

CHECK LIST DE KARRAS PARA DETECTAR HABILIDADES PARA NEGOCIAR EFICAZMENTE

Para responder este test debe marcar una X en la celda coloreada, y luego ir a la planilla de EVALUACIÓN

- | | | |
|---|---|--------------------------|
| 1 | Generalmente, ¿usted va a negociaciones bien preparado? | |
| | (a) Muy frecuentemente. | <input type="checkbox"/> |
| | (b) Frecuentemente. | <input type="checkbox"/> |
| | (c) A veces. | <input type="checkbox"/> |
| | (d) Pocas veces. | <input type="checkbox"/> |
| | (e) Improviso. | <input type="checkbox"/> |
| 2 | ¿Qué tan incómodo se siente cuando se enfrenta a un conflicto directo? | |
| | (a) Extremadamente incomodo. | <input type="checkbox"/> |
| | (b) Muy incomodo. | <input type="checkbox"/> |
| | (c) No me gusta, pero me enfrento. | <input type="checkbox"/> |
| | (d) Disfruto un poco del reto. | <input type="checkbox"/> |
| | (e) Me gusta tener esa oportunidad. | <input type="checkbox"/> |
| 3 | ¿Cómo ve una negociación? | |
| | (a) Algo altamente competitivo. | <input type="checkbox"/> |
| | (b) En su mayoría competitivo pero una buena parte es cooperación. | <input type="checkbox"/> |
| | (c) En su mayoría cooperación pero una buena parte es competitivo. | <input type="checkbox"/> |
| | (d) Mucha cooperación. | <input type="checkbox"/> |
| | (e) La mitad cooperación y la mitad competencia. | <input type="checkbox"/> |
| 4 | ¿Qué clase de acuerdo le gusta lograr? | |
| | (a) Un buen acuerdo para ambas partes. | <input type="checkbox"/> |
| | (b) Un mejor acuerdo para usted. | <input type="checkbox"/> |
| | (c) Un mejor acuerdo para ellos. | <input type="checkbox"/> |
| | (d) Un muy buen acuerdo para usted y algo mejor que nada para ellos. | <input type="checkbox"/> |
| | (e) Cada quien se defiende como puede. | <input type="checkbox"/> |
| 5 | ¿Le gusta negociar con vendedores? (Muebles, autos, aparatos electrodomésticos) | |
| | (a) Me encanta. | <input type="checkbox"/> |
| | (b) Me gusta. | <input type="checkbox"/> |
| | (c) Ni me gusta ni me disgusta. | <input type="checkbox"/> |
| | (d) Me disgusta. | <input type="checkbox"/> |
| | (e) Detesto. | <input type="checkbox"/> |
| 6 | ¿Se considera una persona que sabe escuchar? | |
| | (a) Si, mucho. | <input type="checkbox"/> |
| | (b) Mejor que la mayoría. | <input type="checkbox"/> |
| | (c) Promedio. | <input type="checkbox"/> |
| | (d) Menos que el promedio. | <input type="checkbox"/> |
| | (e) No se escuchar. | <input type="checkbox"/> |
| 7 | ¿Qué opina de situaciones ambiguas (las que tienen puntos a favor y en contra)? | |
| | (a) Son muy incómodas. Me gustan las cosas bien definidas. | <input type="checkbox"/> |
| | (b) Son un poco incómodas. | <input type="checkbox"/> |
| | (c) No me gustan pero las soporto. | <input type="checkbox"/> |
| | (d) No me molestan y las soporto. | <input type="checkbox"/> |
| | (e) Me gustan. Muy pocas veces las cosas están bien definidas. | <input type="checkbox"/> |

- 8 ¿Qué opina sobre negociar con su jefe un aumento del 10% en el salario si el aumento promedio dentro de su departamento es de 5%?
- (a) No me gusta para nada. Trataría de evitarlo.
 - (b) No me gusta la idea pero lo intentaría.
 - (c) Lo haría sin preocuparme mucho.
 - (d) Trataría de sacarle provecho y no temería a la situación.
 - (e) Me gustaría enfrentarme a esa experiencia.
- 9 ¿Qué tan bueno es su juicio para hacer negocios?
- (a) La experiencia muestra que es muy bueno.
 - (b) Bueno.
 - (c) Tan bueno como el de los demás ejecutivos.
 - (d) No muy bueno.
 - (e) Odio reconocerlo pero no soy muy bueno en lo que concierne a cosas de negocios.
- 10 Cuando tiene poder, ¿lo usa?
- (a) Lo uso tanto como puedo.
 - (b) Lo uso en forma moderada sin sentimientos de culpa.
 - (c) Lo uso en el nombre de la justicia, según mi noción de justicia.
 - (d) No me gusta usarlo.
 - (e) Soy suave con las demás personas.
- 11 ¿Qué opina sobre tener una relación personal con la otra parte?
- (a) Lo evito.
 - (b) Me hace sentir muy incomodo.
 - (c) Ni bien ni mal.
 - (d) Me atrae acercarme a la otra persona.
 - (e) Hago todo lo posible por acercarme a la persona. Es lo que me gusta
- 12 ¿Qué tan sensitivo es ud. a las situaciones personales a las que se enfrenta su oponente durante una negociación? (Las situaciones que no tienen que ver con los negocios como la seguridad de su trabajo, la cantidad de trabajo, vacaciones, llevarse bien con el jefe, no hacer olas, situaciones de índole personal que ud. conoce, etc.)
- (a) Muy sensitivo.
 - (b) Sensitivo.
 - (c) Moderadamente sensitivo.
 - (d) No muy sensitivo
 - (e) No soy sensitivo.
- 13 ¿Qué grado de dedicación tiene para lograr la satisfacción de su oponente?
- (a) Muy dedicado. Trato de asegurarme que no salga lastimado.
 - (b) Un tanto dedicado.
 - (c) Neutro, pero espero que no salga lastimado
 - (d) Un poco preocupado.
 - (e) Cada quien se defiende como puede.

