

Prof.<sup>a</sup> Denise de Moura

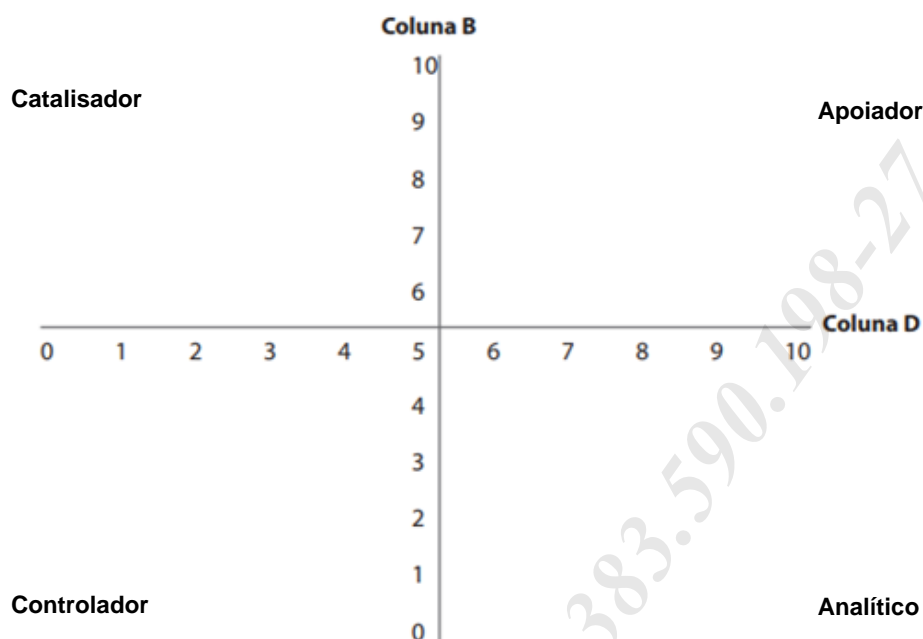
## Teste seu estilo de negociação

Fonte: Adaptado do livro Negociação: Tecnologia e Comportamento – 11ª edição  
Luiz Augusto Costacurta Junqueira – p. 51 e 52.

Marque com um X as características que mais se aproximam de você. As da coluna A são opostas às da coluna B e as características da coluna C são opostas às da coluna D. Então, por exemplo, “Você é uma pessoa mais organizada ou mais improvisadora?” “Você faz mais afirmações” ou “Você faz mais perguntas”? **Marque apenas uma opção por linha.**

Coluna A		Coluna B	
Organizado		Improvisador	
Autocontrolado		Espontâneo	
Oculto sentimentos		Expressa sentimentos	
Visão macro (olha o todo)		Visão micro (detalhista)	
Frio (racional)		Caloroso (Emocional)	
Voltado para resultados		Voltado para pessoas	
Voltado para si (introvertido)		Voltado para fora (extrovertido)	
Mantém distância		Aproxima-se	
Realista		Sonhador (idealista)	
Difícil de conhecer		Fácil de conhecer	
Coluna C		Coluna D	
Faz afirmações		Faz perguntas	
Direto		Sutil	
Prepotente		Ponderado (reservado)	
Age		Reflete	
Toma iniciativa		Espera ser solicitado	
Objetivo (direto)		Subjetivo	
Competitivo		Cooperativo	
Decisões rápidas		Decisões analisadas	
Sentido de urgência		Sentido de paciência	
Desafiador		Encorajador	

Some o número de X assinalados na **coluna B** e marque no gráfico (reta vertical). Após, some o número de X assinalados na **coluna D** e marque no gráfico (reta horizontal). Trace uma reta ligando as duas marcações, cortando assim o quadrante referente ao seu perfil.



### Catalisador

Negociador criativo, cheio de ideias, flexível e empreendedor. Seu perfil é dinâmico e inovador. Em determinadas situações, mostra-se quase como um visionário. Embora considerado por outros como pouco preparado e sonhador, possui enorme capacidade de persuasão. Se seus interesses são contrariados, mostra-se inconstante e, sob tensão, pode falar alto, rápido e ter um comportamento agitado. Precisa desenvolver a moderação e controlar melhor sua impulsividade em alguns momentos.

- Extrovertido, alta inflexão de voz, falante
- Expressivo, persuasivo
- Inconstante, instável, impulsivo
- Tem interesses diversos
- Generalista, não gosta de detalhes
- Necessita ser reconhecido como ótimo, único
- Valoriza cumprimentos recebidos e reconhecimento

### Apoiador

Negociador que valoriza muito o ser humano e tenta entender a fundo as necessidades do outro, o que o torna digno de muita confiança para a outra parte. Sua desvantagem é a falta de assertividade e de posicionamento firme em situações que exigirão este comportamento. Sob tensão, não se manifesta ou finge concordar com a questão. Em alguns momentos, precisará desenvolver a autodeterminação e fixação de metas para si.

- Suave nos gestos e na voz
- Afável, compreensivo

- Empático, cultiva a cumplicidade
- Não é preconceituoso
- Necessita ser amigo, aceito por todos
- Tem dificuldade em dizer não
- Quer sempre agradar a todos

### **Controlador**

Negociador rápido nas decisões e assertivo. Decidido, eficiente, gosta de assumir riscos. Também pode ser competitivo. Ele tenta virar o jogo para seu lado e valoriza em excesso suas condições, por isso pode ser visto como insensível e desinteressado quanto aos pontos de vista do outro. Sob tensão, pode apresentar um comportamento de imposição das suas ideias. Em alguns momentos, precisará aprimorar a escuta ativa e a humildade.

- Tem voz firme e gestos impositivos
- Prático, realista, objetivo
- Diz exatamente o que pensa e sente
- Busca poder e pode parecer insensível
- Necessita cumprir o que deve, alcançar metas e objetivos

### **Analítico**

Negociador que explora ao máximo o interesse e as condições do outro. Organizado e ponderado, possui alto grau de segurança quanto às tomadas de decisões. Analisa com detalhes as proposições e pode ser visto como excessivamente minucioso. Orientado para tarefas, busca segurança e pode ser teimoso e procrastinador. Quer sempre mais informações, o que o torna indeciso em alguns momentos. Sob tensão, pode se calar ou se retirar para evitar o conflito. Em alguns momentos, precisará tomar decisões mais rápidas ou se arriscar mais.

- Tom de voz constante e gestos pensativos
- Confiável
- Detalhista, metódico, disciplinado
- Gosta de estudar, pesquisar
- Busca perfeição e tende a ser um idealista
- Não gosta de correr riscos