

# Test Manejo de Conflicto

## Instrucciones:

- Abajo encontrarás una serie de afirmaciones acerca de la forma de pensar o actuar cuando tus deseos o ideas son diferentes a las de los demás.
- ¿Cómo respondes habitualmente a estas situaciones?
- No hay respuestas correctas o incorrectas.

**Debes contestar cada pregunta asignándole un valor del 1 al 4 según tu forma de actuar o pensar.**

	NUNCA 1 punto	ALGUNAS VECES 2 puntos	FRECUEMENTE 3 puntos	SIEMPRE 4 puntos
1. Antes de abordar los puntos en los que estamos en desacuerdo, pongo énfasis en los que sí estamos de acuerdo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Trato de encontrar una solución que de algún modo sea conveniente para ambas partes.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Usualmente soy firme en lo que pienso y trato de que se cumpla lo que yo planteo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Suelo sacrificar mis deseos por satisfacer los deseos de la otra persona.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Busco insistentemente ayuda de la otra persona, para encontrar una solución.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Trato de evitar situaciones conflictivas que me resulten desagradables.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Trato de hacer que mi posición prevalezca cuando pienso que tengo la razón.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Busco posponer la solución del problema hasta que haya tenido tiempo para pensarlo bien.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

# Test Manejo de Conflicto

Debes contestar cada pregunta asignándole un valor del 1 al 4 según tu forma de actuar o pensar.

	NUNCA 1 punto	ALGUNAS VECES 2 puntos	FRECUENTEMENTE 3 puntos	SIEMPRE 4 puntos
9.Cedo en algunos puntos del conflicto a cambio de otros.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10.Usualmente soy firme en lo que pienso y trato que se cumpla lo que yo planteo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11.Suelo ser muy decidida en lograr que mi posición prevalezca.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12.Le digo mis ideas y le pregunto las suyas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13.Dejo que conserve algo de su punto de vista, si la persona me deja conservar algo de la mía.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14.Trato de hacer lo necesario para evitar más conflictos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15.Trato de no herir los sentimientos de la otra persona.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16.Argumento y trato de convencer a la otra persona acerca de los beneficios de mi posición.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17.Busco posponer la solución del problema hasta que haya tenido tiempo para pensarlo bien.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18.Trato de resolver nuestras diferencias de forma inmediata.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

# Test Manejo de Conflicto

Debes contestar cada pregunta asignándole un valor del 1 al 4 según tu forma de actuar o pensar.

	NUNCA 1 punto	ALGUNAS VECES 2 puntos	FRECUENTEMENTE 3 puntos	SIEMPRE 4 puntos
19.Trato de encontrar una combinación justa de ganancias y pérdidas para ambos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20.Siempre prefiero una discusión directa y abierta del problema.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
21. Trato de encontrar una posición intermedia entre la de otra persona y la mía.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
22.Hay ocasiones en que dejo que otros asuman la responsabilidad o iniciativa para solucionar un problema.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
23.Si la posición de la otra persona es muy importante para él, le dejo satisfacer sus deseos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
24.Trato de demostrarle la lógica y los beneficios de mi posición.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
25.A la hora de resolver el problema trato de ser considerada con los puntos de vista y deseos de la otra persona.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
26.Propongo una solución intermedia.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
27.Evito tomar posiciones que puedan generar controversia.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
28.Suelo buscar la ayuda del otro para solucionar el problema.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

# Test Manejo de Conflicto

Debes contestar cada pregunta asignándole un valor del 1 al 4 según tu forma de actuar o pensar.

<b>NUNCA</b> 1 punto	<b>ALGUNAS VECES</b> 2 puntos	<b>FRECUENTEMENTE</b> 3 puntos	<b>SIEMPRE</b> 4 puntos
-------------------------	----------------------------------	-----------------------------------	----------------------------

29. Procuo no herir los sentimientos de la otra persona.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

30. Siempre prefiero una discusión directa y abierta del problema.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

## PUNTUACIÓN

Escribe la puntuación que asignaste a cada pregunta, en las columnas correspondientes.

DIMENSIÓN	NÚMERO DE PREGUNTA	PUNTUACIÓN MARCADA						TOTAL	RANGO DE VALORES
		1	2	3	4	5	6		
COMPETIDORA	(3, 7, 10, 11, 16, 24)								
COLABORADORA	(5, 12, 18, 20, 28, 30)								
COMPROMETIDA	(2, 9, 13, 19, 21, 26)								
EVASIVA	(6, 8, 14, 17, 22, 27)								
COMPLACIENTE	(1, 4, 15, 23, 25,29)								

## RANGO DE VALORES PARA LAS DIMENSIONES

NIVEL	COMPETIDORA	COLABORADORA	COMPROMETIDA	EVASIVA	COMPLACIENTE
Muy bajo	(0,11)	(0,13)	(0,14)	(0,14)	(0,13)
Bajo	(12, 14)	(14, 15)	(15)	(15)	(14, 15)
Promedio	(15, 20)	(16, 20)	(16, 20)	(16, 20)	(16, 21)
Alto	(21, 22)	(21)	(21)	(21)	(22)
Muy alto	(>=23)	(>=22)	(>=22)	(>=22)	(>=23)

## EJEMPLO:

### PUNTUACIÓN

Escribe la puntuación que asignaste a cada pregunta, en las columnas correspondientes.

