

Características do Comportamento

Toma iniciativa	ou espera ser solicitado	
Loquaz	ou quieto	
Comunica-se com rapidez	ou com ponderação	
Desafiador	ou encorajador	
Direto	ou sutil	
Faz afirmações	ou faz perguntas	
Aparenta confiança	ou aparenta dúvida	
Proativo	ou reativo	
Decisões rápidas	ou decisões analisadas	
Sentido de urgência	ou sentido de paciência	
Dominante	ou Condescendente	soma

Autoconformado	ou espontâneo	
Autodisciplinado	ou impulsivo	
Ocultos sentimentos	ou expressa sentimentos	
Retraído	ou brincalhão	
Parece inacessível	ou parece acessível	
Visa resultados	ou visa o relacionamento	
Impassível	ou caloroso	
Visão micro	ou visão macro	
Organizado	ou improvisador	
Mantém distância	ou aproxima-se	
Formal	ou Informal	soma

Referência: Luiz Augusto Costacurta Junqueira. Negociação. Tecnologia e Comportamentos. COP Editora. Rio de Janeiro V.1

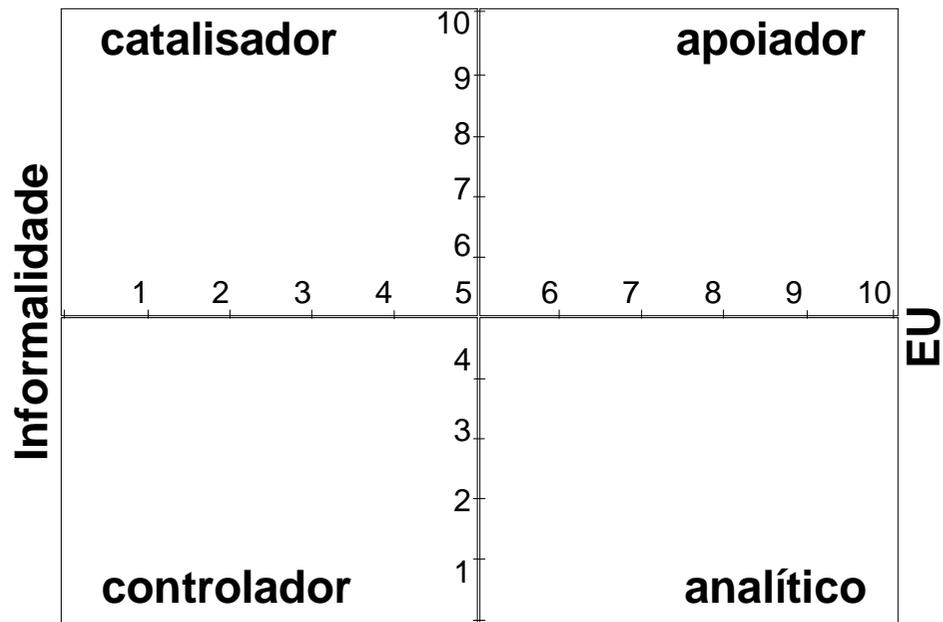
Informalidade	catalisador	apoiador	EU
	controlador	analítico	

Condescendência

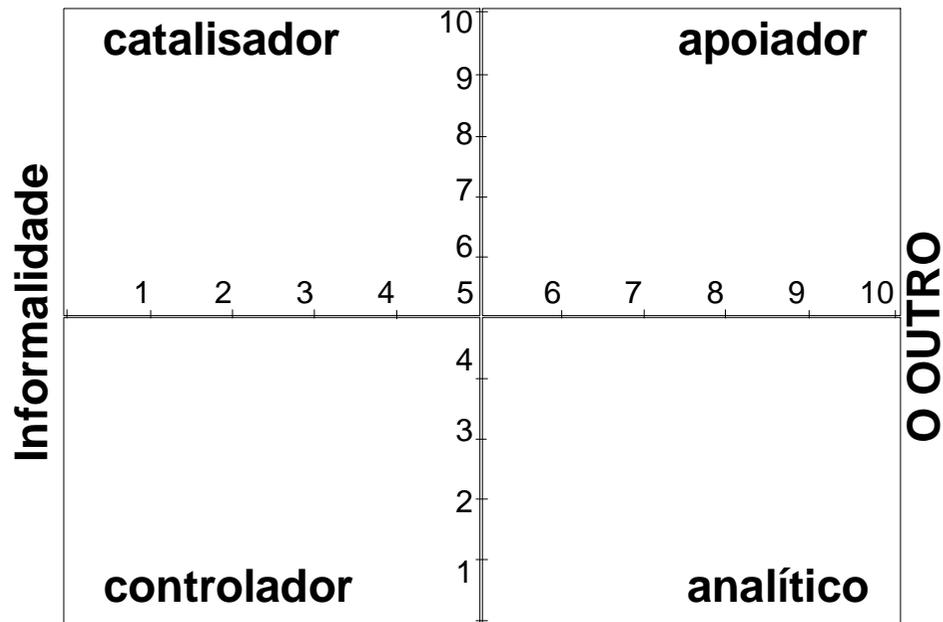
Informalidade	catalisador	apoiador	O Outro
	controlador	analítico	

