

Desarrollo Asincrónico - Instrucciones.

Las participantes trabajan con un cuestionario que les permite reconocer el aprendizaje alcanzado y visualizar su avance como motivador. Hoja de trabajo RF 7

¿Qué Tan Bien Maneja los Problemas y Conflictos?

A continuación, una lista para chequear sus habilidades de comunicación. Haga una (X) en la primera columna a la derecha de cada pregunta cuando su respuesta sea "sí". Trabaje para mejorar aquellos ítems que no pueda responder "sí". Hemos puesto columnas adicionales para que chequee su trabajo en 2 y 4 semanas más.

	HOY	2 SEM	4 SEM
1. Involucro a mis colaboradores en el trabajo en equipo de solución de problemas.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. Uso técnicas como la lluvia de ideas para identificar problemas.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3. Sé como ayudar al equipo de solución de problemas a priorizar y seleccionar los problemas a resolver.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4. Sé como ayudar al equipo de solución de problemas a desarrollar y encontrar soluciones a un problema.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5. Sé como diferenciar entre una pelea por stress y un conflicto real.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
6. Sé porqué ocurren los conflictos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
7. Reconozco los dos tipos de conflicto - conflicto entre los empleados y entre el empleador.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
8. Trato de resolver los conflictos para beneficio de todos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
9. Sé que mis niveles de asertividad y cooperación afectan mi habilidad para resolver los conflictos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
10. Entiendo que la negociación es un proceso de dar-y-quitar utilizado para resolver conflictos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Desarrollo Asincrónico - Instrucciones.

Las participantes trabajan con un cuestionario que les permite reconocer el aprendizaje alcanzado y visualizar su avance como motivador. Hoja de trabajo RF 7 - 2

	HOY	2 SEM	4 SEM
11. Negocio efectivamente.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
12. Ocupo un tono de voz que ayuda a hacer la negociación más efectiva.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
13. Trato de entender los sentimientos de los involucrados en la negociación.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
14. Estoy al tanto de los hechos al momento de la negociación.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
15. Pido ayuda de los que participan en la negociación.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
16. Busco y obtengo compromiso de parte de los que participan en la negociación.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
17. Hago un seguimiento a las soluciones de un conflicto.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
18. Sé como manejar personas difíciles, exitosamente.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
19. Reconozco las ventajas de una fuerza de trabajo culturalmente diversa.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
20. Me sensibilizo a los desafíos que presenta una fuerza de trabajo culturalmente diversa.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>