|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Блок заданий** | **Понимание стилей** | **Принятие**  **Приспособление(ДЧ)** | **Компромисс (П)** | **Торги** | **Угроза, Соперничество (Б)**  **Силовая установка** | **Логика как аргумент** | **Эмоции как аргумент** | **Установка на СИЛУ** | **Установка на МАНИПУЛЯЦИЮЮ** | **Установка на ДЕЛОВЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ** | **Сотрудничество (В)** | **Избегание (Р)** | **Вопросов в блоке** |
| **1. Определение стиля переговоров** |  | **5** | **5** | **5** | **5** | **5** | **5** |  |  |  |  |  | **15** |
| **2. Выбор альтернатив** |  | **12** | **12** |  | **12** |  |  |  |  |  | **12** | **12** | **30** |
| **3. Выбор хода** |  | **9** |  |  | **9** |  |  |  |  |  | **9** |  | **9** |
| **4. Интерпретация ситуаций** | **16** |  |  |  |  |  |  | **16** | **16** | **16** |  |  | **16** |
| **5. Собственный выбор** |  | **3** |  | ***9*** |  | ***8*** | ***11*** |  |  |  |  | **4** | **12** |
| **6. Аргументы в переговорах** |  |  |  |  |  | **10** | **10** |  |  |  |  |  | **10** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Вопросов на шкалу | 16 | 29 | 17 | 14 | 26 | 23 | 27 | 16 | 16 | 16 | 21 | 16 |  |

**Блок 1. Определение стиля переговоров (ЧЕТЫРЕ КРЕСТ-НАКРЕСТ)**

**Описание ситуации**

**Инструкция**

Вам будут предложены 15 пар утверждений. Распределите три балла в каждой паре:

3 – вариант приемлем в большинстве случаев

2. более приемлем

1 – мене приемлем

0 – почти не приемлем

Варианты распределения: 3-0, 2-1, 1-2, 0-3.

Не думайте слишком долго! Важна ваша оперативная реакция.

!!! ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ, чтоб сумма поставленных баллов в каждой паре должна быть равна ТРЕМ

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  | П | К | Т | У | Л | Э |
| 1. | Вар1 | п | \* |  |  |  |  |  |
| Вар2 | к |  | \* |  |  |  |  |
| 2. | Вар1 | у |  |  |  | \* |  |  |
| Вар2 | л |  |  |  |  | \* |  |
| 3. | Вар1 | т |  |  | \* |  |  |  |
| Вар2 | э |  |  |  |  |  | \* |
| 4. | Вар1 | п | \* |  |  |  |  |  |
| Вар2 | л |  |  |  |  | \* |  |
| 5. | Вар1 | т |  |  | \* |  |  |  |
| Вар2 | э |  |  |  |  |  | \* |
| 6. | Вар1 | у |  |  |  | \* |  |  |
| Вар2 | к |  | \* |  |  |  |  |
| 7. | Вар1 | у |  |  |  | \* |  |  |
| Вар2 | л |  |  |  |  | \* |  |
| 8. | Вар1 | у |  |  |  | \* |  |  |
| Вар2 | п | \* |  |  |  |  |  |
| 9. | Вар1 | т |  |  | \* |  |  |  |
| Вар2 | л |  |  |  |  | \* |  |
| 10. | Вар1 | к |  | \* |  |  |  |  |
| Вар2 | э |  |  |  |  |  | \* |
| 11. | Вар1 | т |  |  | \* |  |  |  |
| Вар2 | п | \* |  |  |  |  |  |
| 12. | Вар1 | л |  |  |  |  | \* |  |
| Вар2 | э |  |  |  |  |  | \* |
| 13 | Вар1 | т |  |  | \* |  |  |  |
| Вар2 | у |  |  |  | \* |  |  |
| 14 | Вар1 | у |  |  |  | \* |  |  |
| Вар2 | к |  | \* |  |  |  |  |
| 15 | Вар1 | п | \* |  |  |  |  |  |
| Вар2 | э |  |  |  |  |  | \* |

