

Test 2 ¿QUÉ TIPO DE NEGOCIADOR ERES?

A continuación, te presentamos un cuestionario que te permitirá tener una idea de su estilo de negociación dominante. En caso de tener dos puntuaciones similares, significa que dependiendo del contexto, utilizas preferentemente uno de esos dos estilos. Si uno de los estilos tiene un resultado muy por encima de los otros, significa que tu tendencia es la de ese estilo y que tu entorno ha potenciado que lo desarrolle al máximo en detrimento de los otros. Al contrario, si un estilo tiene una puntuación excesivamente baja, significa que tu tendencia no va nada en línea con ese estilo y que tu entorno no te ha requerido el uso del mismo. El **objetivo de este test** es ayudarte a tener un mayor conocimiento de tí mismo, que te permita descubrir tus puntos fuertes y tus áreas de mejora. No hay resultados buenos o malos, el **buen negociador es aquel que se sabe mover en todos los estilos**. Te invitamos a poner en práctica aquellos en los que saques una puntuación baja en relación a los demás, a fin de mejorar tus competencias en esas áreas.

Sé sincero en las respuestas y para cada afirmación, puntúa en base a lo que sigue:

Responde **totalmente** a mi manera de negociar: **4 puntos**.

Responde **casi totalmente** a mi manera de negociar: **3 puntos**.

Responde **moderadamente** a mi manera de negociar: **2 puntos**.

Responde **débilmente** a mi manera de negociar: **1 puntos**.

Responde **en absoluto** a mi manera de negociar: **0 puntos**.

Cuestionario:

1. Conduzco la negociación como si se tratase de una venta, apoyándome en argumentos que dan mis interlocutores.
2. Tengo la impresión que mis interlocutores teman mis sólidos y contundentes argumentos, así como mi firmeza en mantenerlos.
3. Defiendo agudamente mi punto de vista, repitiendo el mismo argumento desde diferentes puntos de vista.
4. Me encuentro a gusto en los combates “cuerpo a cuerpo” y me gusta defender mi posición.
5. En la negociación estoy buscando todo el tiempo conjugar y unir las diferentes actitudes y puntos de vista.
6. Estoy convencido de que a fuerza de mantener mi posición sin moverla para nada, poco a poco voy erosionando la posición de la otra parte.
7. Me gusta animar las negociaciones y a través de mi discurso guiarlas hacia conclusiones.
8. No me intimida nada que en la otra parte sean muchos interlocutores, incluso a veces me gusta este desafío.
9. Siempre hago todo lo posible por evitar romper las negociaciones y mantener la confianza de todos con todos.
10. Soy muy hábil en marcar el curso de una negociación desfavorable mediante la apelación al derecho, a los principios o a las costumbres.
11. Soy muy agudo en amenazar o en decir cuatro verdades a mis interlocutores.
12. Creo que en toda negociación debo practicar el *judo intelectual*, a fin de que mi posición no quede libre.
13. Domino la discusión con seguridad y doy a mi voz un tono fuerte y firme.

14. Durante la negociación domino a mis interlocutores mirándoles fijamente a los ojos.
15. Me esfuerzo en buscar los puntos débiles de mi interlocutor y argumentarle de manera abrumadora.
16. Considero que es una debilidad el tener en cuenta los argumentos y puntos de vista de la otra parte, en las negociaciones se ha de pasar de ellos.
17. Me preocupo de los objetivos y actitudes de la otra parte, sé escuchar sus razonamientos y puedo modificar eventualmente mi estrategia.
18. A fin de desestabilizarlo psicológicamente, asedio mi adversario sin hablar prácticamente, con argumentos y contraargumentos agudos y puntiagudos.
19. Consigo que mis interlocutores acepten contrapartidas poco ventajosas a cambio de ventajas para mí.
20. Sé en todo momento donde están los límites de la negociación, fuera de los cuales mi posición dejaría de ser ventajosa, por lo cual siempre puede ser flexible.
21. Tengo un análisis claro de la situación, por lo cual soy capaz de sobre la marcha analizar todo lo que sucede en el proceso negociador.
22. Llegado el caso, en una negociación, soy astuto y puedo hacer trampas, esconder información o bien inventarme algún farol.
23. Me gusta preparar la negociación, analizando la situación y teniendo claros los objetivos, estrategia y diferentes tácticas a aplicar, imaginando los diferentes escenarios posibles.
24. Para mí, la negociación es un intercambio de palabras, argumentos y actitudes en un constante toma y daca.
25. Concedo una gran importancia a las palabras y su significado para evitar los malos entendidos.
26. Utilizo mis habilidades personales para conducir con tacto la negociación hacia acuerdos principalmente favorables para ambas partes.
27. No confío en los compromisos que tienen un carácter de amiguismo y exceso de confianza.
28. Me gusta atenerme fielmente a los objetivos, estrategias y tácticas definidas con anterioridad.
29. Me gusta exprimir a última hora propuestas adicionales, cuando ya prácticamente se ha alcanzado un compromiso, con un lo coges o lo dejas.
30. No dudo en cortar bruscamente a mis interlocutores para contradecirlos o cambiar de rumbo la negociación.
31. Aprecio correctamente lo que está en juego en una negociación, es decir, la relación existente entre las pérdidas y las ganancias, tanto para mí como para la otra parte.
32. Un negociador ha de convencer y también ha de ser convencido, por tanto, la verdadera negociación se realiza en el campo de las palabras y quizás de las ideas.
33. Prefiero mostrar a mis interlocutores simpatía antes que agresividad, pues de alguna manera me son indiferentes.
34. Cuando digo "no", es directo y no admite variaciones. Si alguna vez tengo que conceder algo, me gusta hacerlo con palabras.
35. Puedo cambiar de estrategia y táctica en función de como se está desarrollando la negociación.

