

TEST THOMAS KILMANN

Estilo predominante de Resolución de conflictos

Usted encontrará en cada pregunta 2 afirmaciones. Elija la que mas lo represente y enciérrela en un círculo.

1. a) hay veces en que dejo al otro hacerse responsable de resolver el problema.
b) más que negociar sobre puntos en desacuerdo, intento enfatizar aquellas cosas en las que sí coincidimos.
2. a) trato de encontrar soluciones en las que ambos cedemos algo en beneficio mutuo.
b) intento lidiar simultáneamente con todas mis preocupaciones y las de la otra persona.
3. a) soy normalmente tenaz en intentar lograr mis objetivos.
b) podría intentar suavizar los sentimientos de la otra persona para preservar nuestra relación.
4. a) trato de encontrar soluciones en las que ambos cedemos algo en beneficio mutuo.
b) a veces sacrifico mis intereses por los de la otra persona.
5. a) generalmente busco la ayuda del otro para encontrar una solución.
b) trato de hacer lo que sea necesario para evitar tensiones.
6. a) trato de evitar crearme desagradados.
b) trato que mi posición sea la ganadora.
7. a) trato de posponer el asunto hasta que he tenido tiempo para pensarlo.
b) con frecuencia cedo en algunos puntos a cambio de otros.

8. a) soy usualmente tenaz en intentar lograr mis objetivos.
b) intento exponer abiertamente todas las preocupaciones y controversias de inmediato.
9. a) siento que los desacuerdos no siempre merecen preocupación.
b) hago algunos esfuerzos para salirme con la mía.
10. a) soy tenaz en intentar lograr mis objetivos.
b) trato de encontrar soluciones en las que ambos cedemos algo en beneficio mutuo.
11. a) intento exponer abiertamente todos los asuntos y controversias de inmediato.
b) podría intentar suavizar los sentimientos de la otra persona para preservar nuestra relación.
12. a) a veces evito tomar posiciones que pueden crear controversias.
b) deajo que la otra persona obtenga algo de su posición si es que ella me deja obtener algo de la mía.
13. a) propongo un terreno intermedio.
b) presiono para hacer entender mis puntos de vista.
14. a) explico a la otra persona mis ideas y trato de averiguar las suyas.
b) trato de mostrarle a la otra persona la lógica y los beneficios de mi posición.
15. a) podría intentar suavizar los sentimientos de la otra persona para preservar nuestra relación.
b) trato de hacer lo que sea necesario para evitar tensiones.
16. a) trato de no herir los sentimientos de la otra persona.

- b) trato de convencer a la otra persona sobre los méritos de mi posición.
- 17.a) soy normalmente tenaz en intentar lograr mis objetivos.
- b) trato de hacer lo que sea necesario para evitar tensiones.
- 18.a) si eso hace feliz a la otra persona, puede que le permita mantener su posición.
- b) dejo que la otra persona obtenga algo de su posición si ella me deja obtener algo de lo mío.
- 19.a) intento exponer abiertamente todos los asuntos y controversias de inmediato.
- b) trato de posponer el asunto hasta que he tenido tiempo para pensarlo.
- 20.a) trato de enfrenar nuestras diferencias inmediatamente.
- b) trato de encontrar una justa combinación de ganancias y pérdidas para ambos.
- 21.a) al enfrenar una negociación, trato de ser considerado con los intereses de la otra persona.
- b) siempre me inclino por una discusión directa del problema.
- 22.a) trato de encontrar una posición intermedia entre la suya y la mía.
- b) hago valer mis intereses.
- 23.a) a menudo estoy preocupado de satisfacer todos (sus y mis) intereses.
- b) hay veces en que dejo al otro hacerse responsable de resolver el problema.
- 24.a) si la posición de la otra persona pareciera ser muy importante para ella, yo trataría de darle el gusto.
- b) trato de llevar a la otra persona a aceptar una transacción.

- 25.a) trato de mostrarle a la otra persona la lógica y beneficios de mi posición.
- b) al enfrentar una negociación, trato de ser considerado con los intereses de la otra persona.
- 26.a) propongo un terreno intermedio.
- b) casi siempre estoy preocupado de satisfacer todos nuestros (sus y mis) intereses.
- 27.a) a veces evito tomar posiciones que puedan crear controversias.
- b) si eso hace feliz a la otra persona, puede que le permita mantener su posición.
- 28.a) soy usualmente tenaz en intentar lograr mis objetivos.
- b) usualmente busco la ayuda del otro para encontrar una solución.
- 29.a) propongo un terreno intermedio.
- b) siento que los desacuerdos no siempre merecen preocupación.
- 30.a) trato de no herir los sentimientos del otro.
- b) siempre comparto el problema con la otra persona de manera que podamos resolverlo.

Traslade esta información a la hoja de Evaluación, de acuerdo a las instrucciones

ESTILOS DE RESOLUCION DE CONFLICTOS

Estilo de EVITACION: Cuando surge un problema "nos corremos" no expresamos nuestros deseos ni buscamos satisfacer los del otro. No se expresa ni la asertividad ni la cooperación.

Estilo de IMPOSICIÓN: Predomina la asertividad. Ante una diferencia se busca cualquier medio para imponer la propia posición, los propios deseos, los propios sentimientos. Uno se impone a expensas del otro.

Estilo de CESION: Existe mucha cooperación y muy poca asertividad. Son las personas que siempre ceden, aparecen como positivas y altruistas pero en el fondo no se muestran como son.

Estilo de NEGOCIACION: Consiste en una especie de trato o acuerdo de "convivencia pacífica" entre la asertividad y la cooperación. Ante un problema se llega a una solución rápida, se "negocia" la diferencia, aunque ninguno de los dos quede plenamente satisfecho.

Estilo de COLABORACION: Es el ideal al que deberíamos aspirar. Se muestra en él una alta asertividad junto a una alta cooperación. Es producto del esfuerzo por resolver la situación en profundidad, identificando cuál es el interés real de la otra persona en esa diferencia, interés real que muchas veces el tú no manifiesta claramente.