

# ANEXO 1 : CUESTIONARIO PRELIMINAR

## AMBIENTE LABORAL

\_ 1) En general que tan importante es el ambiente laboral en su empresa?

No importante \_\_\_ Algo importante \_\_\_ Muy importante \_\_\_

## GLOBALIZACION:

\_ 2a) Piensa usted que la globalización de los mercados (reparte 100 puntos):

\_ enriquece los intercambios ( \_\_\_ puntos)      \_ los complica ( \_\_\_ puntos)

\_ 2b) En una negociación donde las partes hablan diferentes idiomas, les parece preferible mandar a:

- \_ una persona muy competente que no habla el idioma, acompañada de un interprete.
- \_ una persona menos competente pero nativa y entonces más sensible a las sutilidades del idioma, de las costumbres, de los sobre entendidos.

## MODELO DE TRABAJO:

\_ 3a) Le parece que los franceses necesitan:

- \_ que les cuadren mucho en su trabajo con pautas precisas.
- \_ que les den objetivos con una gran libertad para realizarlos.

\_ 3b) Le parece que los mexicanos necesitan:

- \_ que les cuadren mucho en su trabajo con pautas precisas.
- \_ que les den objetivos con una gran libertad para realizarlos.

\_ 4a) Considera usted que un empleado francés da mejores rendimientos :

- \_ en un trabajo de grupo.
- \_ en una mision individual.

\_ 4b) Considera usted que un empleado mexicano da mejores rendimientos :

- \_ en un trabajo de grupo.
- \_ en una mision individual.

\_ 5a) Mencione 2 ventajas y 2 desventajas del trabajo en grupo:

Ventajas:

- 
- 

Desventajas:

- 
- 

\_ 5b) Mencione 2 ventajas y 2 desventajas del trabajo individual:

Ventajas:

- 
- 

Desventajas:

- 
- 

### MODELO CONDUCTAL:

\_ 6) En cada uno de los casos, marque con una palomita el “usted” o el “tu” según que tutea o no la persona:

Compañero de trabajo:	<input type="checkbox"/> Tu,	<input type="checkbox"/> Usted
Subordinados:	<input type="checkbox"/> Tu	<input type="checkbox"/> Usted
Jefe directo:	<input type="checkbox"/> Tu,	<input type="checkbox"/> Usted
Director:	<input type="checkbox"/> Tu,	<input type="checkbox"/> Usted
Gente de limpieza:	<input type="checkbox"/> Tu,	<input type="checkbox"/> Usted
_ Amigos:	<input type="checkbox"/> Tu,	<input type="checkbox"/> Usted
_ Padres:	<input type="checkbox"/> Tu,	<input type="checkbox"/> Usted
_ Abuelos:	<input type="checkbox"/> Tu,	<input type="checkbox"/> Usted
_ Tios, Tias:	<input type="checkbox"/> Tu	<input type="checkbox"/> Usted

\_ 7ª) Si una persona le tutea mientras usted pensaba que le iba a tratarle de usted, le incomoda?

Si  No

\_ 7b) Si una persona le dice usted mientras usted pensaba que le iba a tutear, le incomoda?

Si  No

### MOTIVACION:

\_ 8) Clasifique del 1 al 5 los temas siguientes según la importancia que toma en su decisión de quedarse y seguir trabajando en la misma empresa:

Sueldo     Compañeros de trabajo     Horarios     Misiones  
 Privilegios empleados

### COOPERACION:

\_ 9a) Que ve usted de **positivo** en el hecho de poner a trabajar dos personas de nacionalidades diferentes?

- 
- 
- 
-

\_ 9b) Que ve usted de **negativo** en el hecho de poner a trabajar dos personas de nacionalidades diferentes?

- 
- 
- 
- 

### RELACION:

\_ 10a) Después de haber trabajado con un francés, cual es la **calidad** profesional que le reconoce?

\_ 10b) Después de haber trabajado con un francés, cual es el **defecto** profesional que le reconoce?

\_ 11a) Después de haber trabajado con un mexicano, cual es la **calidad** profesional que le reconoce?

\_ 11b) Después de haber trabajado con un mexicano, cual es el **defecto** profesional que le reconoce?

\_ 12) Usted tiene que negociar con la otra cultura. Al encontrar al negociador, qué es lo más importante para que usted pueda contemplar un negocio con él. (Ordena los puntos siguientes según su importancia):

- \_ Su personalidad.
- \_ Su forma de vestirse.
- \_ Su facilidad para negociar.
- \_ Su adecuación a la cultura del país.
- \_ Su eficiencia.
- \_ Si es gente de confianza.
- \_ Su amistad.
- \_ Su experiencia.
- \_ Su nivel de estudios.
- \_ Su puntualidad.

### COMUNICACION :

VERBAL / NO VERBAL :

\_ 35) Cual es el modo de comunicación que le parece más eficiente: (Clasifíquelo del 1 al 8, 1 = lo más eficiente).

- \_ La palabra.
- \_ Un signo.
- \_ Algo escrito.

- \_ Una imagen.
- \_ Una expresión de cara.
- \_ Un grito.
- \_ Un silencio.
- \_ Otro: \_\_\_\_\_

**GRADO DE COMUNICACION:**

\_ 36) Que tanta comunicación existe entre sus trabajadores y los gerentes en su empresa:

Nada	Algo	Mucho		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
—	—	—	—	—

\_ 37a) Que tanto comunica su jefe francés con usted?