**Обработка**

В соответствии с ключом считается сумма баллов по каждому столбцу. Итоговый профиль строится из максимального балла – 15. общая сумма баллов должна быть 45. Строится круговая диаграмма процентного распределения.

|  |  |
| --- | --- |
| Принятие |  |
| Компромисс |  |
| Торги |  |
| Угроза |  |
| Логика |  |
| Эмоции |  |
| Всего | 45 |

**Блок 2. Выбор альтернатив (ЧЕТЫРЕ КРЕСТ-НАКРЕСТ)**

В каждом из 30 пунктов оцените ДВА утверждения относительно Вашего поведения в ситуации переговоров или спора. Распределите 3 балла между альтернативами в каждом пункте.

3 – вариант приемлем в большинстве случаев

2 – более приемлем

1 менее приемлем

0 почти не приемлем

Варианты распределений: 3-0, 2-1, 1-2, 0-3. Не тратьте времени на раздумывание.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | соперничество | сотрудничество | компромисс | Избегание | приспособление |
|  |  | **(Б)** | **(В)** | **(П)** | **(Р)** | **(ДЧ)** |
| 1 | Вар А |  |  |  | \* |  |
|  | Вар Б |  |  |  |  | \* |
| 2 | Вар А |  |  | \* |  |  |
| Вар Б |  | \* |  |  |  |
| 3 | Вар А | \* |  |  |  |  |
|  | Вар Б |  |  |  |  | \* |
| 4 | Вар А |  |  | \* |  |  |
|  | Вар Б |  |  |  |  | \* |
| 5 | Вар А |  | \* |  |  |  |
|  | Вар Б |  |  |  | \* |  |
| 6 | Вар А |  |  |  | \* |  |
|  | Вар Б | \* |  |  |  |  |
| 7 | Вар А |  |  |  | \* |  |
|  | Вар Б |  |  | \* |  |  |
| 8 | Вар А | \* |  |  |  |  |
|  | Вар Б |  | \* |  |  |  |
| 9 | Вар А |  |  |  | \* |  |
|  | Вар Б | \* |  |  |  |  |
| 10 | Вар А | \* |  |  |  |  |
|  | Вар Б |  |  | \* |  |  |
| 11 | Вар А |  | \* |  |  |  |
|  | Вар Б |  |  |  |  | \* |
| 12 | Вар А |  |  |  | \* |  |
|  | Вар Б |  |  | \* |  |  |
| 13 | Вар А |  |  | \* |  |  |
|  | Вар Б | \* |  |  |  |  |
| 14 | Вар А |  | \* |  |  |  |
|  | Вар Б | \* |  |  |  |  |
| 15 | Вар А |  |  |  |  | \* |
|  | Вар Б |  |  |  | \* |  |
| 16 | Вар А |  |  |  |  | \* |
|  | Вар Б | \* |  |  |  |  |
| 17 | Вар А | \* |  |  |  |  |
|  | Вар Б |  |  |  | \* |  |
| 18 | Вар А |  |  |  |  | \* |
|  | Вар Б |  |  | \* |  |  |
| 19 | Вар А |  | \* |  |  |  |
|  | Вар Б |  |  |  | \* |  |
| 20 | Вар А |  | \* |  |  |  |
|  | Вар Б |  |  | \* |  |  |
| 21 | Вар А |  |  |  |  | \* |
|  | Вар Б |  | \* |  |  |  |
| 22 | Вар А |  |  | \* |  |  |
|  | Вар Б | \* |  |  |  |  |
| 23 | Вар А |  | \* |  |  |  |
|  | Вар Б |  |  |  | \* |  |
| 24 | Вар А |  |  |  |  | \* |
|  | Вар Б |  |  | \* |  |  |
| 25 | Вар А | \* |  |  |  |  |
|  | Вар Б |  |  |  |  | \* |
| 26 | Вар А |  |  | \* |  |  |
|  | Вар Б |  | \* |  |  |  |
| 27 | Вар А |  |  |  |  |  |
|  | Вар Б |  |  |  |  |  |
| 28 | Вар А | \* |  |  |  |  |
|  | Вар Б |  | \* |  |  |  |
| 29 | Вар А |  |  | \* |  |  |
|  | Вар Б |  |  |  | \* |  |
| 30 | Вар А |  |  |  |  | \* |
|  | Вар Б |  | \* |  |  |  |

