OUTROS TESTES

**EXERCÍCIO: AVALIAÇÃO DO PRÓPRIO ESTILO**

**Avaliação de estilos**

* Saber qual é o seu estilo de personalidade preferido ajuda-o a entender melhor a si mesmo.
* Nas próximas páginas, você encontrará a avaliação de quatro estilos de personalidade.
* É um questionário criado com base nos modelos de observação de personalidade e elaborado por D. W. Merrill e R. H. Reid.
* Isto não é um teste! Portanto, não existem resultados bons ou ruins.
* Os resultados baseiam-se em sua própria percepção de personalidade.

**Como preencher o questionário:** na próxima página, há dez grupos com quatro descrições de estilos em cada um.

* Selecione, em cada grupo, a descrição que acha que mais combina com você

(4 pontos) e a que menos combina (1 ponto).

* Depois, selecione, em cada grupo, a segunda que mais combina (3 pontos) e a segunda que menos combina (2 pontos).
* Use somente a primeira coluna, marcada com o símbolo
* Quanto mais depressa você responder, melhor. Não tente avaliar como você deveria ser. É importante responder honestamente.

**Como avaliar o questionário:**

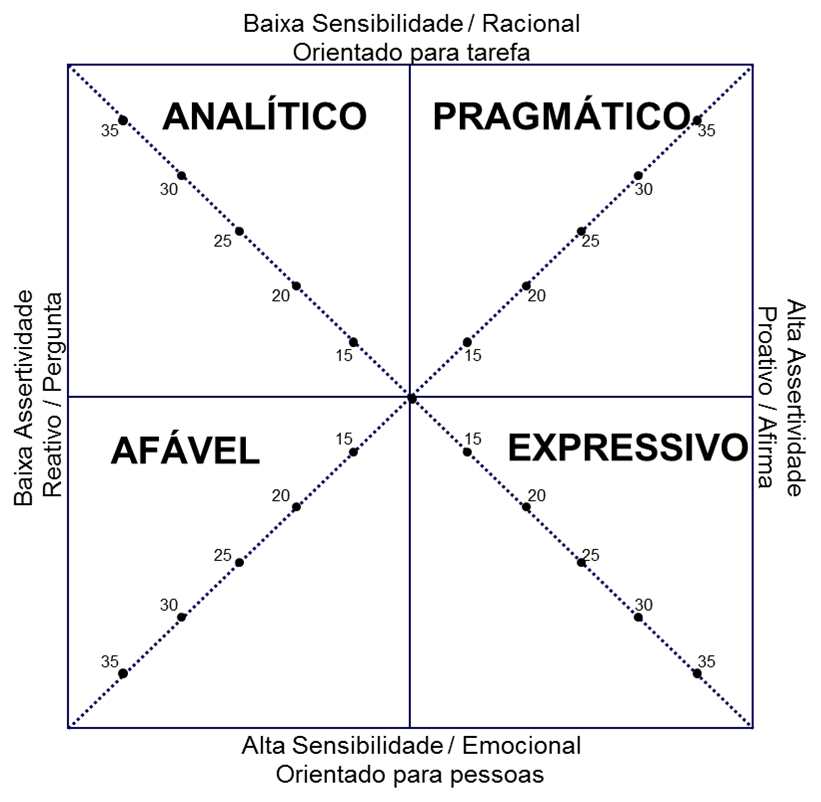
* Ao terminar a avaliação dos seus estilos, use o padrão de solução para colocar A-D nas descrições nas colunas marcadas com e
* Finalmente, some os pontos de cada caractere A-D. A quantia total da sua soma deve ser 100.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Convincente  Confiante  Analítico  Solicito (apoia) | ( )  ( )  ( )  ( ) | ( )  ( )  ( )  ( ) | Expõe-se a riscos  Sensível  Generoso  Minucioso | ( )  ( )  ( )  ( ) | ( )  ( )  ( )  ( ) |
| Cauteloso  Impulsivo  Leal  Enérgico | ( )  ( )  ( )  ( ) | ( )  ( )  ( )  ( ) | Motivador  Orientado para resultados  Racional  Atencioso | ( )  ( )  ( )  ( ) | ( )  ( )  ( )  ( ) |
| Relaxado  Entusiasmado  Decisivo  Controlado | ( )  ( )  ( )  ( ) | ( )  ( )  ( )  ( ) | Consciencioso  Extrovertido  Confiável  Competitivo | ( )  ( )  ( )  ( ) | ( )  ( )  ( )  ( ) |
| Direto  Cuidadoso  Pessoa de equipe  Sociável | ( )  ( )  ( )  ( ) | ( )  ( )  ( )  ( ) | Encantador  Estável  Independente  Disciplinado | ( )  ( )  ( )  ( ) | ( )  ( )  ( )  ( ) |
| Paciente  Diplomático  Influente  Solucionador de problemas | ( )  ( )  ( )  ( ) | ( )  ( )  ( )  ( ) | Exigente  Otimista  Ponderado  Compreensivo | ( )  ( )  ( )  ( ) | ( )  ( )  ( )  ( ) |

