

Instrumento de Modo de Conflicto de Thomas-Kilmann

Instrucciones

Considera situaciones en las que encuentras que tus deseos son diferentes a los de otras personas. ¿Cómo respondes usualmente a tales situaciones?

En las siguientes páginas hay varios pares de afirmaciones que describen las posibles respuestas de comportamiento.

Para cada par, por favor encierra en un círculo en la afirmación "A" o en "B" que describa mejor tu comportamiento característico.

En muchos casos ni "A" ni "B" serán lo más típico de tu comportamiento, pero por favor elige la respuesta que creas que es tu comportamiento más probable.

1	A	<i>Hay veces que dejo a otros la responsabilidad de resolver el problema.</i>
	B	<i>En vez de negociar las cosas con las que estamos en desacuerdo, trato de expandir las cosas en las que estamos de acuerdo.</i>
2	A	<i>Trato de encontrar un compromiso.</i>
	B	<i>Hago el intento de tratar tanto sus preocupaciones como las mías.</i>
3	A	<i>Usualmente soy firme para perseguir mis metas.</i>
	B	<i>Trato de aliviar los sentimientos del otro y preservar nuestra relación.</i>
4	A	<i>Trato de encontrar una solución de compromiso.</i>
	B	<i>A veces sacrifico mis propios deseos por los de la otra persona.</i>
5	A	<i>Busco constantemente la ayuda del otro para encontrar una solución.</i>
	B	<i>Trato de hacer lo necesario para evitar tensiones inútiles.</i>
6	A	<i>Trato de evitar crear situaciones incómodas para mí.</i>
	B	<i>Trato que mi posición sea la que gane.</i>
7	A	<i>Trato de posponer el asunto hasta que he tenido algún tiempo para pensar.</i>

	B	<i>Doy unos puntos a cambio de otros.</i>
8	A	<i>Usualmente soy firme para perseguir mis metas.</i>
	B	<i>Trato inmediatamente de traer a la mesa todos los asuntos y preocupaciones.</i>
9	A	<i>Siento que no siempre vale la pena preocuparse por las diferencias.</i>
	B	<i>Hago algún esfuerzo para que se haga lo que yo quiero.</i>
10	A	<i>Soy firme para perseguir mis metas.</i>
	B	<i>Trato de encontrar una situación de compromiso.</i>
11	A	<i>Trato inmediatamente de poner sobre la mesa todos los asuntos y preocupaciones.</i>
	B	<i>Puede ser que trate de aliviar los sentimientos del otro y preservar nuestra relación.</i>
12	A	<i>A veces evito tomar posiciones que puedan crear controversia.</i>
	B	<i>Le dejo valer algunas de sus posturas si me deja que algunas de las mías valgan.</i>
13	A	<i>Propongo una solución intermedia.</i>
	B	<i>Presiono para que mis puntos valgan</i>
14	A	<i>Le cuento mis ideas y le pregunto las de él/ella.</i>
	B	<i>Trato de mostrarle la lógica y el beneficio de mi posición.</i>
15	A	<i>Tal vez trate de aliviar los sentimientos del otro y preservar nuestra relación.</i>
	B	<i>Trato de hacer lo necesario para evitar tensiones.</i>
16	A	<i>Trato de no lastimar los sentimientos del otro.</i>
	B	<i>Trato de convencer a la otra persona de los méritos de mi postura.</i>
17	A	<i>Usualmente soy firme para perseguir mis metas.</i>

	B	<i>Acepto algunas de sus posturas si acepta algunas de las mías.</i>
18	A	<i>Si hace a la otra persona feliz, tal vez le permita mantener sus puntos de vista.</i>
	B	<i>Acepto algunas de sus posturas si acepta algunas de las mías.</i>
19	A	<i>Trato inmediatamente de poner sobre la mesa todos los asuntos y preocupaciones.</i>
	B	<i>Trato de posponer el asunto hasta que he tenido algún tiempo para pensar.</i>
20	A	<i>Trato inmediatamente de trabajar sobre nuestras diferencias.</i>
	B	<i>Trato de encontrar una combinación justa de ganancias y pérdidas</i>
21	A	<i>Cuando negociamos, trato de ser considerado con los deseos de la otra persona.</i>
	B	<i>Siempre me inclino a discutir abiertamente el problema.</i>
22	A	<i>Trato de encontrar una postura intermedia entre la de la otra persona y la mía.</i>
	B	<i>Defiendo mis deseos.</i>
23	A	<i>Con frecuencia me preocupo por satisfacer las necesidades de todos</i>
	B	<i>Hay momentos en los que dejo que otros tomen la responsabilidad de resolver el problema.</i>
24	A	<i>Si la postura del otro parece muy importante para esa persona, trato de cumplir sus deseos.</i>
	B	<i>Trato de que la otra persona acepte un compromiso.</i>
25	A	<i>Trato de mostrarle la lógica y beneficios de mi posición.</i>
	B	<i>Cuando negociamos, trato de ser considerado con los deseos de la otra persona.</i>
26	A	<i>Propongo un arreglo intermedio.</i>
	B	<i>Casi siempre me preocupo por satisfacer los deseos de todos.</i>

27	A	<i>A veces evito tomar posturas que puedan crear controversias.</i>
	B	<i>Dejo que la otra persona mantenga sus puntos de vista si eso la hace feliz.</i>
28	A	<i>Usualmente persigo mis metas firmemente.</i>
	B	<i>Usualmente busco la ayuda del otro para encontrar una solución.</i>
29	A	<i>Propongo una solución intermedia.</i>
	B	<i>Siento que no vale la pena preocuparse por las diferencias.</i>
30	A	<i>Trato de no lastimar los sentimientos de la otra persona.</i>
	B	<i>Siempre comparto el problema con la otra persona para que busquemos una solución.</i>

***(Thomas-Kilmann Conflict Mode Instrument, por Kenneth L. Thomas y
Ralph H. Kilmann)***