**Обработка**

В зависимости от выбора по каждому пункту баллы присваиваются по шкалам в соответствии с ключом. Итоговый вес по каждой из шкал считается в процентном весе по отношению к 100% = 90 баллам

**БЛОК 3. Выбор хода (ТРИ-НА-ТРИ)**

**Инструкция**

В каждом из 9 пунктов этой анкетыВам будут предложены высказывания о стиле поведения в переговорах. Для каждого высказывания расположите варианты ответов в порядке значимости **для ВАС**: от наиболее выраженного(3 балла) к наименее используемому варианту (1 балл).

Варианты распределения: 3-2-1, 2-1-3, 1-2-3 и т.д.

**Обработка:**

Фактически пользователь должен расположить варианты по степени выраженности и значимости. Каждый ответ, поставленный на первое место, получает 2 балла, на второе место – 1 балл, на третье место – 0 баллов. Баллы по шкалам А, Б и В накапливаются. Таким образом, значение по каждой шкале колеблется от 0 до 18 баллов.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | вопрос | Вариант ответов | А. Стиль – уступчивость,  Цель – соглашение | Б. Стиль – жесткость, давление  Цель – собственная победа | В. Стиль – сотрудничество  Цель – взаимовыгодные решения |
|  | Вопрос 1 | Вар 1 | \*\* |  |  |
| Вар 2 |  | \*\* |  |
| Вар 3 |  |  | \*\* |
|  | Вопрос 2 | Вар 1 | \*\* |  |  |
| Вар 2 |  |  | \*\* |
| Вар 3 |  | \*\* |  |
|  | Вопрос 3 | Вар 1 |  | \*\* |  |
| Вар 2 |  |  | \*\* |
| Вар 3 | \*\* |  |  |
|  | Вопрос 4 | Вар 1 |  |  | \*\* |
| Вар 2 | \*\* |  |  |
| Вар 3 |  | \*\* |  |
|  | Вопрос 5 | Вар 1 | \*\* |  |  |
| Вар 2 |  |  | \*\* |
| Вар 3 |  | \*\* |  |
|  | Вопрос 6 | Вар 1 | \*\* |  |  |
| Вар 2 |  |  | \*\* |
| Вар 3 |  | \*\* |  |
|  | Вопрос 7 | Вар 1 | \*\* |  |  |
| Вар 2 |  | \*\* |  |
| Вар 3 |  |  | \*\* |
|  | Вопрос 8 | Вар 1 | \*\* |  |  |
| Вар 2 |  |  | \*\* |
| Вар 3 |  | \*\* |  |
|  | Вопрос 9 | Вар 1 |  |  | \*\* |
| Вар 2 | \*\* |  |  |
| Вар 3 |  | \*\* |  |