**Totais: A ( ) + B ( ) + C ( ) + D ( ) = 100**

**GABARITO**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **( C )**  **( B )**  **( A )**  **( D )** |  | **( B )**  **( D )**  **( C )**  **( A )** |
|  | **( A )**  **( C )**  **( D )**  **( B )** |  | **( C )**  **( B )**  **( A )**  **( D )** |
|  | **( D )**  **( C )**  **( B )**  **( A )** |  | **( A )**  **( C )**  **( D )**  **( B )** |
|  | **( B )**  **( A )**  **( D )**  **( C )** |  | **( C )**  **( D )**  **( B )**  **( A )** |
|  | **( D )**  **( A )**  **( C )**  **( B )** |  | **( B )**  **( C )**  **( A )**  **( D )** |



**D**

**C**

**B**

**A**

**ESCUTA ATIVA**

**Exercício**

**VOCÊ SABE ESCUTAR? – AUTOAVALIAÇÃO DE ESCUTA ATIVA**

Preencha a autoavaliação a seguir, marcando “**Discordo totalmente**”, “**Discordo**”, “**Não concordo nem discordo**”, “**Concordo**” ou “**Concordo** **totalmente**” para cada uma das afirmativas. Ao terminar, confira na tabela os seus pontos e a interpretação.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Discordo totalmente** | **Discordo** | **Não concordo nem discordo** | **Concordo** | **Concordo totalmente** |
| 1. Minha tendência é de não ouvir as pessoas das quais discordo. | ~ | ~ | ~ | ~ | ~ |
| 1. Acho difícil participar plenamente de conversas cujo assunto não é do meu interesse. | ~ | ~ | ~ | ~ | ~ |
| 1. Se acho que já sei o que a pessoa está tentando dizer, paro de ouvir. | ~ | ~ | ~ | ~ | ~ |
| 1. Acho fácil ouvir a opinião de outra pessoa, mesmo se for diferente da minha. | ~ | ~ | ~ | ~ | ~ |
| 1. Peço aos outros que me esclareçam o que não compreendo. | ~ | ~ | ~ | ~ | ~ |
| 1. Costumo contestar mentalmente enquanto a outra pessoa está falando. | ~ | ~ | ~ | ~ | ~ |
| 1. Quase sempre pareço estar ouvindo quando, na verdade, não estou. | ~ | ~ | ~ | ~ | ~ |
| 1. Às vezes, divago quando deveria estar ouvindo. | ~ | ~ | ~ | ~ | ~ |
| 1. Se não estou ouvindo, aviso a pessoa. | ~ | ~ | ~ | ~ | ~ |
| 1. Presto atenção às ideias principais, não aos detalhes. | ~ | ~ | ~ | ~ | ~ |
| 1. Reconheço que as palavras significam coisas distintas para diferentes pessoas. | ~ | ~ | ~ | ~ | ~ |
| 1. Se não gosto da outra pessoa ou não acredito nela, bloqueio o que está sendo dito. | ~ | ~ | ~ | ~ | ~ |
| 1. Olho para a pessoa que está falando. | ~ | ~ | ~ | ~ | ~ |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Discordo totalmente** | **Discordo** | **Não concordo nem discordo** | **Concordo** | **Concordo totalmente** |
| 1. Concentro-me na mensagem, e não na aparência física da outra pessoa. | **~** | **~** | **~** | **~** | **~** |
| 1. Sei quais palavras e frases me fazem reagir emocionalmente. | **~** | **~** | **~** | **~** | **~** |
| 1. Planejo antecipadamente como vou me comunicar para atingir meu objetivo. | **~** | **~** | **~** | **~** | **~** |
| 1. Prevejo as reações dos outros às minhas palavras. | **~** | **~** | **~** | **~** | **~** |
| 1. Levo em consideração como os outros querem receber as minhas informações. | **~** | **~** | **~** | **~** | **~** |
| 1. Procuro definir o humor das outras pessoas (zangadas, frustradas, preocupadas etc.) quando me comunico com elas. | **~** | **~** | **~** | **~** | **~** |
| 1. Sinto que sou capaz de comunicar minhas ideias aos outros de forma que eles entendam o que quero dizer. | **~** | **~** | **~** | **~** | **~** |
| 1. Frequentemente, acho que os outros deveriam ter me entendido. | **~** | **~** | **~** | **~** | **~** |
| 1. Sou capaz de receber um retorno negativo sem ficar na defensiva. | **~** | **~** | **~** | **~** | **~** |
| 1. Pratico minhas técnicas como ouvinte regularmente. | **~** | **~** | **~** | **~** | **~** |
| 1. Tenho dificuldade de me concentrar no que uma pessoa está dizendo no meio de muito barulho. | **~** | **~** | **~** | **~** | **~** |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Costumo julgar o conteúdo da mensagem dos outros quando eles estão tentando se comunicar comigo. | **~** | **~** | **~** | **~** | **~** |
| 1. Torno a formular a informação que me dão para ver se a compreendi bem. | **~** | **~** | **~** | **~** | **~** |
| 1. Deixo os outros saberem que reconheço seus níveis emocionais ao falar com eles. | **~** | **~** | **~** | **~** | **~** |

