

тест

{ Умеете ли вы вести переговоры?

Подготовили:

Галкина Марина

Скорая Татьяна

▣ Поставьте сами себе баллы от 1 до 5 и запишите их около каждого вопроса (это надо сделать корректно и объективно). Не опасайтесь ставить и крайние оценки.

Оценки означают:

- ▣ 1 — нет, так не бывает;*
- ▣ 2 — нет, как правило, так не бывает;*
- ▣ 3 — неопределенная оценка;*
- ▣ 4 — да, как правило, так бывает;*
- ▣ 5 — да, так бывает всегда.*

□1. Даю подчиненным поручения даже в том случае, если есть опасность, что при их невыполнении критиковать будут меня.

*□2. У меня всегда
много идей и планов.*

□3. Я прислушиваюсь к замечаниям других.

□4. Мне в основном
удается привести
логически правильные
аргументы при
обсуждениях.

□ 5. Я настраиваю
сотрудников на то,
чтобы они решали
свои задачи
самостоятельно.

□ 6. Если меня
критикуют, то я
защищаюсь,
несмотря ни на что.

□ 7. Когда другие люди
приводят свои доводы,
я всегда
прислушиваюсь.

□ 8. Для того чтобы провести какое-то мероприятие, мне приходится строить планы заранее.

□ 9. Свои ошибки я по
большой части
признаю.

□ 10. Я предлагаю
альтернативы
предложениям
других.

□ 11. Защищаю тех, у
кого есть трудности.

□ 12. Высказываю
СВОИ МЫСЛИ С
максимальной
убедительностью.

▣ 13. Мой энтузиазм
заразителен.

□ 14. Я принимаю во внимание точку зрения других людей и стараюсь отразить ее в проекте решения.

□ 15. Обычно я настаиваю на своей точке зрения и на своих гипотезах.

□ 16. Я с пониманием
выслушиваю и
агрессивно
высказываемые
контраргументы.

□ 17. Ясно выражаю
СВОИ МЫСЛИ.

▣ 18. Я всегда
признаюсь в том, что
чего-то не знаю.

□ 19. Энергично
защищаю свои
взгляды.

□ 20. Я стараюсь
развивать чужие
идеи так, как будто
они были моими.

□ 21. Всегда

продумываю то, что
могли бы ответить на
тот или иной вопрос
другие, и ищу
аргументы.

▣ 22. Я помогаю
людям советом, как
организовать свой
труд.

□ 23. Увлекаясь своими проектами, своими планами работы на перспективу, я обычно не интересуюсь планами других людей.

▣ 24. Я прислушиваюсь
и к тем людям,
которые имеют точку
зрения,
отличающуюся от
моей.

□ 25. Если кто-то не согласен с моим проектом, я ищу новые пути.

□ 26. Использую все средства, чтобы заставить согласиться со мной.

□ 27. Открыто говорю о своих надеждах, опасениях и личных трудностях.

▣ 28. Я всегда нахожу
возможность
организовать
поддержку моих
проектов.

□ 29. Я понимаю
чувства других
людей.

□ 30. Я больше стараюсь
высказывать свои
мысли, чем
выслушивать чужие.

□ 31. Прежде чем
защищаться, я
внимательно
выслушиваю критику.

□ 32. Излагаю свои
мысли системно.

□ 33. Даю возможность другим изложить свою точку зрения.

□ 34. Внимательно
слежу за
противоречиями в
чужих рассуждениях.

□ 35. Меняю точку зрения для того, чтобы показать другим, что слежу за ходом их мыслей.

□ 36. Как правило, я
никого не перебиваю.

□ 37. Не притворяюсь,
что уверен в своей
точке зрения, если
это не так.

□ 38. Я трачу много энергии на то, чтобы убедить других, как им нужно правильно поступить.

□ 39. Говорю
эмоционально, чтобы
вдохновить людей на
работу.

□ 40. Стремлюсь, чтобы при подведении итогов были активны и те, кто редко просит слова.

результат

-
- Суммируйте баллы, поставленные вами против утверждений 1,3, 5, 7, 9, 11, 14, 16, 18, 20, 22, 24, 27, 29, 31, 33, 35, 36, 37 и 40, и обозначьте сумму через А (она находится в интервале от 20 до 100). Для получения суммы В прибавляйте баллы к утверждениям 2, 4, 6, 8, 10, 12, 13, 15, 17, 19, 21, 23, 25, 26, 28, 30, 32, 34, 38 и 39. Эта величина также должна находиться в интервале от 20 до 100.
- Результаты теста показывают, является ли ваше поведение на совещаниях дипломатичным или авторитарным.

□ если сумма A не
менее чем на десять
баллов превышает
сумму B , то вы
хороший дипломат.

□ если же сумма В как минимум на десять баллов больше суммы А, то вы ведете дискуссию авторитарно, властно и бесцеремонно.

□ если же обе суммы различаются менее чем десятью баллами, то ваше поведение не получает однозначной оценки в коллективе. Она может быть как положительной, так и отрицательной — в зависимости от обстоятельств.

□ Допустим, стиль вашего поведения определен с помощью этого теста однозначно. В таком случае дипломатичный стиль означает, что у вас есть стремление учесть мнение других и убедиться в том, что ваши идеи согласуются с идеями других сотрудников. При этом неизбежны компромиссы, зато участники совещания убеждаются, что есть и их вклад в принятие решения, что их сотрудничество вам как руководителю небезразлично.

□ Авторитарное поведение допустимо, если по каким-либо причинам нельзя обратиться к помощи партнеров ни при творческом обсуждении, рассмотрении данного вопроса, ни при последующем его решении. Это бывает в том случае, когда необходимо как можно быстрее принять решение.

□ Психологи, работающие на предприятиях, подтверждают, что оба стиля поведения — дипломатичный и авторитарный — могут привести к успеху. Однако авторитарное ведение совещания следует отнести к нежелательным исключениям, особенно если с его участниками придется работать и дальше. В противном случае, в дальнейшем вам не поможет никакая дипломатия.

Спасибо за внимание