




Vision[®]
MIND BRILLIANT
RESOURCES

IDENTIFICA IL TUO STILE STILE DI NEGOZIAZIONE

IDENTIFICA IL TUO STILE DI NEGOZIAZIONE

Istruzioni:

Leggi le seguenti affermazioni e considerale in relazione a te stesso. Assegna un punteggio a ogni affermazione in base alla seguente scala:

1 = completamente in disaccordo

2 = in disaccordo

3 = d'accordo

4 = completamente d'accordo

Scrivi il punteggio che hai scelto nella colonna sul lato destro dell'affermazione.

Affermazione	Punteggio
1. Portare a termine il compito è sempre la mia massima priorità.	
2. In genere è meglio chiarire le cose man mano che si procede.	
3. Sono sempre felice se riesco a raggiungere la maggior parte degli obiettivi che mi prefiggo.	
4. È davvero importante raggiungere tutti i miei obiettivi.	
5. Non è una buona idea rimandare l'implementazione delle questioni difficili.	
6. Non concludere un accordo è il peggior risultato possibile.	
7. Portare a termine il compito è più importante che essere gentili con le persone.	
8. A volte ci vuole qualcosa di insolito per concludere un affare.	
9. Mi piace pensare che le altre persone reagiranno positivamente.	
10. In ogni negoziazione cerco sempre di vincere.	
11. Se l'altra parte ha una buona idea, cerco di svilupparla.	
12. Spesso è più importante far felici le persone che non concludere l'affare nel modo giusto.	
13. Stabilisco con attenzione obiettivi per massimizzare la soddisfazione personale.	
14. Cerco di iniziare la negoziazione identificando le aree di terreno comune.	

15. Se insisti per ottenere tutto ciò che vuoi, spesso non c'è accordo.	
16. Una negoziazione non è mai finita finché non si conclude l'accordo.	
17. "Win/Win" è sempre il risultato migliore in una negoziazione.	
18. Se vuoi davvero ottenere un accordo, devi scendere a compromessi.	
19. Preferirei andarmene piuttosto che accettare un pessimo affare.	
20. Preferisco affrontare i problemi piuttosto che lasciarli accadere.	
21. Non concedere mai nulla senza ottenere qualcosa in cambio.	
22. Cerco di impedire al mio avversario di ottenere troppo.	
23. Incoraggio l'altra parte ad essere onesta con me.	
24. È più probabile che tu vinca se l'altra parte è debole.	
25. Gioco a carte coperte.	
26. Non si arriva da nessuna parte senza fare concessioni.	
27. Tenere le cose per sé rende più difficile raggiungere un risultato efficace.	
28. Dire come ti senti dimostra debolezza.	
29. L'essenza di una negoziazione di successo è lo scambio.	
30. In genere cerco di portare le cose alla luce del sole.	

Una volta terminato il questionario, trasferisci i punteggi sul foglio di punteggio. Somma i totali per ciascuna delle tre colonne.

Interpretazione

Il tipo con il punteggio più alto è lo stile di negoziazione con cui ti senti più a tuo agio. Una breve descrizione di ogni tipo è fornita in fondo al foglio di punteggio.

Stile A	Stile B	Stile C
1.	2.	3.
4.	5.	6.
7.	8.	9.
10.	11.	12.
13.	14.	15.
16.	17.	18.
19.	20.	21.
22.	23.	24.
25.	26.	27.
28.	29.	30.
Totale =	Totale =	Totale =