**PONTUAÇÃO**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Discordo totalmente** | **Discordo** | **Não concordo nem discordo** | **Concordo** | **Concordo totalmente** |
|  | **5** | **4** | **3** | **2** | **1** |
|  | **5** | **4** | **3** | **2** | **1** |
|  | **5** | **4** | **3** | **2** | **1** |
|  | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
|  | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
|  | **5** | **4** | **3** | **2** | **1** |
|  | **5** | **4** | **3** | **2** | **1** |
|  | **5** | **4** | **3** | **2** | **1** |
|  | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
|  | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
|  | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
|  | **5** | **4** | **3** | **2** | **1** |
|  | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
|  | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
|  | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
|  | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
|  | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
|  | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
|  | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
|  | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
|  | **5** | **4** | **3** | **2** | **1** |
|  | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
|  | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
|  | **5** | **4** | **3** | **2** | **1** |
|  | **5** | **4** | **3** | **2** | **1** |
|  | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
|  | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
|  |  |  |  |  |  |
| **Total** |  |  |  |  |  |

**Analise seu resultado**

|  |  |
| --- | --- |
| **109 –135** | Você tem uma **excelente** compreensão do processo comunicativo e usa-o com eficiência. Continue assim! Examinar os itens em que você se atribuiu pontuações de menor valor seria uma forma de melhorar ainda mais. |
| **82 –108** | Você tem uma compreensão do processo comunicativo **muito boa** e quase sempre o usa com eficiência. Pode ainda trabalhar alguns pontos. Escolha uma área em que a sua comunicação esteja fraca e procure melhorá-la. |
| **54 – 81** | Você tem uma compreensão geral do processo comunicativo e pode usá-lo de modo ocasional com eficiência. Frequentemente se atrapalha ao se comunicar e tem algumas áreas que precisam ser melhoradas. |
| **27 – 53** | Você pode melhorar sua eficiência comunicativa. Sua habilidade não basta para transmitir com coerência a sua mensagem. Os outros podem, frequentemente, não entender o que você quer dizer. |

