



UNIVERSIDAD
EL BOSQUE

***TEST DE HABILIDADES
EN LA NEGOCIACIÓN
(NEGO)***

FICHA TÉCNICA

Nombre original	Test de Habilidades en la Negociación (NEGO)
Autor	P. Poujaud y G. Gatier
Procedencia	Les Editions du Centre de Psychologie Appliquée y TEA Ediciones
Administración	Individual y colectiva
Duración	20 a 30 min. aprox.
Aplicación	Adolescente y adultos
Significación	Evaluación de diferentes aspectos implicados en la negociación (ascendencia, sumisión, argumentos, respuestas vulgares, etc.).
Baremación	Estadísticos y promedios en una muestra normativa

DESCRIPCIÓN DE LA PRUEBA

- *NEGO presenta un conjunto de situaciones sociales relacionadas con entrevistas o contactos personales en las que existe un comprador que, en principio, rechaza la compra y un vendedor que intenta llevar a cabo su función de venta de un producto o servicio.*
- *Las situaciones generan en el vendedor diferentes reacciones, cuyo análisis revela información acerca de sus formas de adaptación.*
- *La prueba intenta una aproximación a las habilidades personales de adaptación a las circunstancias.*
- *Los datos obtenidos pueden usarse para diferenciar aquellos profesionales cuyas formas de comunicación sean poco compatibles con las exigencias de una función comercial o industrial.*

DESCRIPCIÓN DE LA PRUEBA

- *La prueba está impresa en un cuadernillo con 28 situaciones que presentan a dos personas intercambiando información.*
- *Los rostros de los bocetos no traducen ninguna expresión para evitar sesgar las respuestas.*
- *Una de las personas “dice algo” y sus palabras están consignadas en los dibujos. El recuadro sobre la otra persona está en blanco para registrar la respuesta del examinado.*
- *Los 28 elementos se pueden clasificar en 5 familias de situaciones: 1) rechazo de la comunicación, 2) crítica del producto, del fabricante o del vendedor, 3) crítica del producto en relación con los de la competencia, 4) crítica del precio y 5) oposición directa.*

DESCRIPCIÓN DE LA PRUEBA

- 1) *Rechazo de la comunicación*: se expresa cansancio, falta de tiempo para escuchar o recibir una visita. Se toma la postura de quien no quiere entablar un diálogo.
- 2) *Crítica del producto, del fabricante o del vendedor*: se cuestiona la calidad del producto, el interés del mismo, el vendedor o el fabricante.
- 3) *Crítica del producto en relación con los de la competencia*: el diálogo se centra en una comparación desfavorable entre lo que se propone y otros productos de la competencia.
- 4) *Crítica del precio*: siempre el precio estará presente como punto de discusión.
- 5) *Oposición directa*: con descontento o enfado, el comprador se enfrenta con su interlocutor en tono agresivo.

INSTRUCCIONES PARA LA APLICACIÓN

- *La prueba se puede aplicar individual o colectivamente.*
- *Tiempo: entre 20 y 30 minutos. Cuando el sujeto se demore más de 45 min., probablemente tenga un problema de adaptación a la situación.*
- *Las instrucciones están en el folleto.*
- *Si un examinado indica que no tiene espacio suficiente para su respuesta, se le puede indicar que utilice los márgenes adyacentes.*
- *En ningún caso el evaluador debe cambiar o interpretar las frases, ni debe aconsejar ninguna respuesta.*

NORMAS DE CALIFICACIÓN

Las respuestas dadas por un sujeto pueden valorarse desde cuatro perspectivas:

- A. Tipo de respuesta: de ascendencia, de sumisión, de argumentación (concreta, indiferenciada, temporal o exploratoria) o de tipo compuesto.*
- B. Fenómenos particulares: justificación, humor, seducción y descentrado de situación.*
- C. Respuestas inadaptadas*
- D. Frecuencia: vulgares frente a originales de los tipos de respuesta.*

El manual presenta cada una de las categorías con ejemplos claros.

NORMAS DE CALIFICACIÓN

- *Cada respuesta se representará en la Hoja de Registro con una (x) en la casilla correspondiente a la categoría de actitudes manifestada por dicha respuesta.*
- *Si es una respuesta compuesta, se marcarán las casillas que sean necesarias.*
- *La suma total de (x) representará el número total de respuestas del sujeto (NT).*
- *La suma de (x) por columnas representa el total de respuestas por categorías.*
- *La Hoja de Registro indica unos cálculos que se deben realizar.*
- *En los apéndices A y B del manual, aparecen casos ilustrados de cómo calificar un protocolo del NEGO.*

BAREMOS

- *El NEGO dispone de un estudio de validación para México.*
- *Trabajaron con 250 personas, entre los 18 y 60 años.*
- *Pertenecían al sector público y privado, de diferentes ramos de la economía.*
- *La muestra estuvo compuesta por hombres y mujeres, empleados, mandos medios y mandos altos.*