

ما هو أسلوبك في التفاوض؟

ضع علامة صواب (دائرة) بالموافقة على العبارات التي توافق عليها.

1-	أحب أن أدرس الأمور جيدا و بعناية قبل البدء في التفاوض
2-	غالبا ما أتساهل في بعض المسائل أو القضايا من أجل الحفاظ على متانة علاقة العمل
3-	أعد نفسي جيدا في التشاور مع الآخرين لمعرفة ما يرغبون فيه بالفعل
4-	أعمل على تجنب الصراعات بأي ثمن
5-	أحيانا ما أتجنب إثارة بعض القضايا الخلافية أو التي أرى أنها ستخلق مجالا للجدل و الإختلافات
6-	عادة ما أكون أنا المبادر بتقديم الأرضية الوسطية لتقريب وجهات النظر لإنهاء الخلافات
7-	أحاول دائما ألا أغضب الآخرين أو أثير مشاعرهم
8-	أحاول دائما التفكير في سبل إقناع الطرف الآخر بمزايا عرضي أو موقفي
9-	أحب أن أناقش بموضوعية و بأسلوب منفتح نقاط الخلاف بأسرع ما يمكن
10-	دائما ما أهتم بأن يشعر الطرفان بالرضا من الإتفاق الذي تم التوصل إليه
11-	أشعر أنه كلما كان التركيز منصبا على الأمور أو القضايا الأساسية حلت الأمور الثانوية أو الفرعية نفسها بنفسها
12-	أحب أن أقوم بعملية التفاوض بأسلوب ودي لا يتسم بالعنف
13-	لا أحب التعامل مع الأفراد العدائيين بنفس أسلوبهم
14-	أشعر أحيانا أنني لا أعبر عن مخاوفي و الجوانب التي تسبب القلق لي
15-	أشعر أنني لو كنت دائما أمينا و صريحا، فإن ذلك سيثجع الطرف الآخر على فعل المثل
16-	أحرص دائما على التأكد من أنني أتفهم جيدا مخاوف و إهتمامات الطرف الآخر
17-	أشعر بأنني لو قمت بتقديم بعض التنازلات فإن ذلك كفيل بتسهيل عملية التفاوض التالية في المستقبل
18-	ينصب إهتمامي الأول ليس على مجرد أنه يعجب بي الشخص الآخر، وإنما على حصولي على أفضل صفقة أو إتفاق
19-	أتأكد دائما من أنني عندما أتساهل أو أتنازل في قضية أو مسألة معينة فإنني أنال شيئا آخر في المقابل
20-	لا يقدر الأفراد قيمة ما ينالونه دون مقابل
21-	أحب أن أمنح الوقت الكافي في التفكير و التأمل في تبعات أي قرار أتخذه
22-	إذا ما منحت الآخرين وقتا طويلا للتفكير فيما تعرضه عليهم، فإنه من المحتمل أنهم سيغيرون رأيهم
23-	أحب أن أتعرف على الأفراد جيدا قبل أن أبدأ التفاوض معهم
24-	عليك أن تحرص وتؤكد على أن تفصل بين الصداقة و العمل

ضع علامة صواب (دائرة) أمام رقم العبارة التي يتوافق رأيك معها.

		ب		1
د				2
		ب		3
	ج			4
	ج			5
د				6
د				7
		ب		8
			أ	9
د				10
			أ	11
	ج			12
	ج			13
	ج			14
		ب		15
د				16
د				17
			أ	18
			أ	19
			أ	20
		ب		21
			أ	22
د				23
		ب		24
				المجموع
----- د	----- ج	----- ب	----- أ	

إجمع عدد الدوائر في كل عامود.

تحليل النتائج

أغلب الإجابات (أ) :

- يمكن ان تكون مفاوضا " صعب المراس .فأنت تعرف جيدا" ما تريده،ولديك الإستعداد للقيام بكل ما يجب ان تقوم به للحصول على ما تريده.
- أنت ممتاز في إنهاء الصفقات و إن كنت تميل إلى دفع الطرف الآخر دفعا تجاه إنهاء الصفقة.
- قد تفشل في بعض الأحيان في مراعاة احتياجات الآخرين أو مشاعرهم.
- قد تصل إلى النتيجة : " أنا اكسب و انت تخسر " مما يخلق مشكلات إذا كان المطلوب إبقاء العلاقة بينك وبين الطرف الآخر مستمرة.

أغلب الإجابات (ب) :

- ربما قد أعددت نفسك جيدا " للمفاوضات ،فأنت تعرف جيدا" ما المهم بالنسبة لك،ولكنك تبذل جهدا " مناسبا" لمعرفة موقف الطرف الآخر.ولديك الإستعداد والرغبة في أن تكون مرنا" بالقدر الذي يكفي الوصول إلى إتفاق يوافق عليه الجانبانز
- بالرغم من ذلك كله فقد يجدك البعض رسميا" و مدققا" في تعاملاتك معهم.وقد يرهبهم أسلوبك،ومن ثم يترددون في التعبير عن مخاوفهم.

أغلب الإجابات (ج) :

- من المحتمل أنك تقدم تنازلات كثيرة في المفاوضات في محاولة منك لتفادي الخلافات و النزاعات.
- قد يكون لديك ميل إلى إستخدام اللغة و المفردات غير المؤكدة أو التقريبية.
- قد تتوصل في النهاية إلى نتيجة : "أنت تفوز وأنا اخسر" أكثر بكثير مما ترغب فيه.

أغلب الإجابات (د) :

- من المحتمل أن الآخرين يستمتعون بأداء العمل معك:فأنت تسعى جاهدا" للتعامل مع الناس بطريقة ودية و مريحة.
- ومع ذلك فإن هناك خطرا" مائلا"في أنك تقدم تنازلات كثيرة مقابل الحفاظ على العلاقة مع الطرف الآخر.
- كما انك احيانا" ما تفشل في التركيز على النقاط المهمة و التي تمثل نقاط قوة لديك.