**ASSERTIVIDADE**

**Questionário**

A seguir, estão listados 30 pares de afirmações. Distribua 3 pontos entre as duas afirmações de cada par, dando peso maior para aquela com que você se identifica mais. Suas possibilidades são: **3-0; 0-3; 2-1; 1-2**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **C** | Tenho tendência a receber bem as críticas que me fazem. |
|  | **B** | Fico inseguro na presença de desconhecidos. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **B** | Para não ferir os sentimentos dos outros, às vezes, passo por cima da minha vontade. |
|  | **A** | Para mim, é importante fazer prevalecer meus argumentos para não perder meu orgulho. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **A** | É um sacrifício voltar atrás em uma decisão. |
|  | **C** | Manifesto minhas opiniões com calma, porém com firmeza. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **C** | Peço apoio e ajuda dos outros quando estou necessitado. |
|  | **B** | Mesmo que faça algo bem, sempre penso que deveria ter feito melhor. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **B** | Desde quando era pequeno, as outras pessoas estão em primeiro lugar para mim. |
|  | **C** | Quando trabalho em equipe, respeito as diferenças de cada um. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **B** | Tenho vontade de fugir, ir para outro lugar, viajar para muito longe. |
|  | **C** | Sinto-me à vontade, mesmo quando o futuro é incerto. Tenho confiança em meu potencial. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **A** | Em uma discussão, procuro tornar minha posição vitoriosa. |
|  | **C** | Faz bem ao meu temperamento lutar pelos meus direitos. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **C** | Quando entro em conflito, procuro compreender o ponto de vista do outro e mudo minha posição com certa facilidade. |
|  | **A** | Sinto que tenho autoconfiança acima do que percebo em meus amigos. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **A** | Faço pressão para ver meus pontos de vista aceitos. |
|  | **B** | Tenho dificuldade para “vender” minhas ideias. Nem sempre me entendem. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **C** | Consigo lidar com alto nível de estresse. |
|  | **B** | Sinto-me inquieto, nervoso, desassossegado por dentro. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **A** | Uma vez estabelecidos os meus objetivos, meu empenho é total para alcançá-los a qualquer custo. |
|  | **C** | Diante de situações críticas, sempre assumo a responsabilidade das minhas ações, mesmo que abale meu orgulho. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **B** | Deixei de tirar partido em várias oportunidades. |
|  | **C** | Tenho facilidade de mudar meu ponto de vista. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **A** | Não tolero os erros dos outros. É muito difícil aceitá-los. |
|  | **B** | Procuro evitar situações desagradáveis. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **B** | Às vezes, sinto-me inferior aos demais. |
|  | **C** | Não me aborreço ou me abalo facilmente. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **A** | O sucesso econômico é a coisa mais importante na vida e deve ser atingido a qualquer custo. |
|  | **C** | Geralmente, sou firme ao procurar alcançar as minhas metas. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **A** | Quando eu conheço uma pessoa, apresento-me imediatamente e inicio uma conversa, sem me preocupar se estou “agradando”. |
|  | **B** | Brinco muito com objetos, preciso ter algo nas mãos. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **A** | Há situações em que é preciso manipular pessoas ou fatos. |
|  | **B** | Deixo que o outro tome a responsabilidade pela solução do problema. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **C** | Estou preparado para admitir meus erros. |
|  | **A** | Não suporto que me protejam. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **C** | Reajo às reivindicações dos outros sem agressividade ou submissão. |
|  | **B** | Sou muito dependente do que os outros possam opinar a meu respeito. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **A** | Gosto de assumir riscos acima da média, no estudo ou no trabalho. |
|  | **B** | Admiro as pessoas que tudo suportam. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **C** | Informo os outros quando não poderei cumprir uma promessa. |
|  | **A** | Diante de novas oportunidades, tiro partido de todas. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **A** | Tenho muita dificuldade em dizer “não” ou mostrar-me em desacordo com algo. |
|  | **C** | Consigo expressar minhas necessidades sempre que elas não são atendidas. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **A** | É necessário mostrar-me “inteiro” e “em pé”, ainda que esteja destruído por dentro. |
|  | **B** | Fico muito irritado com os ruídos intensos ou inesperados. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **B** | Prefiro não discutir ou me queixar, apesar de achar que estou com a razão. |
|  | **C** | Eu controlo minhas finanças de forma planejada, anotando e controlando as despesas. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **C** | Sou receptivo às ideias dos outros. |
|  | **A** | Valorizo as pessoas vitoriosas e considero que o sucesso depende das vantagens que consigo tirar de cada situação. Não gosto de fracassados. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **A** | Temo perder o autocontrole e machucar outras pessoas, quando me “tiram do sério”. |
|  | **C** | Eu me considero uma pessoa concentrada, com foco no que faço. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **C** | Não tenho pendências, resolvo tudo na hora que aparece. |
|  | **B** | Penso muito para tomar uma decisão. Tenho receio de errar. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **A** | Gosto de esportes que envolvam aventura e risco. Gosto de adrenalina. |
|  | **B** | Só dou valor àquilo que se consegue com grande esforço. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **B** | Necessito ser querido por todas as pessoas. |
|  | **A** | Quando saio com amigos, em geral, escolho o programa. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **A** | Não controlo as minhas finanças. Enquanto tenho dinheiro, vou gastando ou “descolo algum” quando acaba. |
|  | **B** | Sinto-me magoado quando minhas sugestões são ignoradas, mas consigo brigar por elas. |

**EXERCÍCIO: ESTILOS DE NEGOCIAÇÃO**

Para responder a este questionário, pense nas diversas situações em que você está interagindo e se comunicando com outras pessoas. Lembre-se de como você geralmente se comporta nessas situações.

