientos del otro.

B. He intentado hacer lo necesario para evitar malestares inútiles.

16.

A. He tratado de no herir los sentimientos del otro.

B. He tratado de convencer a la otra persona de las virtudes de mi posición.

17.

A. Con frecuencia he sido firme en perseguir mis objetivos.

B. He tratado de hacer lo necesario para evitar malestares innecesarios.

18.

A. He dejado mantener los puntos de vista a la otra parte cuando eso la hace feliz.

B. He permitido a la otra parte que mantenga alguna de sus posiciones, cuando ella me ha permitido mantener alguna de las mías.

19.

A. He intentado que los intereses y divergencias que se presenten abiertamente desde el inicio.

B. He buscado posponer la resolución del problema hasta que haya tenido algún tiempo para pensarlo bien.

20.

A. He tratado de discutir inmediatamente los puntos en los que no estamos de acuerdo.

B. He tratado de hallar una combinación justa de ganancias y pérdidas para todas las partes.

21.

A. En la negociación he tratado de ser considerado con los deseos de las otras personas.

B. Siempre he tratado de ir a una discusión del problema directamente sin rodeos.

22.

A. He tratado de encontrar una posición intermedia entre los puntos de vista o intereses de la otra parte y los míos.

B. He mantenido mis deseos, no he cedido muy fácil.

23.

A. Muy a menudo he estado preocupado de satisfacer todos mis deseos.

B. Hay momentos en que he dejado que otros tomen la responsabilidad de resolver el problema.

24.

A. Si la opinión del otro parece ser muy importante para él, he tratado de satisfacer sus deseos.

B. He tratado de ir a la otra parte para obtener una solución que compromete a ambos.

25.

A. He tratado de mostrarle a la otra parte la razón y los beneficios de mi posición.

B. En la negociación he tratado de ser considerado con los deseos de las otras personas.

26.

A. Dependiendo de la situación, a veces me importa mantener la buena relación, pero en otras ocasiones peleo por mis intereses.

B. Casi siempre he estado preocupado por satisfacer todos mis deseos.

27.

A. Algunas veces he evitado tomar posiciones que puedan crear controversias, o posiciones.

B. He dejado que él o ella mantenga sus puntos de vista, si eso la hace feliz.

28.

A. Generalmente he sido firme en perseguir mis propósitos.

B. Casi siempre he buscado la ayuda de la otra parte para lograr una solución que convenga a ambos.

29.

A. He luchado por mis intereses dependiendo del caso, a veces me esfuerzo por mantener las buenas relaciones.

B. He sentido que las diferencias de intereses no merecen ser tan preocupantes.

30.

A. He tratado de no herir los sentimientos del otro.

B. Siempre he compartido el problema con la otra persona de modo que podamos solucionarlo entre ambos.

PUNTAJES DEL TEST SOBRE ESTILOS DE ENFRENTAR CONFLICTOS

Haga un círculo en la letra correspondiente a cada una de sus respuestas en las 30 preguntas del test.

	<i>Competitivo (forzar)</i>	<i>Colaborador (solucionar prob.)</i>	<i>De compromiso (compartir)</i>	<i>Evasivo (retirarse)</i>	<i>Acomodador (suavizar)</i>
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
16	B				A
17	A			B	
18			B		A
19		A		B	
20		A	B		
21		B			A
22	B		A		
23		A		B	
24			B		A
25	A				B
26		B	A		
27				A	B
28	A	B			
29			A	B	
30		B			A

Número total de ítems con círculo en cada columna:

Competitivo

Colaborador

De compromiso

Evasivo

Acomodador