

TEST DE AUTODIAGNÓSTICO DEL ESTILO NEGOCIADOR**Instrucciones:**

Esta **HERRAMIENTA DE EVALUACION** ha sido diseñada para ayudarle en el diagnóstico de su estilo de negociación. Contestando a las siguientes preguntas obtendrá un perfil de su personal manera de negociar y tratar los conflictos.

Piense en algunas negociaciones que haya tenido en los últimos tiempos y recuerde el comportamiento que tuvo en ellas. Decida qué nivel de respuesta (del 1 al 5) se adapta más a su forma de negociar. Ponga un círculo en el número que describa de la forma más exacta posible su nivel (1 –muy poco, 2-algo, 3-bastante, 4-mucho, 5-totalmente). No se trata de pensar en lo que usted **haría** (en una situación ideal) sino de lo que habitualmente **hace**.

Evaluación:

1. Lucho denodadamente por lo que quiero.

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☒ 4 ☐ 5

2. Me gusta encontrar intereses compartidos y convertirlos en el centro de la negociación.

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☒ 4 ☐ 5

3. Me gusta evitar las negociaciones demasiado largas buscando soluciones rápidas y equilibradas.

☐ 1 ☒ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

4. Prefiero un encuentro amistoso a un conflicto desagradable.

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☒ 4 ☐ 5

5. Si puedo quedarme al margen de una negociación, lo hago.

☐ 1 ☒ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

6. Cuando tengo el poder, lo utilizo para asegurar mis intereses antes que nada.

☐ 1 ☐ 2 ☒ 3 ☐ 4 ☐ 5

7. Me gusta convertir una situación de conflicto en una acción cooperativa de resolución de problemas.

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☒ 4 ☐ 5

8. A menudo propongo soluciones intermedias que sean aceptables por ambas partes.

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☒ 4 ☐ 5

9. Mi prioridad es mantener una buena relación a largo plazo.

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☒ 4 ☐ 5

10. No me gusta exponer a los demás mis quejas y preocupaciones.

☐ 1 ☐ 2 ☒ 3 ☐ 4 ☐ 5

11. No me importa tener una discusión si a través de ella puedo conseguir lo que quiero.

☐ 1 ☐ 2 ☒ 3 ☐ 4 ☐ 5

12. Prefiero poner mis cartas sobre la mesa para animar a la otra parte a compartir conmigo su información.

☐ 1 ☐ 2 ☒ 3 ☐ 4 ☐ 5

13. Me gusta hacer concesiones siempre que la otra parte también las haga.

☐ 1 ☐ 2 ☒ 3 ☐ 4 ☐ 5

14. Me siento enormemente influenciado por las expectativas que la otra parte tiene puestas en mí.

☐ 1 ☒ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

15. No estoy seguro de que puedo conseguir lo que quiera a través de la negociación.

☐ 1 ☐ 2 ☒ 3 ☐ 4 ☐ 5

16. Intento que la otra parte no sepa demasiadas cosas de mis necesidades y mi posición en la negociación.

☐ 1 ☐ 2 ☒ 3 ☐ 4 ☐ 5

17. Trato de encontrar nuevas maneras de enfocar la negociación para de esa manera encontrar mejores soluciones.

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☒ 4 ☐ 5

18. No me gusta perder el tiempo negociando si se puede llegar a una situación de compromiso de forma rápida y ágil.

☐ 1 ☒ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

19. Pienso que no me defiendo a mí mismo como tendría que hacerlo.

☐ 1 ☒ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

20. Cuando pienso que alguien quiere tratar un tema conmigo intento evitar el encuentro.

☐ 1 ☒ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

21. Pienso que un buen farol o una buena amenaza pueden hacer maravillas en una negociación.

☒ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

22. Espero sinceridad y honestidad de los demás en una negociación y ellos en general piensan que soy digno de su confianza.

☐ 1 ☐ 2 ☒ 3 ☐ 4 ☐ 5

23. Desde mi punto de vista, lo más justo es repartir lo negociable en partes equilibradas y conseguir una solución de compromiso.

☐ 1 ☐ 2 ☒ 3 ☐ 4 ☐ 5

24. Algunas personas podrían decir que cedo fácilmente.

☐ 1 ☒ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

25. En muchos casos hay poco que obtener de una negociación, por tanto es mejor evitarla.

☐ 1 ☒ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

Resultados:

Para saber qué estilo de negociación predomina en usted, ponga el número escogido en cada pregunta en el espacio correspondiente.

Por ejemplo, si puso un círculo en el 3 en la primera pregunta, ponga 3 en el primer espacio, correspondiente a la pregunta 1.

Después de haber rellenado la tabla de resultados, sume las columnas y anote el resultado en los espacios marcados con una T. La columna que registre una mayor puntuación corresponde al estilo que más define su forma de negociar. La segunda columna marca el estilo complementario.

1	<input type="text" value="4"/>	2	<input type="text" value="4"/>	3	<input type="text" value="2"/>	4	<input type="text" value="4"/>	5	<input type="text" value="2"/>
6	<input type="text" value="3"/>	7	<input type="text" value="4"/>	8	<input type="text" value="4"/>	9	<input type="text" value="4"/>	10	<input type="text" value="3"/>
11	<input type="text" value="3"/>	12	<input type="text" value="3"/>	13	<input type="text" value="3"/>	14	<input type="text" value="2"/>	15	<input type="text" value="3"/>

16	3	17	4	18	2	19	2	20	2
21	1	22	3	23	3	24	2	25	2
T1	14	T2	18	T3	14	T4	14	T5	12

T1: Estilo competitivo

T2: Estilo colaborativo

T3: Estilo de compromiso

T4: Estilo acomodativo

T5: Estilo evitativo