Procure não se concentrar em uma situação específica, nem em pessoa ou assunto determinados. Pense, de maneira geral, em situações de interação pessoal e profissional.

Não pense em como você gostaria de ser, mas em como você realmente se comporta com outras pessoas e em diferentes situações.

Você vai encontrar no questionário 13 situações autodescritivas, em que cada afirmação é seguida de quatro alternativas diferentes, e vai colocá-las na sequência que mais representa sua forma de agir, ou seja, você priorizará cada uma das frases dessas situações.

* Você dará **4 pontos** para a frase que **mais representa a sua forma de agir**;
* Você dará **1 ponto** para a frase que **menos representa a sua forma de agir**, ou que “não tem nada a ver contigo”;
* Os **pontos 3 e 2 são os intermediários**, que você também utilizará para classificar as duas outras frases restantes;
* Os pontos não podem ser repetidos no mesmo conjunto de frases, ou seja: as frases serão classificadas em 4, 3, 2, 1, sem repetição.

**Importante:** não deixe de atribuir pontos em nenhuma das frases.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Pontos | | |
| 1 A | Meu entusiasmo leva os outros a participar e a contribuir mais. |  |
| 1 B | Eu tenho argumentos fortes e convincentes para sustentar minhas ideias. |  |
| 1 C | Eu deixo claro aos outros quando a situação está, ou não, me agradando. |  |
| 1 D | Eu me entendo melhor com as pessoas depois que compreendo as preocupações delas. |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Pontos | | |
| 2 A | Eu gosto quando as pessoas reconhecem meu esforço para compreendê-las. |  |
| 2 B | Minha sinceridade estimula os outros a darem o melhor de si mesmo. |  |
| 2 C | Eu explico às pessoas o que elas devem, ou não, fazer. |  |
| 2 D | Eu defendo, de modo enfático, as sugestões que para mim têm lógica e fundamento. |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Pontos | | |
| 3 A | Eu digo diretamente às pessoas o que eu espero delas. |  |
| 3 B | Eu apresento dados para convencer quem não concorda com uma ideia que eu julgo correta. |  |
| 3 C | Eu repito o que os outros dizem, para que estejam seguros de que eu os compreendi. |  |
| 3 D | Eu demonstro às pessoas os aspectos estimulantes da situação. |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Pontos | | |
| 4 A | Eu costumo formular sugestões de qualidade para encaminhar uma discussão. |  |
| 4 B | Eu dou um bom tempo para que outros expressem primeiro suas opiniões e ideias. |  |
| 4 C | Eu me envergonho de pedir ajuda, quando necessário. |  |
| 4 D | Eu proponho regras ou limites quando julgo serem necessários. |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Pontos | | |
| 5 A | Eu costumo reconhecer os meus erros diretamente com as pessoas envolvidas. |  |
| 5 B | Eu procuro deixar claro quais são as condições de trabalho que desejo para que elas não sejam ignoradas. |  |
| 5 C | Eu sustento ideias que têm fundamento, mesmo quando há pessoas que discordam delas. |  |
| 5 D | Eu presto atenção à opinião dos outros mesmo quando são contrárias às minhas. |  |
| Pontos | | |
| 6 A | O meu entusiasmo faz com que as outras pessoas se descontraiam e se exponham mais. |  |
| 6 B | Eu deixo claros meus objetivos e propósitos. |  |
| 6 C | Eu apresento argumentos com determinação, mostrando que acredito neles. |  |
| 6 D | Eu peço a quem está calado para expressar suas ideias. |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Pontos | | |
| 7 A | Eu peço explicações para compreender melhor a argumentação de outras pessoas. |  |
| 7 B | Eu valorizo a opinião das outras pessoas, criando um clima favorável à participação. |  |
| 7 C | Minha confiança pessoal ajuda os outros a se sentirem  também fortes e confiantes. |  |
| 7 D | Eu deixo claro aos outros quando meus objetivos não estão sendo atendidos. |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Pontos | | |
| 8 A | Eu respeito a opinião dos outros. |  |
| 8 B | O meu otimismo e o meu entusiasmo são contagiantes. |  |
| 8 C | Eu exponho claramente às pessoas a avaliação que faço delas. |  |
| 8 D | Eu faço afirmações baseadas em uma lógica sólida e em um raciocínio bem-feito. |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Pontos | | |
| 9 A | Eu demonstro aprovação quando reconhecem minha capacidade de envolver os outros. |  |
| 9 B | Eu demonstro aprovação quando meus objetivos são entendidos pelas pessoas. |  |
| 9 C | Eu demonstro aprovação quando são apresentados bons argumentos. |  |
| 9 D | Eu demonstro aprovação às ideias dos outros para que eles participem mais. |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Pontos | | |
| 10 A | Com minhas ideias e meus argumentos, eu costumo atingir o núcleo do assunto tratado. |  |
| 10 B | Eu costumo respeitar o ponto de vista dos outros, mesmo quando não coincide com o meu. |  |
| 10 C | Eu costumo expressar minhas emoções, estimulando a discussão. |  |
| 10 D | Eu costumo esclarecer limites e regras para todos respeitarem. |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Pontos | | |
| 11 A | Eu exponho, de forma clara, meus objetivos. |  |
| 11 B | Eu me relaciono com as pessoas para cativá-las. |  |
| 11 C | Eu apresento as minhas propostas de forma persuasiva. |  |
| 11 D | Eu escuto o que as pessoas querem me falar. |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Pontos | | |
| 12 A | Eu concilio quando as pessoas têm pontos de vista diferentes sobre a solução dos problemas. |  |
| 12 B | Pelo meu comportamento, eu contagio as pessoas a solucionar os problemas. |  |
| 12 C | Eu tomo iniciativa de propor soluções para os problemas que me afetam. |  |
| 12 D | Eu ofereço soluções lógicas e fundamentadas para solucionar problemas. |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Pontos | | |
| 13 A | Eu me irrito se as pessoas criticam sem fundamento as minhas propostas e ideias. |  |
| 13 B | Eu me irrito se as pessoas estão desatentas aos sentimentos e às opiniões dos outros. |  |
| 13 C | Eu me irrito se as pessoas ficam totalmente apáticas e sem entusiasmo. |  |
| 13D | Eu me irrito se as pessoas desconfiam de que meus interesses não são realmente os que eu expressei |  |