DIMENSIÓN	NÚMERO DE PREGUNTA	PUNTUACIÓN MARCADA						TOTAL	RANGO DE VALORES
COMPETIDORA	(3, 7, 10, 11, 16, 24)	2	3	2	3	2	2	14	Bajo
COLABORADORA	(5, 12, 18, 20, 28, 30)	4	3	4	4	3	4	22	Muy alto
COMPROMETIDA	(2, 9, 13, 19, 21, 26)	3	2	4	3	4	4	20	Promedio
EVASIVA	(6, 8, 14, 17, 22, 27)	3	3	3	2	3	2	16	Promedio
COMPLACIENTE	(1, 4, 15, 23, 25,29)	4	2	2	2	4	3	17	Promedio

### RANGO DE VALORES PARA LAS DIMENSIONES

NIVEL	COMPETIDORA	COLABORADORA	COMPROMETIDA	EVASIVA	COMPLACIENTE
Muy bajo	(0,11)	(0,13)	(0,14)	(0,14)	(0,13)
Bajo	(12, 14)	(14, 15)	(15)	(15)	(14, 15)
Promedio	(15, 20)	(16, 20)	(16, 20)	(16, 20)	(16, 21)
Alto	(21, 22)	(21)	(21)	(21)	(22)
Muy alto	(>=23)	(>=22)	(>=22)	(>=22)	(>=23)

**La modalidad que más te representa es: Colaboradora**

## Dimensiones del manejo del conflicto:

### Colaboradora

En situaciones de conflicto, intenta trabajar con la otra persona para encontrar una solución que satisfaga plenamente los objetivos de ambos. Es útil cuando los intereses de ambas partes son demasiado importantes para ser negociados o cuando se busca evitar o solucionar resentimientos que afecten las relaciones interpersonales.

### Competidora

Es asertiva, sin embargo al competir, tiende a ver por más por sus intereses que por los de la otra persona y emplea diferentes estrategias para que su postura gane. Es útil en emergencias, asuntos importantes, al hacer cumplir reglas no populares o cuando hay evidencia de que se tiene la razón.

### Comprometida

Esta modalidad es el punto intermedio entre la asertividad y la cooperación. Tiene el objetivo de encontrar una solución conveniente, de aceptación mutua que satisfaga parcialmente a ambas partes. Asimismo, se dirige a un asunto de forma directa, pero no lo explora con la misma profundidad que se usa cuando se colabora. Útil cuando los objetivos son moderadamente importantes, pero no justifican el esfuerzo o la controversia o cuando desea obtener acuerdos temporales en asuntos complejos.

### Evasiva

No busca inmediatamente ni sus intereses ni los de la otra persona, no aborda el conflicto. Puede poner a un lado, diplomáticamente un asunto, y aplazarlo hasta un mejor momento o apartarse de una situación amenazadora. Útil cuando urgen asuntos más importantes, o para permitir que las personas se calmen, reducir la tensión a un nivel productivo y puedan recobrar la perspectiva.

### Complaciente

Deja de lado sus propios intereses para satisfacer los de la otra persona. En este modo hay un elemento de autosacrificio. La modalidad complaciente puede ser generosa o altruista, obedecer las órdenes de la otra persona cuando preferiría no hacerlo, o puede ceder al punto de vista de otro individuo. Útil cuando un asunto es mucho más importante para la otra persona que para uno mismo, o cuando es necesario preservar la armonía.

\*Se realizó ajuste en la redacción de resultado para fines de una mejor comprensión del lector.

\*Test encontrado en la red en "Manejo de conflictos en directivos y docentes de instituciones educativas modalidad EBA de la provincia de Tayacaja-Huancavelica", se toma únicamente como referencia y como orientación NO para términos comerciales.

\*Las dimensiones de la conducta para el manejo de conflictos son útiles en diferentes situaciones y cada uno de nosotros es capaz de usar las cinco modalidades de manejo de conflictos.

Zeballos, R.. (2021). Manejo de conflictos en directivos y docentes de instituciones educativas modalidad EBA de la provincia de Tayacaja-Huancavelica. octubre 4, 2021, Perú, de Universidad Nacional de Huancavelica Sitio web: <http://repositorio.unh.edu.pe/bitstream/handle/UNH/3739/TESIS-SEG-ESP-FED-2021-ZEVALLOS%20BALDE%c3%93N.pdf?sequence=1&isAllowed=y>