- 14 ¿Estudia cuidadosamente los límites del poder de la otra persona?
 (a) Mucho.
 (b) Un poco.
 (c) Lo considero.
 (d) Me es difícil porque yo no soy ellos.
 (e) Dejo que las cosas tomen su curso durante la sesión.
- 15 ¿Cómo se siente al hacer una oferta muy baja cuando compra?
 (a) Terrible.
 (b) No muy bien pero a veces lo hago.
 (c) Solo lo hago en ocasiones.
 (d) Me es difícil porque yo no soy ellos.
 (e) Lo hago con regularidad y me siento cómodo haciéndolo.
- 16 Generalmente, ¿cómo cede puntos?
 (a) Muy lentamente, si es que los cede.
 (b) Moderadamente despacio.
 (c) Aproximadamente a la misma velocidad que los otros.
 (d) Trato de agilizar la situación concediendo más.
 (e) No me molesta conceder fuertemente para abordar el punto directamente.
- 17 ¿Qué piensa sobre el hecho de exponerse a riesgos que afectan su carrera?
 (a) Me expongo a riesgos bastante mayores que la mayoría de la gente.
 (b) Me expongo a más riesgos que la mayoría.
 (c) Me expongo a menos riesgos que la mayoría.
 (d) A veces me expongo a ciertos riesgos pero no mucho.
 (e) Muy rara vez me expongo a riesgos que afectan mi carrera.
- 18 ¿Cómo se siente al negociar con personas ubicadas en puestos más altos?
 (a) Muy cómodo.
 (b) Cómodo.
 (c) Ambivalente.
 (d) Un tanto incomodo.
 (e) Muy incomodo.
- 19 ¿Qué tan bien se preparó para negociar la última casa o automóvil que compró?
 (a) Completamente.
 (b) Muy bien.
 (c) Moderadamente.
 (d) Mal.
 (e) Improvise.
- 20 ¿Qué tan bien piensa cuando no está bajo presión? (en comparación con sus colegas)
 (a) Muy bien.
 (b) Mejor que la mayoría.
 (c) Promedio.
 (d) Un poco peor que la mayoría.
 (e) Un tanto mal.

- 21 ¿Qué sentiría si tuviera que decir "No entiendo eso" cuatro veces después de que se lo hayan explicado cuatro veces?
- (a) Terrible - No lo diría.
- (b) Muy avergonzado.
- (c) Me sentiría mal.
- (d) Lo diría sin sentirme muy mal.
- (e) No dudaría en decirlo.
- 22 ¿Qué tan bien maneja las preguntas difíciles durante negociaciones?
- (a) Muy bien.
- (b) Mejor que el promedio.
- (c) Promedio.
- (d) Peor que el promedio.
- (e) Mal.
- 23 ¿Qué tal hace preguntas de exploración?
- (a) Muy bien.
- (b) Bien
- (c) Promedio.
- (d) No muy bien.
- (e) Muy mal
- 24 ¿Es hermético en lo que concierne a su negocio?
- (a) Extremadamente hermético.
- (b) Muy hermético.
- (c) Hermético.
- (d) Tiendo a decir mas de lo que debo.
- (e) Hablo demasiado.
- 25 ¿Qué tan confiado se siente sobre el conocimiento que tiene en su campo ó profesión? (en comparación con sus colegas)
- (a) Mucho mas confiado que la mayoría,
- (b) Un poco mas confiado.
- (c) Promedio
- (d) Un poco menos confiado.
- (e) Francamente no muy confiado.
- 26 Usted esta comprando algunos servicios de construcción. El diseño cambia porque su cónyuge desea algo distinto. El contratista le pide mas dinero para hacer el cambio. Ud. quiere trabajar con esa persona porque ya ha terminado gran parte del trabajo. ¿Qué piensa sobre negociar un aumento de precio?
- (a) Me lanzo a negociar.
- (b) Estoy listo para negociar pero no ansioso.
- (c) No me gusta la idea pero lo haré.
- (d) Me disgusta mucho la idea.
- (e) Odio la confrontación.