Condescendência

Referência: Luiz Augusto Costacurta Junqueira. Negociação. Tecnologia e Comportamentos. COP Editora. Rio de Janeiro V.1



Condescendência



Condescendência

Referência: Luiz Augusto Costacurta Junqueira. Negociação. Tecnologia e Comportamentos. COP Editora. Rio de Janeiro V.1

	Estilo Catalisador	Estilo Apoioador
Orientação	idéias	relacionamento
Confia mais	clareza	receptividade
Confia menos	credibilidade	coerência
Aspectos positivos	criativo, empreendedor, entusiasmado, estimulante, persuasivo	amável, compreensivo, "joga para o time", bom ouvinte, prestativo
Aspectos negativos	superficial. exclusivista. impulsivo, inconstante, difícil de crer	perde tempo, fingido, evita conflito, é "levado na conversa", ineficiente
Para obter apoio	usa habilidades sociais; usa idéias novas; persuade	faz amizades; busca harmonia
Sob tensão	fala alto e rápido, agita-se e explode	finge concordar, sabota; não se manifesta
Valoriza	cumprimento, respeito e consideração	atenção que recebe; ser aceito pelas pessoas
Precisa aprender	auto-disciplina e moderação	auto-determinação e fixar metas

Referência: Luiz Augusto Costacurta Junqueira. Negociação. Tecnologia e Comportamentos. COP Editora. Rio de Janeiro V.1

	Estilo Controlador	Estilo Analítico
Orientação	resultados	procedimentos
Confia mais	coerência	credibilidade
Confia menos	receptividade	clareza
Aspectos positivos	decidido, eficiente, rápido objetivo, assume riscos	sério, organizado, paciente, cuidadoso, controlado
Aspectos negativos	exigente, crítico, impaciente, insensível, "mandão"	indeciso, meticuloso, teimoso, perfeccionista, procrastinador
Para obter apoio	confia na eficiência; em trabalho feito a tempo	mantém-se a par de tudo; conhece o trabalho; especializa-se
Sob tensão	ameça; impõe e torna-se tirânico	cala-se; retira-se evita conflito
Valoriza	resultados; cumprimento de metas	segurança; maior garantia
Precisa aprender	humildade e escutar os outros	tomar decisões mais rápidas; arriscar mais

Referência: Luiz Augusto Costacurta Junqueira. Negociação. Tecnologia e Comportamentos. COP Editora. Rio de Janeiro V.1

Negociação com um Catalisador

Não abordar	Explorar e valorizar
Superficialidade	Maior rapidez
Metas irrealistas	Maior facilidade
Estratosférico	Exclusividade
Marketing pessoal	Inovação, coisas grandes, sem detalhes
Quebra de promessas	Singularidade, especificidade, particularidade, unicidade
	Ser reconhecido como ótimo, único em alguma coisa

Negociação com um Apoiador

Não abordar	Explorar e valorizar
Gentileza excessiva	Eliminar conflitos
Dificuldades em dizer não	Competência interpessoal
Falta de estrutura e organização	Satisfação dos outors
Dificuldade para ser entendido	Assistência e apoio às pessoas
Lento	Interesses e trabalho de grupo
Pouca sinceridade	O bem-estar da coletividade
	Ser amigo de todos, ser aceito pelo grupo

Referência: Luiz Augusto Costacurta Junqueira. Negociação. Tecnologia e Comportamentos. COP Editora. Rio de Janeiro V.1

Negociação com um Controlador

Não abordar	Explorar e valorizar
Egoísmo	Ganhar tempo, economizar
Prepotência, domínio, tirania	Vencer os outros
Insensibilidade	Atingir resultados, agir sozinho, ficar independente
Baixa competência interpessoal	Cumprir o dever, simplificação
Dificuldade com diferenças individuais, pré-julgamentos	Cumprir o dever, alcançar objetivos, metas, etc.

Negociação com um Analítico

Não abordar	Explorar e valorizar
Atenção demasiada aos detalhes	Obter os dados disponíveis
Adiamento na esperança de amanhã fazer melhor	Tomar decisões seguras
Minúcias	Dedicação à pesquisa e coleta de dados
Teimoso, maçante	Mais alternativas para análise
Indecisão	Organização e sistematização
Ocultação de jogo e não divisão de informações com os outros.	Menos risco pelo maior grau de segurança e nível de certeza

Referência: Luiz Augusto Costacurta Junqueira. Negociação. Tecnologia e Comportamentos. COP Editora. Rio de Janeiro V.1