ESTILO DE GESTIÓN DE CONFLICTOS

(Prueba Thomas-Kilmann)

Considera las situaciones en las que encuentras que tus necesidades/deseos difieren de los de otra persona. ¿Cómo suele reaccionar en estas situaciones? A continuación se presentan algunos pares de afirmaciones que describen las posibles reacciones. Para cada par, encierre en un círculo la afirmación "A" o "B" más típica de su comportamiento. En algunos casos, ni la "A" ni la "B" pueden ser típicas de su comportamiento, pero elija la respuesta que más probablemente utilice.

1) **R -** Hay ocasiones en las que permito que otros asuman la responsabilidad de resolver el problema.
   B - En lugar de negociar sobre las cosas en las que no estamos de acuerdo, intento hacer hincapié en las cosas en las que ambos estamos de acuerdo.

2) **R -** Intento encontrar soluciones de compromiso.
   B - Trato de atender todas sus preocupaciones y las mías.

3) **R -** Suelo ser firme en la consecución de mis objetivos.
   B - Podría intentar aplacar los sentimientos de los demás y preservar la relación.

4) **R -** Intento encontrar soluciones de compromiso.
   B - A veces sacrifico mis propios deseos en favor de los de la otra persona.

5) **R -** Definitivamente, busco la ayuda del otro para encontrar una solución.
   B - Intento hacer todo lo posible para evitar tensiones innecesarias.

6) **R -** Intento evitar las experiencias que me resultan desagradables.
   B - Trato de convencer a los demás.

7) **R -** Trato de posponer la cuestión hasta que haya tenido tiempo de pensar en ella.
   B - Renuncio a algunos puntos a cambio de otros.

8) **R -** Suelo ser firme a la hora de perseguir mis objetivos.
   B - Intento exponer todas las preocupaciones y problemas de inmediato.

9) **R -** Creo que no siempre hay que preocuparse por las diferencias.
   B - Me esfuerzo por conseguir las cosas a mi manera.

10) **R -** Soy firme en la persecución de mis objetivos.
11) **B-** Intento encontrar soluciones de compromiso.

12) **R -** Intento exponer todas las preocupaciones y problemas de una vez.
B - Podría intentar aplacar los sentimientos de los demás y preservar la relación.

13) **R -** A veces evito tomar posiciones que puedan crear controversia.
B - Dejaré que la otra persona se salga con la suya en ciertas cosas si me lo permite.

14) **R -** Propongo un terreno neutral.
B - Ejerzo presión para conseguir lo que quiero.

15) **R** - Expreso mis ideas al otro y le permito expresar las suyas.
B - Muestro a la otra persona la lógica y las ventajas de mi posición.

16) **R -** Podría intentar aplacar los sentimientos de los demás y preservar la relación.
B - Intento hacer todo lo posible para evitar tensiones.

17) **R -** Intento no herir los sentimientos de los demás.
B - Intento convencer al otro de los méritos de mi posición.

18) **R -** Suelo ser firme a la hora de perseguir mis objetivos.
B - Intento hacer todo lo posible para evitar tensiones innecesarias.

19) **R -** Si hace felices a los demás, puedo dejar que se queden con sus opiniones.
B - Dejaré que la otra persona se salga con la suya en ciertas cosas, si tú me permites hacer lo mismo. lo mismo.

20) **R -** Trato de poner todas las preocupaciones al descubierto ahora.
B - Intento posponer la cuestión hasta que haya tenido tiempo de pensar en ella.

21) **R -** Intento resolver inmediatamente las diferencias.
B - Trato de encontrar una combinación de ganancias y pérdidas para cada uno de los dos.

22) **R -** Al abordar las negociaciones, intento tener en cuenta los deseos de la otra parte.
B - Siempre tiendo a una discusión abierta del problema.

23) **R -** Intento encontrar una posición intermedia entre la mía y la suya.
B - Declaro mis deseos.

24) **R -** A menudo me preocupa cumplir todos nuestros deseos.
B - Intento que la otra persona se comprometa.

25) **R -** Si la posición de la otra persona le parece muy importante, intento satisfacer sus deseos.
B - Intento que la otra persona se comprometa.

26) **R -** Intento demostrar a la otra persona la lógica y las ventajas de mi posición.
B - Al abordar las negociaciones, intento tener en cuenta los deseos de la otra persona.

27) **R -** Propongo un terreno neutral.
B - Suelo pedir ayuda a la otra persona para encontrar una solución.

28) **R -** A veces evito tomar posiciones que puedan crear controversia.
B - Si hace felices a los demás, puedo permitirles que mantengan sus opiniones.

29) **R -** Suelo ser firme a la hora de perseguir mis objetivos.
B - Suelo pedir ayuda a la otra persona para encontrar una solución.

30) **R -** Propongo un terreno neutral.
B - Creo que no siempre hay que preocuparse por las diferencias.

31) **R -** Intento no herir los sentimientos de los demás.
B - Siempre comparto el problema con la otra persona para que podamos cooperar.

Marque debajo las letras que ha rodeado en el cuestionario.					
	COMPETIR	**NEGOCIAR**	**BUSCANDO EL COMPROMISO**	**EVITAR**	**CUMPLIMIENTO**
1				Un	B
2		B	Un		
3	Un				B
4			Un		B
5		Un		B	
6	B			Un	
7			B	Un	
8	Un	B			
9	B			Un	
10	Un		B		
11		Un			B
12			B	Un	
13	B		Un		
14	B	Un			
15				B	Un
16	B				Un
17	Un			B	
18			B		Un
19		Un		B	
20		Un	B		
21		B			Un
22	B		Un		
23		Un		B	
24			B		Un
25	Un				B
26		B	Un		
27				Un	B
28	Un	B			
29			Un	B	
30		B			Un
HASTA					