**TABULAÇÃO DAS RESPOSTAS**

Transcreva para esta folha os pontos dados para cada frase, certificando-se de seguir a indicação de cada campo, por meio do número e da letra da frase. Depois, some cada uma das quatro colunas.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1C. \_\_\_\_\_ | 1B. \_\_\_\_\_ | 1D. \_\_\_\_\_ | 1A. \_\_\_\_\_ |
| 2C. \_\_\_\_\_ | 2D. \_\_\_\_\_ | 2A. \_\_\_\_\_ | 2B. \_\_\_\_\_ |
| 3A. \_\_\_\_\_ | 3B. \_\_\_\_\_ | 3C. \_\_\_\_\_ | 3D. \_\_\_\_\_ |
| 4D. \_\_\_\_\_ | 4A. \_\_\_\_\_ | 4B. \_\_\_\_\_ | 4C. \_\_\_\_\_ |
| 5B. \_\_\_\_\_ | 5C. \_\_\_\_\_ | 5D. \_\_\_\_\_ | 5A. \_\_\_\_\_ |
| 6B. \_\_\_\_\_ | 6C. \_\_\_\_\_ | 6D. \_\_\_\_\_ | 6A. \_\_\_\_\_ |
| 7D. \_\_\_\_\_ | 7A. \_\_\_\_\_ | 7B. \_\_\_\_\_ | 7C. \_\_\_\_\_ |
| 8C. \_\_\_\_\_ | 8D. \_\_\_\_\_ | 8A. \_\_\_\_\_ | 8B. \_\_\_\_\_ |
| 9B. \_\_\_\_\_ | 9C. \_\_\_\_\_ | 9D. \_\_\_\_\_ | 9A. \_\_\_\_\_ |
| 10D. \_\_\_\_ | 10A. \_\_\_\_\_ | 10B. \_\_\_\_ | 10C. \_\_\_\_\_ |
| 11A. \_\_\_\_\_ | 11C. \_\_\_\_\_ | 11D. \_\_\_\_\_ | 11B. \_\_\_\_\_ |
| 12C. \_\_\_\_ | 12D. \_\_\_\_\_ | 12A. \_\_\_\_ | 12B. \_\_\_\_\_ |
| 13D. \_\_\_\_ | 13A. \_\_\_\_\_ | 13B. \_\_\_\_ | 13C. \_\_\_\_\_ |
| **Afirmação** | **Argumentação** | **Empatia** | **Envolvimento** |
|  |  |  |  | **Total = 130 pontos** |

