**Características do bom negociador**

O questionário abaixo, proposto pelo professor Antônio André da FGV, tem por objetivo a reflexão sobre os atributos de um bom negociador. Leia as frases e faça suas escolhas pensando no nível de importância que atribui para cada característica considerando um bom negociador, busque refletir sobre como você atua e entender suas oportunidades de melhoria.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| extrema imp. | muito imp. | importante | pouca imp. | nenhuma imp. |
| **A** | **B** | **C** | **D** | **E** |

1. Capacidade de decisão.

A ( ) B ( ) C ( ) D ( ) E ( )

2. Habilidade analítica e de solução de problemas.

A ( ) B ( ) C ( ) D ( ) E ( )

3. Habilidade de comunicação.

A ( ) B ( ) C ( ) D ( ) E ( )

4. Capacidade de avaliar e explorar o poder de barganha para atingir o objetivo.

A ( ) B ( ) C ( ) D ( ) E ( )

5. Manutenção de sigilo.

A ( ) B ( ) C ( ) D ( ) E ( )

6. Posição que ocupa na organização.

A ( ) B ( ) C ( ) D ( ) E ( )

7. Desejo de correr riscos acima da média.

A ( ) B ( ) C ( ) D ( ) E ( )

8. Capacidade de liderar e controlar os membros da própria equipe.

A ( ) B ( ) C ( ) D ( ) E ( )

9. Não aceitar verdades impostas sem questionamento.

A ( ) B ( ) C ( ) D ( ) E ( )

10. Habilidade de planejamento e preparação antes de negociar.

A ( ) B ( ) C ( ) D ( ) E ( )

11. Paciência.

A ( ) B ( ) C ( ) D ( ) E ( )

12. Capacidade de ficar insensível a sentimentos de hostilidade pessoal.

A ( ) B ( ) C ( ) D ( ) E ( )

13. Experiência prévia em negociações.

A ( ) B ( ) C ( ) D ( ) E ( )

14. Integridade.

A ( ) B ( ) C ( ) D ( ) E ( )

15. Autocontrole, especialmente de não deixar transparecer as emoções.

A ( ) B ( ) C ( ) D ( ) E ( )

16. Habilidade de escutar.

A ( ) B ( ) C ( ) D ( ) E ( )

17. Capacidade de expressão verbal.

A ( ) B ( ) C ( ) D ( ) E ( )

18. Capacidade de interagir.

A ( ) B ( ) C ( ) D ( ) E ( )

19. Desejo de competir e ganhar.

A ( ) B ( ) C ( ) D ( ) E ( )

20. Tolerância à ambiguidade e incerteza.

A ( ) B ( ) C ( ) D ( ) E ( )

21. Personalidade atraente e senso de humor.

A ( ) B ( ) C ( ) D ( ) E ( )

22. Desejo e disposição para empregar a força.

A ( ) B ( ) C ( ) D ( ) E ( )

23. Percepção das necessidades e reações da sua própria organização e do oponente.

A ( ) B ( ) C ( ) D ( ) E ( )

24. Capacidade de absorver pontos de vista contrários ao seu.

A ( ) B ( ) C ( ) D ( ) E ( )

25. Capacidade de perceber os sentimentos dos outros.

A ( ) B ( ) C ( ) D ( ) E ( )

26. Conhecimento do assunto a ser negociado.

A ( ) B ( ) C ( ) D ( ) E ( )

27. Inteligência e capacidade de julgamento.

A ( ) B ( ) C ( ) D ( ) E ( )

28. Habilidade para assumir diversos papéis em negociações (flexibilidade).

A ( ) B ( ) C ( ) D ( ) E ( )

29. Capacidade de persuasão.

A ( ) B ( ) C ( ) D ( ) E ( )

30. Persistência.

A ( ) B ( ) C ( ) D ( ) E ( )

31. Temperamento confiante.

A ( ) B ( ) C ( ) D ( ) E ( )

32. Habilidade de comunicação não verbal.

A ( ) B ( ) C ( ) D ( ) E ( )

33. Capacidade de ganhar o respeito e a confiança da outra parte.

A ( ) B ( ) C ( ) D ( ) E ( )

34. Capacidade de raciocinar clara e rapidamente, sob pressão e incerteza.

A ( ) B ( ) C ( ) D ( ) E ( )

Agora que chegou ao final, dentre as 34 características listadas escolha as três que você considera mais importantes.

1- \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2- \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3- \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Para finalizar, reflita: Dentre as 34 características, em quais você pode melhorar?

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**