Nada	Algo	Mucho		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
—	—	—	—	—

\_ 37b) Que tanto comunica su jefe mexicano con usted?

Nada	Algo	Mucho		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
—	—	—	—	—

\_ 38) Usted está muy descontento del trabajo de un subordinado, para enseñarle su enojo:

\_ Va a verle y le dice directamente que está muy decepcionado por su trabajo.

\_ Le muestra en su actitud que no esta contento.

**RECIBIR LA INFORMACION:**

\_ 39) De un punto de vista general, se acuerda más de la información que escucha, o de la que lee?

**SIGNOS:**

\_ 40) Mire las siguientes imágenes:

Que significan para usted?





### BARRERAS A LA COMUNICACION:

\_ 41) Que considera como barreras a la comunicación entre dos culturas?

- 
- 
- 
- 

(así veremos lo que es importante saber antes de mandar a alguien en el otro país: el idioma, las costumbres, entender el otro, negociar como el otro etc.)

\_ 42) Tiene que transmitir una información a su compañero del departamento vecino:

- \_ Le manda por correo la dicha información.
- \_ Le da una llamada para informarle.
- \_ Va a verlo para comunicarse con él.
- \_ Dice a un otro compañero del mismo departamento que le pase su información.

(para ver si la gente mexicana o francesa es directa/indirecta en su manera de comunicarse, y formal o informal. Algo escrito será más formal que ir a ver la persona para decirle la información.)

\_ 43) Usted que ya trabajó con una persona francesa, como suele comunicarse en una platica?  
( Reparte 100 puntos entre todas las propuestas)

- \_ Con ademanes (    puntos)    \_ Con palabras (    puntos)
- \_ Con sonrisas (    puntos)    \_ Con senas (    puntos)
- \_ Con mimicas (    puntos)    \_ Con expresiones corporales (    puntos)

CULTURA :



### ESTEREOTIPOS:

\_ 19a) Describa con 5 adjetivos la imagen profesional típica del francés:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

\_ 19b) Se le hace justificado este estereotipo del francés?

\_ 20a) Describa con 5 adjetivos la imagen profesional típica del mexicano:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

\_ 20b) Se le hace justificado este estereotipo del mexicano?

### VALORES:

\_ 21) Clasifique del 1 al 7 los temas siguientes según la importancia que tienen en su vida:

- \_ Carrera.
- \_ Familia (padres, hermanos, tíos, etc.)
- \_ Familia (esposa/o, hijos) o Amor.
- \_ Religión.
- \_ Dinero.
- \_ Amistad.
- \_ Otro: \_\_\_\_\_

### RELIGION:

\_ 22) Evalúe el lugar de la religión en su vida:

- \_ Ninguna importancia.
- \_ Poco importante.
- \_ Algo importante.
- \_ Importante.
- \_ Muy importante.





Si  No

30bis) Si contestó "sí", porque?

ESPACIO INTERPERSONAL:

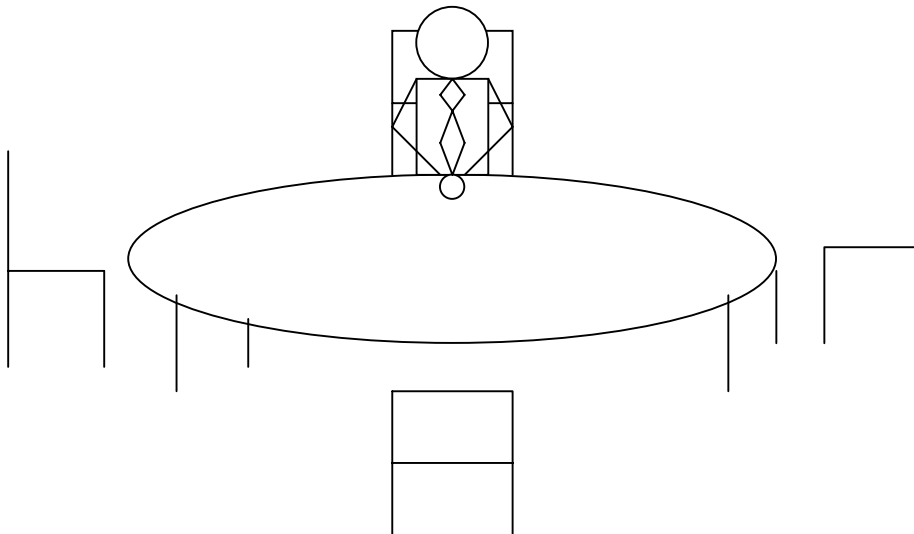
31a) Durante una platica **profesional**, a que distancia se siente cómodo frente a la otra persona?

medio metro  un metro  metro y medio  dos metros

31b) Durante una platica **personal**, a que distancia se siente cómodo frente a la otra persona?

medio metro  un metro  metro y medio  dos metros

32) Esta en un restaurante para una negociacion, el hombre del dibujo es la persona con la cual tiene cita. Donde se sienta llegando? (Ensenalo con una cruz).



33) Cuando trabaja usted en su oficina, prefiere tener la puerta:

abierta  cerrada

34) Usted esta trabajando en su oficina, alguien entra sin tocar:

No le molesta para nada  Le molesta y lo dice  Le molesta pero no dice nada