Transcreva para o quadro abaixo, conforme a pontuação: 1o, 2o, 3o e 4o lugares.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Afirmação** | **Argumentação** | **Empatia** | **Envolvimento** |
| \_\_\_\_\_ lugar | \_\_\_\_\_ lugar | \_\_\_\_\_ lugar | \_\_\_\_\_ lugar |

Os estilos que estão em 1º e 2º lugares são os mais característicos em seu comportamento como negociador.

**TIPOS DE ESTILO**

Os tipos de estilo podem ser classificados em:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **FOCO NO CONTEÚDO**  **(Preocupação com o assunto)** | | **FOCO NO CLIMA**  **(Preocupação com o clima)** | |
| **AFIRMAÇÃO** | **ARGUMENTAÇÃO** | **EMPATlA** | **ENVOLVIMENTO** |
| Clareza na exposição das expectativas | Baseada em fatos e em lógica | Compreensão do outro | Entusiasmo, autoconfiança e exposição pessoal |

**Foco no conteúdo:**

Comportamentos que dão um sentido, uma direção. Ao usar esses comportamentos, a pessoa torna sua comunicação mais clara e objetiva.

**Foco no clima:**

Comportamentos que criam uma relação mais próxima entre as pessoas. Ao usar esses comportamentos, a pessoa visa ajudar e obter o comprometimento do outro.

**COMBINAÇÃO DE ESTILOS**

Na página anterior, verifique qual das combinações de estilos você obteve:

( ) Combinação pura = conteúdo + conteúdo

( ) Combinação pura = clima + clima

( ) Combinação mista = conteúdo + clima, ou vice-versa

Se você obteve a **combinação mista**, terá maior chance de estabelecer uma negociação eficaz, pois ela garante melhores resultados.

**GRÁFICO DOS ESTILOS**

Marque exatamente no gráfico com um os resultados totais que você obteve na tabulação do questionário. Ligue os pontos e obtenha o gráfico do seu perfil.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 52 |  |  |  |  |
| 51 |  |  |  |  |
| 50 |  |  |  |  |
| 49 |  |  |  |  |
| 48 |  |  |  |  |
| 47 |  | **Excessoso** Baseada em fatos e  lógica **sso** |  |  |
| 46 |  |  |  |  |
| 45 |  |  |  |  |
| 44 |  |  |  |  |
| 43 |  |  |  |  |
| 42 |  |  |  |  |
| 41 |  |  |  |  |
| 40 |  |  |  |  |
| 39 |  | **Média** |  |  |
| 38 |  |  |  |  |
| 37 |  |  |  |  |
| 36 |  |  |  |  |
| 35 |  |  |  |  |
| 34 |  |  |  |  |
| 33 |  |  |  |  |
| 32 |  |  |  |  |
| 31 |  |  |  |  |
| 30 |  |  |  |  |
| 29 |  |  |  |  |
| 28 |  |  |  |  |
| 27 |  |  |  |  |
| 26 |  |  |  |  |
| 25 | **Falta** |  |  |  |
| 24 |  |  |  |  |
| 23 |  |  |  |  |
| 22 |  |  |  |  |
| 21 |  |  |  |  |
| 20 |  |  |  |  |
| 19 |  |  |  |  |
| 18 |  |  |  |  |
| 17 |  |  |  |  |
| 16 |  |  |  |  |
| 15 |  |  |  |  |
| 14 |  |  |  |  |
| 13 |  |  |  |  |
|  | Foco no conteúdo | | Foco no clima | |
|  | Afirmação | Argumentação | Empatia | Envolvimento |

**FLEXIBILIDADE DE INTERAÇÃO**

Um negociador flexível é aquele que:

**►** Apresenta um ou mais estilos na zona **OK**;

**►** Não apresenta estilos abaixo da zona média, isto é, na **FALTA**;

► Não apresenta estilos acima da zona média, ou seja, no **EXCESSO**.