**Блок 4. Интерпретация ситуаций (ОДНИН ВАРИАНТ ИЗ ТРЁХ)**

Инструкция. Вам будут представлены 16 переговорных ситуаций. Для каждой из них выберите верную, на ваш взгляд интерпретацию.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | СИТУАЦИЯ И ЗАДАНИЕ | ОТВЕТЫ | понимание | Установка | | |
| Сил | Ман | Дел |
|  | Диалог 1  Оцените стиль ведения переговоров стороной А | Вар 1 | 1 |  |  | 1 |
| Вар 2 | 0 | 1 |  |  |
| Вар. 3 | 2 |  | 1 |  |
|  | Диалог 2  Оцените стиль переговоров В… | Вар 1 | 1 |  |  | 1 |
| Вар 2 | 2 |  | 1 |  |
| Вар. 3 | 0 | 1 |  |  |
|  | Диалог 3  Оцените позицию «В» в переговорах | Вар 1 | 0 |  |  | 1 |
| Вар 2 | 2 |  | 1 |  |
| Вар. 3 | 1 | 1 |  |  |
|  | Диалог 4  Дайте оценку подобному стилю. | Вар 1 | 0 | 1 |  |  |
| Вар 2 | 1 |  | 1 |  |
| Вар. 3 | 2 |  |  | 1 |
|  | Диалог5  Дайте оценку подобному ходу. | Вар 1 | 1 |  |  | 1 |
| Вар 2 | 2 |  | 1 |  |
| Вар. 3 | 0 | 1 |  |  |
|  | Диалог 6  Дайте оценку подобному ходу. | Вар 1 | 1 | 1 |  |  |
| Вар 2 | 0 |  | 1 |  |
| Вар. 3 | 2 |  |  | 1 |
|  | Диалог 7  Дайте оценку использованному приему | Вар 1 | 2 |  |  | \* |
| Вар 2 | 1 |  | 1 |  |
| Вар. 3 | *0* | *1* |  |  |
|  | Диалог 8  Дайте оценку действиям поставщика. | Вар 1 | 1 |  | 1 |  |
| Вар 2 | 2 |  |  | 1 |
| Вар. 3 | *0* | 1 |  |  |
|  | Диалог 9  Дайте оценку аргументу «В» | Вар 1 | *0* | *1* |  |  |
| Вар 2 | *2* |  |  | *1* |
| Вар. 3 | *1* |  | *1* |  |
|  | Диалог 10  Дайте оценку приему | Вар 1 | *1* | *1* |  |  |
| Вар 2 | *2* |  |  | *1* |
| Вар. 3 | *0* |  | *1* |  |
|  | Диалог 11  Дайте оценку действиям стороны «А» | Вар 1 | 1 | 1 |  |  |
| Вар 2 | 2 |  | 1 |  |
| Вар. 3 | 0 |  |  | 1 |
|  | Диалог 12  Оцените позицию «В» | Вар 1 | 2 |  |  | 1 |
| Вар 2 | 1 |  | 1 |  |
| Вар. 3 | 0 | 1 |  |  |
|  | Диалог 13  Как следует поступить «А»? | Вар 1 | 2 |  |  | 1 |
| Вар 2 | 1 |  | 1 |  |
| Вар. 3 | 0 | 1 |  |  |
|  | Диалог 14  Оцените действия «В» | Вар 1 | 1 |  |  | 1 |
| Вар 2 | 0 | 1 |  |  |
| Вар. 3 | 2 |  | 1 |  |
|  | Диалог 15  Дайте оценку высказыванию продавца: | Вар 1 | 2 |  | 1 |  |
| Вар 2 | 1 |  |  | 1 |
| Вар. 3 | 0 | 1 |  |  |
|  | Диалог 16  Дайте оценку действиям менеджера. | Вар 1 | 2 | 1 |  |  |
| Вар 2 | *1* |  | *1* |  |
| Вар. 3 | *0* |  |  | *1* |

