

RESULTADOS

PRUEBA DOS: Sume y contabilice sus respuestas

- Si su puntaje total es superior a 40 puntos, usted tiene una actitud realista ante el conflicto y está dispuesto a resolverlo.
- Si su puntaje total se encuentra entre 39 y 25 puntos, no identifica el conflicto.
- Si su puntaje total es inferior a 25 puntos, ATENCION, reflexione sobre su actitud respecto del “conflicto”, ya que hay una asociación directa entre su identificación o intereses personales y el proceso de negociación.

PRUEBA TRES: Sume y contabilice sus respuestas

- Si su puntaje total es superior a 40 puntos, usted tiene las características de un buen negociador.
- Si su puntaje total se encuentra entre los 39 y 25 puntos, usted negocia bien pero precisa mejorar técnicas.
- Si su puntaje total es inferior a 25 puntos, usted va a tener un camino más largo de aprendizaje para mejorar sus habilidades negociadoras.

Errores fatales

Todos son errores fatales, pero la impaciencia es el más relevante de todos.

¿Cómo escucha usted?

- Si su puntaje total se encuentra entre los 23 y 28 puntos, usted es un buen oyente, despierta confianza y sabe captar las ideas de sus interlocutores.
- Si su puntaje total se encuentra entre los 16 y 22 puntos, usted es un oyente medio.
- Si su puntaje total se encuentra entre los 11 y 15 puntos, usted es un oyente que necesita incorporar la destreza de oír bien.
- Si su puntaje total se encuentra entre los 10 y 14 puntos, usted tiene interferencias.

De la anterior prueba se deduce su estilo negociador. Su tarea es analizar si le va bien con este estilo ó si requiere cambiar o hacer algunos ajustes en el campo personal. Si este es el caso, se sugiere, tomarse un test de personalidad y buscar apoyo de un experto que le oriente en este proceso.

IDENTIFIQUE SU PERFIL NEGOCIADOR

Los diferentes estilos de negociación están asociados al tipo de personalidad y se relacionan con la defensa, ataque, pasividad o agresividad, ser comunicador, ser poco comunicador o similares.

Dependiendo de las actitudes o posiciones personales al negociar se encuentran entonces los estilos de personalidad en la negociación. El siguiente ejercicio - taller le permitirá determinar su perfil negociador.

Por favor, responda las preguntas que se le formulan a continuación. Compare sus respuestas con los resultados que aparecen al final del cuestionario .

1. ¿Qué significa para usted la palabra “negociación”? describa brevemente y haga un sencillo dibujo que ejemplifique que es.

2. Encierre con un círculo el número que mejor describa su reacción personal ante el desacuerdo. Cuanto mayor sea el número que elija, más de acuerdo estará usted con la aseveración.

Al terminar, sume los números que ha elegido y escriba el total.

PREMISA	MUY DE ACUERDO		POCO DE ACUERDO		
No me molesta discutir un precio	5	4	3	2	1
El conflicto forma parte de la vida y me esfuerzo para resolverlo	5	4	3	2	1
Siempre intento buscar un acuerdo mejor	5	4	3	2	1
El conflicto es positivo porque puedo analizar mis ideas	5	4	3	2	1
Al resolver el conflicto trato de considerar las necesidades de la otra persona	5	4	3	2	1
El conflicto estimula mi pensamiento	5	4	3	2	1
A menudo, después del conflicto, aparecen soluciones mejores para los problemas	5	4	3	2	1
Ceder no es una señal de debilidad	5	4	3	2	1
El conflicto, muchas veces, fortalece las relaciones	5	4	3	2	1
El conflicto es una manera de poner a prueba el punto de vista propio	5	4	3	2	1
TOTALES					

3. Encierre con un círculo el número que mejor describa sus características personales. Al terminar, sume los números que ha elegido y escriba el total.

PREMISA	MUY DE ACUERDO					POCO DE ACUERDO				
	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
Soy sensible a las necesidades de los demás	5	4	3	2	1					
Si es necesario, cedo para resolver problemas	5	4	3	2	1					
Tengo una filosofía "ganar / ganar"	5	4	3	2	1					
Tengo una alta tolerancia al conflicto	5	4	3	2	1					
Tengo disposición para investigar y analizar cuidadosamente las cosas	5	4	3	2	1					
La paciencia es una de mis virtudes más importantes	5	4	3	2	1					
Mi tolerancia al estrés es elevada	5	4	3	2	1					
Sé escuchar a la gente	5	4	3	2	1					
El ridículo y el ataque personal no me afectan mucho	5	4	3	2	1					
Puedo identificar rápidamente cuál es el fondo de las cosas	5	4	3	2	1					
TOTALES										

4. Errores fatales: de las ocho debilidades abajo mencionadas, marque con un círculo aquellas que usted considera que tiene al negociar diariamente.

- 1) Preparación incompleta: una detallada preparación de un proceso de negociación es la base fundamental para tener flexibilidad y generar opciones creativas en los momentos difíciles.
- 2) Desconocer el principio dar / recibir: cada una de las partes necesita terminar la negociación sintiendo que ha ganado algo.
- 3) Uso de conductas amenazadoras: la experiencia demuestra que cuantas más groseras son las tácticas, mayores resistencias generan. La persuasión es lo que nos da un resultado más efectivo.
- 4) Impaciencia: no apresure las cosas. Espere y dele tiempo a las ideas y propuestas para funcionar.
- 5) Salirse de las casillas: las emociones negativas fuertes no ayudan al desarrollo de un ambiente de cooperación y creación de soluciones.
- 6) Hablar mucho y escuchar poco: escuchar es una fortaleza muy importante para un negociador profesional.
- 7) Discutir en lugar de influir: no ser terco, explicar la posición en buena forma.
- 8) Desconocer el conflicto: aprender a reconocer y aceptar el conflicto, pues forma parte de la esencia de la negociación.

5. ¿Cómo escucha usted?

S Cs Rv N

Marque en frente de cada pregunta la sigla que corresponda S: Siempre, CS: Casi siempre, RV: Rara vez, N: Nunca

1. ¿Permite que otro(a) se exprese sin interrumpir?
2. ¿Siente un interés genuino en lo que el otro(a) está diciendo?
3. ¿Evita volverse colérico u hostil cuando el punto de vista de su interlocutor difiere del suyo?
4. ¿Registra los detalles más importantes de una conversación?
5. ¿Se esfuerza por retener información importante?
6. ¿Utiliza, si lo considera necesario, la habilidad del parafraseo, cuando el otro(a) ha terminado de expresar su idea?
7. ¿Escucha las "entrelíneas", interpretando el sentido oculto de las palabras?

Puntaje Total

Puntaje por respuesta

4 3 2 1

S: Siempre

Cs: Casi siempre

Rv: Rara vez

N: Nunca

6. Entre las siguientes definiciones de negociación compare e identifique la suya. Saque sus propias conclusiones:

"La negociación es un campo de conocimiento y acción cuyo objetivo es ganarse el favor de la gente, de la que usted quiere cosas".

Herb Cohen

"La negociación es un medio básico para lograr lo que queremos de otros. Es una comunicación de doble vía para llegar a un acuerdo cuando usted y la otra persona comparten algunos intereses opuestos".

Roger Fisher, William Ury y Bruce

Patton

"La negociación es el método menos costoso de resolver diferencias. Es la satisfacción de necesidades, es el arte de ampliar posibilidades".

Gerard Nierenberg