36. Busco descubrir en la otra parte a aquellos que son afines a mis planteamientos, los elogio y les facilito las cosas, pues así consigo parar a los otros.
37. No me gusta cooperar con mis interlocutores, pues en cuanto bajas la guardia, te ganan la partida.
38. Utilizo la estrategia conveniente para que todo quede por escrito y firmado, pues así los malos entendidos no pasan factura.
39. Contengo la presión mediante el dividir en partes la proposición de la otra parte y realizar un análisis a conciencia y detallado de cada uno de los puntos.
40. Para mí la negociación significa encontrar los términos de una transacción lo más realista posible, teniendo en cuenta el equilibrio de fuerzas de las dos partes.

Resultados del test:

Suma ahora las puntuaciones de cada una de las preguntas del mismo color. Tu estilo es aquel que tiene una puntuación mayor. Como comentábamos al principio, si dos puntuaciones son similares, es que te sientes cómodo en ambos estilos de negociación, y adoptas uno u otro en función de tu interlocutor o de la situación.

Rojo: Estilo tijeras (combativo)

Son agudos, muy claros y ordenados. Su energía va encaminada a cortar cualquier posibilidad de desviación de sus objetivos. Separan las cosas, buscando aclarar las diferencias. Presentan una estructura mental muy enfocada al análisis. Les gusta la exactitud, ver las cosas claras y con orden. Se comunica de forma clara y concreta, dejando poco margen a la duda. Su punto fuerte es la acción y pueden impacientarse si las cosas se desvían de su esquema mental. Físicamente, les puede costar dejar de moverse y estar quietos. Abren nuevas maneras de actuar a través de la propia iniciativa, lo que hace que a veces parezcan ser muy agresivos. Su punto débil es aquellas situaciones que les producen inseguridad o incomodidad, sea por un error, por algo no previsto o incontrolable. Necesitan tener seguridad sobre todo y sentir que dominan la situación. Por ello, para negociar con alguien de estilo tijeras se puede bien ser unas tijeras más afiladas o bien usar el estilo de negociación de la piedra.

Verde: Estilo piedra (defensivo)

La energía se dirige a mantenerse en su postura y suelen ser inflexibles. Son duros, resisten muy bien la presión, batalladores natos y resistentes a los cambios. Son bruscos, directos, son de los que pueden invadir el espacio del otro o dar un golpe sobre la mesa, no ceden con facilidad a las exigencias de la otra parte. Tienen tendencia a ponerse a la defensiva y pueden pasar de la violencia a la tranquilidad con relativa facilidad. Pueden llegar a ser ofensivos con las palabras o los hechos. El punto débil de la piedra es su falta de flexibilidad, lo exaspera que no se llegue a nada en concreto y se vaya dando vueltas a un asunto sin más. Para negociar con una piedra, es necesario bien ser una piedra más grande o bien ser papel.

Amarillo: Estilo papel (estratégico)

Envuelven al otro en un objetivo común haciendo propuestas y mostrándose flexibles. Escuchan cualquier propuesta, piensan que todo puede servir para alguna cosa, con lo que lo envuelven todo. Son capaces de ponerse en el punto de vista de la otra parte, aún cuando no esté de acuerdo, mostrándose flexibles. Le dan a todo las vueltas que

haga falta por tal de conseguir su objetivo, aguantan muy bien el tema del tiempo, aún cuando no lo tengan, no muestran prisa ni nerviosismo. Pintan las cosas de tal manera que todos queden satisfechos, haciendo que los demás se sientan parte del proceso negociador. No entran nunca en discordia, siempre mantienen una actitud positiva, sin elevar nunca el tono. En una discusión, convencen con argumento y son muy hábiles escuchando al otro. El negociador papel es incansable, no tienen dificultad en adoptar un papel activo sin convertirse en dominante. Evita cualquier discusión o enfrentamiento. Su punto débil es que no se moja, con lo que cuando alguien le presiona para que determine cual es su postura, se encontrará incómodo y mirará de darle la vuelta a la conversación para salirse por la tangente. Por ello, para negociar con un papel se puede bien ser mejor papel o bien usar el estilo de negociación del lápiz.

Azul: Estilo Lápiz (diplomático)

Son comunicadores muy hábiles que evitan los conflictos. Un negociador lápiz dirige su energía a convencer al otro, marcando límites. Manifiestan sus ideas por escrito, de palabra o mediante gráficos para facilitar la comprensión. Tienen una gran habilidad retórica y si bien tienen sus ideas muy claras, saben expresarlas de forma muy diplomática. Lo pueden anotar todo, bien por escrito, bien mentalmente. Acostumbran a ser muy buenos comunicadores y son los que toman la iniciativa a la hora de establecer contacto. Pueden llegar a dar gran cantidad de información y argumentos si lo ven preciso, estructuran su pensamiento y lo pueden reflejar en sus discursos. Si son presionados, pueden maquillar la situación de modo que parezca otra y usan argumentos con el deseo de influir en el otro. Su punto débil es que no aguantan bien los conflictos de ningún tipo. Por ello, para negociar con un lápiz se puede bien ser mejor lápiz o bien usar el estilo de negociación de las tijeras.*

NPG

Fuentes:

www.scribd.com/doc/62243952/Test-de-Buen-Negociador-2

www.creativasfera.com/cuestionario-sobre-estilos-de-negociacion