**КАКОЙ СТИЛЬ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ ЛУЧШЕ ВСЕГО ВЫБРАТЬ**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **ПРЕИМУЩЕСТВА** | **НЕДОСТАТКИ** | **ЛУЧШЕ ВСЕГО ПОДХОДИТ ДЛЯ СЛЕДУЮЩИХ ЦЕЛЕЙ** |
| **"Перестраховщик"** • демонстрирует | • не способен | • чтобы избежать |
| незаинтересо- | принимать | неудачных сделок; |
| ванность; | решения; | • для исследования |
| • прежде всего | • не любит вести | рынка, когда |
| оценивает риск | переговоры; | переговоры не |
| • его потребности | • не способен к ним | очень важны; |
| невелики | подготовиться; | • чтобы избежать |
|  | • не любит | ситуаций, где |
|  | общаться | невозможно |
|  | с людьми; | выиграть |
|  | • ведет себя |  |
|  | пассивно |  |
| **"Мечтатель"** • стремиться | • хочет всем | • для поиска выхода |
| создать | нравиться; | на новые рынки; |
| отношения; | • легко идет на | • для работы на |
| • демонстрирует | уступки; | рынках, где выше |
| заинтересован- | • сохраняет | всего ценятся |
| ность в других; | отношения даже | отношения |
| • ценит дружбу | ценой потерь |  |
|  | • слишком много |  |
|  | отдает |  |
| **"Спорщик"** • быстро принимает | • ориентирован на | • для решения не |
| решения; | подход "выиг- | слишком важных |
| • любит заключать | рать—проиграть"; | вопросов; |
| сделки; | • готов принять | • для принятия |
| • готов пересмат- | посредственный | немедленных |
| ривать свои | результат; | решений; |
| позиции | • его устраивают | • для преодоления |
| • с ним легко | только немедлен- | препятствий; |
| иметь дело; | ные результаты; | • для повторных |
| • открыт встречным | • не думает о | дискуссий |
| предложениям | долговременной |  |
|  | перспективе; |  |
|  | • легко уступает |  |
| **"Противник"** | • готов идти на риск;• думает о собственных интересах;• контролирует дискуссии;• убедителен и настойчив;• эффективно действует в условиях давления | • не принимает в расчет другую сторону;• ориентирован преимущественно на кратковремен­ную перспективу;• не готов менять свои позиции;• не умеет слушать;• часто провоцирует срыв переговоров | • для быстрого принятия решений• для рынков, основанных на конкуренции и соперничестве;• для ситуаций, когда другая сторона действует в том же стиле |
| **"Решатель задач"** | • открыто делится информацией;• стремится к взаимовыгодным решениям:• ориентирован на "выиграть-выиграть";• стремится к сделкам типа "выиграть-выиграть";• создает возмож­ности выбора;• хорошо умеет слушать;• задает много вопросов | • медленно принимает решения;• демонстрирует недостаточно внимания к деталям;• иногда может быть нереалис­тичным;• действует медленно;• требует тщатель­ной подготовки | • для долговремен­ных соглашений;• для постоянных деловых отноше­ний, многократ­ных сделок;• для сложных переговоров;• для важных соглашений |

**ОЦЕНКА СТИЛЯ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ**

Оцените каждое утверждение по пятибалльной шкале от 1 ("категорически не согла­сен") до 5 ("совершенно согласен"), таким образом, чтобы эта оценка как можно более точно описывала ваше поведение на переговорах.

Оценка

1. (\_) Я не люблю вести переговоры.
2. (\_) Я подталкиваю другую сторону в направлении моих собственных позиций и интересов.

3. (\_) Я стараюсь не обижать людей и не задевать их чувств.

4. (\_) Прежде чем пойти на уступки, я стараюсь понять, каковы реальные потребности другой стороны.

1. (\_) На переговорах мне нравится выдвигать предложения и контрпредложения.
2. (\_) Я не люблю принимать сложных решений.
3. (\_) Еще до начала переговоров я знаю, каких результатов хочу добиться и что для этого нужно сделать.

8. (\_) В процессе переговоров я предпочитаю принимать решения быстро, чтобы ускорить ход дискуссий.

9. (\_) Я готов снизить свои ожидания ради сохранения отношений.

1. (\_) Я поощряю другую сторону вместе искать наиболее приемлемое решение.
2. (\_) Я избегаю сложных ситуаций.
3. (\_) Я убеждаюсь в том, что имею власть над другой стороной и использую ее для собственной выгоды.
4. (\_) Я люблю углублять различия, чтобы ускорить переговоры.
5. (\_) В ходе переговоров я стараюсь, чтобы другая сторона чувствовала себя непринужденно и комфортно.
6. (\_) Я с готовностью предоставляю другой стороне всю необходимую информацию.
7. (\_) Я не вступаю в переговоры, если шансы одержать победу невелики.
8. (\_) Для достижения своих целей я готов прибегнуть к угрозам.
9. (\_) Чтобы ускорить переговоры, я с готовностью иду на компромисс.
10. (\_) Я побуждаю другую сторону говорить о том, в чем состоят ее реальные потребности.

20. (\_) Для достижения наилучших результатов я готов исследовать новые и оригинальные подходы во взаимодействии с другой стороной.

1. (\_) Я избегаю риска.
2. (\_) Чтобы получить желаемое, я прошу больше, чем готов уступить сам.
3. (\_) Я стремлюсь к тому, чтобы сделка была справедливой.
4. (\_) Для меня личные отношения — жизненно важное условие конструктивных дискуссий.
5. (\_) Я часто подвожу итоги того, что уже согласовано.
6. (\_) Я не люблю иметь дело с людьми, с которыми сложно вести переговоры.
7. (\_) Я стремлюсь заставить другую сторону сомневаться.
8. (\_) Я считаю, что переговоры — это взаимные уступки.
9. (\_) Я не люблю смущать людей и сбивать их с толку.
10. (\_) В ходе переговоров я думаю о долговременной перспективе.
11. (\_) Я не люблю втягиваться в конфликты.
12. (\_) Сам я не раскрываю никакой информации, но при этом стараюсь выведать как можно больше у другой стороны.
13. (\_) Чтобы завершить переговоры, я стремлюсь принять компромиссное решение.
14. (\_) Я не люблю обсуждать несущественные детали.
15. (\_) Мне нравится общаться с людьми.

**ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ**

|  |
| --- |
| Заполнив опросник, подсчитайте результаты по следующей таблице: |
| 'Перестраховщик" | УБ | 1 | 6 | 11 | 16 | 21 | 26 | 31 | Итого |
| 'Мечтатель" | УБ | 3 | 9 | 14 | 19 | 24 | 29 | 35 | Итого |
| 'Спорщик" | УБ | 5 | 8 | 13 | 18 | 23 | 28 | 33 | Итого |
| "Противник" | УБ | 2 | 7 | 12 | 17 | 22 | 27 | 32 | Итого |
| "Решатель задач" | УБ | 4 | 10 | 15 | 20 | 25 | 30 | 34 | Итого |

Примечание: У — утверждение Б — балл

Например, если утверждение № 17 вы оценили в 5 баллов, внесите число 5 в ко­лонку "Противник" под числом 17.