

1. Marca con qué frecuencia reaccionas ante las siguientes cuestiones:

	Muchas veces	Algunas veces	Casi nunca
1) Amenazas o peleas con la otra persona.			
2) Buscas negociar tanto los puntos de vista de la otra persona como los tuyos.			
3) Tratas de encontrar un punto medio, que cada quien ceda un poco.			
4) Aceptas que te equivocaste, aunque no sea así.			
5) Tratas de no encontrarte con la otra persona.			
6) Gritas y te quejas hasta obtener lo que quieres.			
7) Tratas de exponer tus ideas y preocupaciones a las otras personas y escuchar las suyas.			
8) Cedés algo y pides al otro que también lo haga.			
9) Finges que estás de acuerdo.			
10) Cambias de tema.			

2. Anota y suma tus puntos en la siguiente tabla. La puntuación más alta es el estilo de comportamiento ante los conflictos que empleas con mayor frecuencia.

Muchas veces = 3

Algunas veces = 2

Casi nunca = 1

	Competencia	Colaboración	Compromiso	Acomodamiento	Evasión
	1)	2)	3)	4)	5)
	6)	7)	8)	9)	10)
Total					

3. Relaciona los estilos de comportamiento ante los conflictos de la columna de la izquierda con las definiciones de la derecha.

(A) Competencia	( )	Se niega la situación o se posponen los asuntos a resolver.
(B) Colaboración	( )	Se busca encontrar un punto medio en el que ambas partes ganen y cedan en algo.
(C) Compromiso	( )	Se persiguen intereses personales a expensas de los demás, tratando de ganar a toda costa.
(D) Acomodamiento	( )	Implica trabajar de manera conjunta explorando los desacuerdos y las coincidencias, generando opciones y buscando soluciones que satisfagan a ambas partes.
(E) Evasión	( )	Implica ceder ante los puntos de vista de los demás, aunque se descuiden los propios intereses.