

TEST DEL COMPORTAMIENTO DEL VENDEDOR¹

¿Piense en situaciones en las cuales considere que sus deseos difieren de los deseos de otra persona. ¿Cómo responde usted normalmente a tales situaciones?

En las siguientes hojas aparecen varios pares de enunciados que describen posibles respuestas de comportamiento. En cada par, por favor ponga un círculo en torno al enunciado "A" o "B", dependiendo de cuál caracterice más su comportamiento personal. Es decir, indique cuál de estas dos respuestas es más típica de su comportamiento en situaciones en las que considere que sus deseos difieren de los deseos de otro. En muchos casos, el enunciado "A" y el "B" podrían no ser muy características de su comportamiento, pero por favor, elija la respuesta que usted tiene más probabilidad de usar.

1

- A. En algunas ocasiones, permito que otros asuman la responsabilidad de resolver el problema.
- B. En lugar de negociar aquello en lo que disentimos, trato de destacar aquello en lo que estamos de acuerdo.

2

- A. Trato de encontrar una solución de mutuo acuerdo.
- B. Trato de abordar todas sus preocupaciones y las mías.

3

- A. Por lo general persigo mis metas con tenacidad.
- B. Podría tratar de tranquilizar los sentimientos del otro y conservar nuestra relación.

4

- A. Trato de llegar a una solución de mutuo acuerdo.
- B. En ocasiones sacrifico mis propios deseos ante los deseos de otro.

5

- A. Consistentemente busco la ayuda de otro para encontrar una solución.
- B. Trato de hacer lo más necesario para evitar tensiones inútiles.

6

- A. Trato de evitar producir cosas desagradables para mi.
- B. Trato de ganarme mi posición

7

- A. Trato de posponer la cuestión hasta que he tenido tiempo suficiente para reconsiderarla.
- B. Cedo algunos puntos a cambios de otros.

8

- A. Por lo general, persigo mis metas con tenacidad.
 - B. Trato de sacar al aire todas las preocupaciones y cuestiones de inmediato.
-

¹ Adaptación de KEIRETSU Consultancy Services a partir de "Conflict Management" de Randolphg Flynn y David Elliot, National Institute for Dispute Resolution (Washington DC) 1987.

9

- A. Siento que no siempre vale la pena preocuparse por las diferencias.
- B. Me esfuerzo un poco por salirme con la mía.

10

- A. Persigo mis metas con tenacidad.
- B. Trato de conseguir una solución intermedia.

11

- A. Trato de sacar al aire todas las preocupaciones y cuestiones de inmediato
- B. Tal vez trate de tranquilizar los sentimientos de otros y conservar nuestra relación.

12

- A. En ocasiones evito adoptar posiciones que puedan producir controversias.
- B. Le permitiré al otro algunas de sus posiciones si él me permite conservar algunas mías.

13

- A. Propongo un terreno intermedio
- B. Presiono para imponer mis puntos

14

- A. Le presento mis ideas y le pregunto las suyas.
- B. Trato de demostrarle la lógica y las ventajas de mi posición.

15

- A. Tal vez trate de tranquilizar los sentimientos del otro y conservar la relación.
- B. Trato de hacer todo lo necesario para evitar tensiones

16

- A. Trato de no herir la susceptibilidad del otro
- B. Trato de convencer al otro de las ventajas de mi posición

17

- A. Por lo general, soy tenaz cuando persigo mis metas
- B. Trato de hacer todo lo necesario para evitar tensiones inútiles

18

- A. Si con ello hago feliz al otro, podría dejar que se quedara con sus opiniones.
- B. Le dejaré que se quede con algunas de sus posiciones si me permite quedarme con algunas mías.

19

- A. Trato de sacar al aire todas las preocupaciones y cuestiones de inmediato.
- B. Trato de posponer el asunto hasta que he tenido tiempo de reconsiderarlo.

20

- A. Trato de resolver de inmediato nuestras diferencias.

- B. Trato de encontrar una combinación de pérdidas y ganancias justa para los dos.

21

- A. Al acercarme a las negociaciones, trato de ser considerado con los deseos de los otros.
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. Afirmando mis deseos

23

- A. Con mucha frecuencia me preocupa satisfacer todos nuestros deseos.
B. En ocasiones dejo que otros asuman la responsabilidad de resolver el problema.

24

- A. Si la posición del otro le resulta muy importante, trataría de cumplir sus deseos.
B. Me preocupa encontrar el mejor curso de acción que podamos convenir.

25

- A. Trato de demostrarle la lógica y los beneficios de mi posición.
B. Al enfrentarme a las negociaciones, trato de considerar los deseos de la otra persona.

26

- A. Propongo un territorio intermedio.
B. Casi siempre me preocupa satisfacer todos nuestros deseos

27

- A. En ocasiones evito adoptar posiciones que pueden producir controversias.
B. Si ello hace feliz a la otra persona, podría dejarle que conservara sus opiniones.

28

- A. Usualmente persigo mis metas con tenacidad
B. Siento que no siempre vale la pena preocuparse por las diferencias.

29

- A. Propongo un territorio intermedio.
B. Siento que no siempre vale la pena preocuparse sobre las diferencias.

30

- A. Trato de no herir la susceptibilidad del otro
B. Siempre comparto el problema con la otra persona para que podamos resolverlo.

CÓMO CALIFICAR EL “Cuestionario de la descripción del comportamiento”

1. Ponga un círculo alrededor de las siguientes letras, de acuerdo a los círculos que anotó en su cuestionario.
2. Sume los círculos que tenga por columna y ponga el resultado debajo.

Preg. No:	Competencia	Colaboración	Acuerdo con 3os	Evasión	Adaptación
1				A	B
2		B	A		
3	A				B
4			A		B
5		A		B	
6	B			A	
7			B	A	
8	A	B			
9	B			A	
10	A		B		
11		A			B
12			B	A	
13	B		A		
14	B	A			
15				B	A
16	B				A
17	A			B	
18			B		A
19		A		B	
20		A	B		
21		B			A
22	B		A		
23		A		B	
24			B		A
25	A				B
26		B	A		
27				A	B
28	A	B			
29		B			A
30		B			A
Total de Círculos por columna					
	Competir Agresivo	Colaboración Consultivo	Acuerdo 3os Negociador	Evasión Toma Pedidos	Adaptación Condescendiente