

INSTITUTO ARGENTINO DE NEGOCIACIÓN, CONCILIACIÓN Y ARBITRAJE

Fragata Presidente Sarmiento 46 (1406) Capital Federal - Argentina - 2054 1499 - E-Mail: info@ianca.com.ar

Administración de Diferencias

(Thomas, Kenneth W y Kilmann, Ralph H.)

| Responsable | Fecha | Código |
|-------------|-------|--------|
| | | |

Instrucciones ⁶⁵

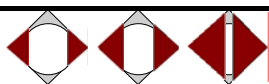
Considerar las situaciones donde Usted encuentra que sus deseos difieren de los de la otra persona. ¿Cómo respondería comúnmente a tal situación?

En las páginas siguientes hay pares de frases que describen posibles respuestas de conducta. En cada par marque "A" o "B", dependiendo de cual es el más característico de vuestro comportamiento (indique cual de las dos respuestas es más típica para Usted en situaciones donde sus deseos difieren de los de otra persona.

En muchos casos ni "A" ni "B" son respuestas típicas suyas, por favor selecciones la respuesta que Usted usaría más probablemente.

| Frase "A" | A | Nº | B | Frase "B" |
|--------------------------------------------------------------------------------------|---|----|---|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| Hay veces que dejo que los otros se responsabilicen en resolver los problemas | | 1 | | Más que negociar con lo que no acordamos, trato de resaltar las cosas que ambos acordamos |
| Trato de hallar una solución de compromiso | | 2 | | Trato de manejar todas las preocupaciones de ella/él y las mías |
| Usualmente soy firme en lograr mis metas | | 3 | | Puedo tratar de suavizar los sentimientos de otros y preservar la relación |
| Trato de concretar una solución de compromiso | | 4 | | A veces sacrifico mis propios deseos por los deseos de otra persona |
| Trato de buscar la ayuda de otro para hallar una solución | | 5 | | Trato de hacer lo necesario para rechazar la tensión no útil |
| Trato de rechazar generar displacer para mi | | 6 | | Trato de ganar mi posición |
| Trato de posponer el tema (de conflicto) hasta tener tiempo de pensar sobre el mismo | | 7 | | Cedo algunos puntos a cambio de otros |
| Comúnmente soy firme en lograr mis metas | | 8 | | Trato de encontrar todas las preocupaciones y temas inmediatamente al comenzar |
| Siento que las diferencias no siempre son para preocuparme | | 9 | | Me esfuerzo en hallar mi camino |
| Soy firme en lograr mis metas | | 10 | | Trato de hallar una solución de compromiso |
| Trato de encontrar todas las preocupaciones y cuestiones apenas se comienza | | 11 | | Trataría de calmar los sentimientos del otro y cuidar la relación |
| A veces rechazo tomar posiciones que puedan crear controversias | | 12 | | A veces rechazo tomar posiciones si la otra parte me deja tomar la mía |
| Ofrezco una posibilidad intermedia | | 13 | | Presiono para ver mis puntos realizados |
| Le digo al otro mis ideas y le pregunto las suyas | | 14 | | Trato de mostrarle la lógica y los beneficios de mi posición |
| Yo podría tratar de calmar los sentimientos del otro y preservar la relación | | 15 | | Trato de hacer lo necesario para rechazar las tensiones |
| Trato de no herir los sentimientos de los otros | | 16 | | Trato de convencer a la otra parte de los méritos de mi posición |
| Soy firme para lograr mis metas | | 17 | | Trato de hacer lo necesario para evitar tensiones |
| Si eso lo hace feliz, puedo dejar al otro mantener su visión | | 18 | | Dejaría al otro tener sus posiciones si él acepta parte de las mías |
| Trato de encontrar todas las preocupaciones y cuestiones apenas comienza | | 19 | | Trato de posponer la cuestión hasta tener tiempo para pensar sobre eso |

⁶⁵ Este soporte fue aportado por María de los Ángeles Vecchiarelli.



INSTITUTO ARGENTINO DE NEGOCIACIÓN, CONCILIACIÓN Y ARBITRAJE

Fragata Presidente Sarmiento 46 (1406) Capital Federal - Argentina - 2054 1499 - E-Mail: info@ianca.com.ar

Administración de Diferencias

(Thomas, Kenneth W y Kilmann, Ralph H.)

| Frase "A" | A | Nº | B | Frase "B" |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|---|----|---|------------------------------------------------------------------------------------|
| Trato inmediatamente de resolver nuestras diferencias | | 20 | | Trato de encontrar una combinación justa de ganancias y pérdidas para ambos |
| Al ir a negociar trato de considerar los deseos del otro | | 21 | | Yo siempre voy a una discusión directa del problema |
| Trato de hallar una posición que sea intermedia entre la de la otra parte y la mía | | 22 | | Trato de hacer valer mis deseos |
| Muy a menudo me preocupo en satisfacer todos nuestros deseos | | 23 | | Hay veces que dejo a los otros tomar responsabilidad por resolver el problema |
| Si la otra posición parece muy importante para ella, yo voy a tratar de satisfacer sus deseos | | 24 | | Trato de lograr que la otra parte llegue a un acuerdo |
| Trato de mostrar a la otra persona, la lógica y los beneficios de mi posición | | 25 | | Al comenzar a negociar, trato de ser considerado con los deseos de la otra persona |
| Propongo un terreno en común | | 26 | | Siempre me preocupo por satisfacer todos nuestros deseos |
| A veces rechazo tomar posiciones que podrían crear controversias | | 27 | | Si eso hace feliz a la otra persona, le podría dejar mantener sus puntos de vista |
| Comúnmente soy firme en mantener mis metas | | 28 | | Busco la ayuda del otro para encontrar una solución |
| Propongo un terreno en común | | 29 | | Siento que las diferencias no siempre valen tanto para preocuparse |
| Trato de no herir los sentimientos del otro | | 30 | | yo siempre comparto el problema con la otra persona, así lo podemos solucionar |