

Evaluación de estilos de gestión de conflictos

CIRCULE UNA respuesta que lo describa mejor. Sea honesto, esta encuesta está diseñada para ayudarlo a conocer su estilo de manejo de conflictos. ¡No hay respuestas correctas o incorrectas!

Nombre _____ Fecha _____

	Rara vez	A veces	A menudo	Siempre
1. Discuto problemas con otros para tratar de encontrar soluciones que satisfagan las necesidades de todos.	1	2	3	4
2. Intento negociar y utilizar un enfoque de toma y daca en situaciones problemáticas.	1	2	3	4
3. Intento satisfacer las expectativas de los demás.	1	2	3	4
4. Argumentaría mi caso e insistiría en las ventajas de mi punto de vista.	1	2	3	4
5. Cuando hay un desacuerdo, recopilo toda la información que puedo y mantengo abiertas las líneas de comunicación.	1	2	3	4
6. Cuando me encuentro en una discusión, suelo decir muy poco y trato de irme lo antes posible.	1	2	3	4
7. Intento ver los conflictos de ambos lados. ¿Qué necesito? ¿Qué necesita la otra persona? ¿Cuáles son los problemas involucrados?	1	2	3	4
8. Prefiero comprometerme al resolver problemas y simplemente seguir adelante.	1	2	3	4
9. Encuentro estimulantes los conflictos; Disfruto de la batalla de ingenio que suele seguir.	1	2	3	4
10. Estar en desacuerdo con otras personas me hace sentir incómodo y ansioso.	1	2	3	4
11. Intento satisfacer los deseos de mis amigos y familiares.	1	2	3	4
12. Puedo averiguar lo que hay que hacer y normalmente tengo razón.	1	2	3	4
13. Para romper los puntos muertos, me encontraría con gente a mitad de camino.	1	2	3	4
14. Puede que no consiga lo que quiero, pero es un pequeño precio a pagar por mantener la paz.	1	2	3	4
15. Evito los resentimientos guardando para mí mis desacuerdos con los demás.	1	2	3	4

Source: The Blake Group. <http://www.blake-group.com/free-assessments>.

Adapted from: Conflict Management Styles Descriptions. Docstoc, <http://img.docstoccdn.com/thumb/orig/47081621.png>

Puntuación de la evaluación de estilos de gestión de conflictos

Como se dijo, las 15 declaraciones correspondientes a los cinco estilos de manejo de conflictos. Para encontrar su estilo preferido, sume los puntos de cada estilo. El estilo con la puntuación más alta indica su estrategia más utilizada. El que tiene la puntuación más baja indica su estrategia menos preferida. Sin embargo, todos los estilos tienen pros y contras, por lo que es importante que pueda utilizar el estilo más apropiado para cada situación de conflicto.

Style Corresponding Statements: Total: _____

Colaborador (preguntas 1, 5, 7): _____

Competidor: (preguntas 4, 9, 12): _____

Avitar: (preguntas 6, 10, 15): _____

Acomodador: (preguntas 3, 11, 14): _____

Comprometedor: (preguntas 2, 8, 13) _____

☆ Mi estilo preferido de manejo de conflictos es: _____

☆ El estilo de manejo de conflictos en el que me gustaría trabajar es: _____

¿Cómo puedo practicar este estilo de gestión de conflictos?

Breves descripciones de los cinco estilos de gestión de conflictos

Tenga en cuenta que un estilo de manejo de conflictos no es necesariamente mejor que otro; cada estilo tiene pros y contras, y cada uno puede ser útil según la situación. Esta evaluación tiene como objetivo ayudarlo a identificar su respuesta típica al conflicto, con el objetivo de que cuando se encuentre con conflictos futuros, sea consciente no solo de su reacción instintiva, sino también de los pros y los contras de esa reacción para la situación específica. Además, también conocerá los otros estilos de manejo de conflictos en los que podría recurrir para resolver la situación, si uno de los otros estilos es más apropiado para la situación actual.

	<p>Búho - Colaborador</p> <p>Los búhos valoran mucho tanto sus objetivos como sus relaciones. Ven el conflicto como un problema a resolver y buscan una solución que logre tanto sus objetivos como los de la otra persona. Los búhos ven los conflictos como un medio para mejorar las relaciones al reducir las tensiones entre dos personas. Intentan iniciar una discusión que identifica el conflicto como un problema y se esfuerzan por resolver las tensiones y mantener la relación buscando soluciones que satisfagan tanto a ellos mismos como a la otra persona.</p>
	<p>Tortuga - Evasivo</p> <p>Las tortugas tienden a valorar más evitar la confrontación que sus metas o relaciones. A menudo les resulta más fácil apartarse de un conflicto que afrontarlo. Esto incluso podría incluir renunciar por completo a las relaciones u objetivos asociados con el conflicto.</p>
	<p>Tiburón - Competitivo</p> <p>Los tiburones generalmente valoran sus metas por encima de las relaciones, lo que significa que si se les obliga a elegir, buscarán lograr sus metas incluso a costa de la relación en cuestión. Los tiburones suelen estar más preocupados por lograr sus objetivos que por agradar a los demás. Podrían intentar forzar a los oponentes a aceptar su solución al conflicto dominándolos.</p>
	<p>Oso de Peluche - Complaciente</p> <p>Los osos de peluche suelen valorar las relaciones por encima de sus propias metas; si se les obliga a elegir, los osos de peluche a menudo sacrificarán sus metas para mantener relaciones. Los osos de peluche generalmente quieren agradar a los demás y prefieren evitar los conflictos porque creen que abordarlos dañará las relaciones. Los osos de peluche tratan de suavizar el conflicto para evitar dañar la relación.</p>
	<p>Zorro - Flexible</p> <p>Los zorros están moderadamente preocupados tanto por sus objetivos como por sus relaciones con otros. Los zorros suelen buscar un compromiso; renuncian a parte de sus objetivos y persuadir a la otra persona en un conflicto para que renuncie a parte de sus objetivos. Buscan una solución en la que ambas partes ganen algo; el término medio entre dos extremos posiciones. Están dispuestos a sacrificar parte de sus objetivos para llegar a un acuerdo para la bien común.</p>