**Блок 5. Собственный выбор (ТРЁХСТУПЕНЧАТЫЙ РЕЙТИНГ)**

Инструкция. Вам будут представлены 12 переговорных ситуаций и несколько вариантов действий в этих ситуациях. Поставьте на первое и второе место ДВА наиболее предпочтительных для Вас варианта действий.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Ситуации** | **Варианты ответов** | **Приспособление** | **Торги** | **Логика** | **Эмоции** | **Избегание** |
| 1. Ситуация 1 | Вар 1 |  |  |  |  | **\*** |
| Вар 2 |  | \* |  |  |  |
| Вар. 3 |  |  |  | \* |  |
| 1. Ситуация 2 | Вар 1 |  |  |  | \* |  |
| Вар 2 |  | \* |  |  |  |
| Вар. 3 | \* |  |  |  |  |
| 1. Ситуация 3 | Вар 1 |  |  | \* |  |  |
| Вар 2 |  | \* |  |  |  |
| Вар. 3 | \* |  |  |  |  |
| 1. Ситуация | Вар 1 |  |  |  |  | \* |
| Вар 2 | \* |  |  |  |  |
| Вар. 3 |  |  |  | \* |  |
| 1. Ситуация | Вар 1 |  | \* |  |  |  |
| Вар 2 |  |  | \* |  |  |
| Вар. 3 |  |  |  | \* |  |
| 1. Ситуация | Вар 1 |  | \* |  |  |  |
| Вар 2 |  |  |  | \* |  |
| Вар. 3 |  |  | \* |  |  |
| 1. Ситуация | Вар 1 |  |  | \* |  |  |
| Вар 2 |  |  |  | \* |  |
| Вар. 3 |  | \* |  |  |  |
| 1. Ситуация | Вар 1 |  | \* |  |  |  |
| Вар 2 |  |  |  |  |  |
| Вар 3 |  |  |  | \* |  |
| 1. Ситуация | Вар 1 |  |  | \* |  |  |
| Вар 2 |  |  |  | \* |  |
| Вар. 3 |  | \* |  |  |  |
| 1. Ситуация | Вар 1 |  |  |  | \* |  |
| Вар 2 |  |  | \* |  |  |
| Вар. 3 |  |  |  |  | \* |
| 1. Ситуация | Вар 1 |  |  |  | \* |  |
| Вар 2 |  |  | \* |  |  |
| Вар. 3 |  | \* |  |  |  |
| 1. Ситуация | Вар 1 |  |  |  | \* |  |
| Вар 2 |  |  |  |  | \* |
| Вар. 3 |  |  | \* |  |  |

Обработка: Баллы по шкалам добавляются как вспомогательные в интегральные (общие) шкалы по полному тесту и не выводятся отдельным блоком

**Блок 6. Аргументы в переговорах (ДВА ИЗ ЧЕТЫРЁХ С ПРИОРИТЕТОМ 2-1)**

Инструкция. Какие из перечисленных аргументов вам чаще всего приходится использовать в переговорах? Поставьте на первое и второе место ДВА наиболее предпочтительных для Вас варианта действий.

К обработке: вариант, поставленный на первое место, получает 2 балл, второе место засчитывает 1 балл.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Варианты ответов** | **Логика** | **Эмоции** |
|  | Вар 1 | **\*** |  |
| Вар 2 |  | **\*** |
| Вар 3 |  | **\*** |
| Вар 4 | **\*** |  |
|  | Вар 1 | **\*** |  |
| Вар 2 |  | **\*** |
| Вар 3 | **\*** |  |
| Вар 4 |  | **\*** |
|  | Вар 1 |  |  |
| Вар 2 | **\*** |  |
| Вар 3 |  | **\*** |
| Вар 4 | **\*** |  |
|  | Вар 1 |  | **\*** |
| Вар 2 | **\*** |  |
| Вар 3 |  | **\*** |
| Вар 4 | **\*** |  |
|  | Вар 1 |  | **\*** |
| Вар 2 | **\*** |  |
| Вар 3 | **\*** |  |
| Вар 4 |  | **\*** |
|  | Вар 1 | **\*** |  |
| Вар 2 |  | **\*** |
| Вар 3 |  | **\*** |
| Вар 4 | **\*** |  |
|  | Вар 1 |  | **\*** |
| Вар 2 | **\*** |  |
| Вар 3 |  | **\*** |
| Вар 4 | **\*** |  |
|  | Вар 1 | **\*** |  |
| Вар 2 |  | **\*** |
| Вар 3 |  | **\*** |
| Вар 4 | **\*** |  |
|  | Вар 1 |  | **\*** |
| Вар 2 | **\*** |  |
| Вар 3 | **\*** |  |
| Вар 4 |  | **\*** |
|  | Вар 1 |  | **\*** |
| Вар 2 | **\*** |  |
| Вар 3 |  | **\*** |
| Вар 4 | **\*** |  |