Предлагаемые тест позволяет определить ваш стиль делового общения.

**ТЕСТ**

Из каждой пары утверждений выберите одно – наиболее соответствующее вашему поведению. При ответах ни одна пара не должна быть пропущена, нельзя также выбирать оба утверждения.

Я люблю действовать.

Я работаю над решением проблем систематическим образом.

Я считаю, что работа в командах более эффективна, чем на индивидуальной основе.

Мне очень нравятся различные нововведения.

Я больше интересуюсь будущим, чем прошлым.

Я очень люблю работать с людьми.

Я люблю принимать участие в хорошо организованных встречах.

Для меня очень важными являются окончательные сроки.

Я против откладываний и проволочек.

Я считаю, что новые идеи должны быть проверены прежде, чем они будут применяться на практике.

Я очень люблю взаимодействовать с другими людьми, что меня стимулирует и вдохновляет.

Я всегда стараюсь искать новые возможности.

Я сам люблю устанавливать цели и планы.

Если я что-либо начинаю, то доделываю это до конца.

Обычно я стараюсь понять эмоциональные реакции других.

Я создаю проблемы другим людям.

Я надеюсь получить реакцию других на свое поведение.

Я нахожу, что действия, основанные на принципе «шаг за шагом», являются очень эффективными.

Я думаю, что хорошо могу понимать поведение и мысли других.

Я люблю творческое решение проблем.

Я все время строю планы на будущее.

Я восприимчив к нуждам других.

Хорошее планирование – ключ к успеху.

Меня раздражает слишком подробный анализ.

Я остаюсь невозмутим, если на меня оказывают давление.

Я очень ценю опыт.

Я прислушиваюсь к мнению других.

Говорят, что я быстро соображаю.

Сотрудничество является для меня ключевым словом.

Я использую логические методы для анализа альтернатив.

Я люблю, когда одновременно у меня идут разные проекты.

Я постоянно задаю себе вопросы.

Делая что-либо, я тем самым учусь.

Я полагаю, что руководствуюсь рассудком, а не эмоциями.

Я могу предсказать, как другие будут вести себя в той или иной ситуации.

Я не люблю вдаваться в детали.

Анализ всегда должен предшествовать действиям.

Я способен оценить климат в группе.

У меня есть склонность не заканчивать начатые дела.

Я воспринимаю себя как решительного человека.

Я ищу такие дела, которые бросают мне вызов.

Я основываю свои действия на наблюдениях и фактах.

Я могу открыто выразить свои чувства.

Я люблю формулировать и определять контуры новых проектов.

Я очень люблю читать.

Я воспринимаю себя как человека, способного интенсифицировать и организовывать деятельность других.

Я не люблю заниматься одновременно несколькими вопросами.

Я люблю достигать поставленных целей.

Мне нравится узнавать что-либо о других людях.

Я люблю разнообразие.

Факты говорят сами за себя.

Я использую свое воображение, насколько это возможно.

Меня раздражает длительная, кропотливая работа.

Мой мозг никогда не перестает работать.

Важному решению предшествует подготовительная работа.

Я глубоко уверен в том, что люди нуждаются друг в друге, чтобы завершить работу.

Я обычно принимаю решение, особо не задумываясь.

Эмоции только создают проблемы.

Я люблю быть таким же, как другие.

Я не могу быстро прибавить два к двум.

Я примеряю свои новые идеи к людям.

Я верю в научный подход.

Я люблю, когда дело сделано.

Хорошие отношения необходимы.

Я импульсивен.

Я нормально воспринимаю различия в людях.

Общение с другими людьми значимо само по себе.

Я люблю, когда меня интеллектуально стимулируют.

Я люблю организовывать что-либо.

Я часто перескакиваю с одного дела на другое.

Общение и работа с другими являются творческим процессом.

Самоактуализация является крайне важной для меня.

Мне очень нравится играть идеями.

Я не люблю попусту терять время.

Я люблю делать то, что у меня получается.

Взаимодействуя с другими, я учусь.

Абстракции интересны для меня.

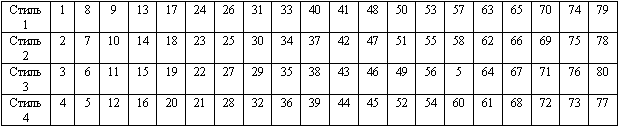
Мне нравятся детали.

Я люблю кратко подвести итоги, прежде чем прийти к какому-либо умозаключению.

Я достаточно уверен в себе.

В таблице приведенной ниже, обведите те номера, на которые вы ответили положительно, и подсчитайте количество набранных вами баллов по каждому из четырех стилей. При этом один положительный ответ равен одному баллу. Максимальное количество баллов по каждому стилю может быть 20. Сумма баллов по четырем стилям должна быть равна 40.

Таблица



**Описание стилей.**

Стиль 1 – основное внимание уделяется действиям (ориентация на действия). Для людей этого стиля характерно обсуждение: результатов, конкретных вопросов, поведения, продуктивности, эффективности, продвижения вперед, ответственности, подтверждений, опыта, препятствий, достижений, изменений, решений. Эти люди: прагматичны, прямолинейны, часто взволнованы, решительны, быстры, энергичны.

Стиль 2 – основное внимание уделяется процессу (ориентация на процесс). Для людей этого стиля характерно обсуждение: фактов, процедурных вопросов, планирования, организации, контролирования, проверки, апробирования, анализа, наблюдений, доказательств, деталей. Эти люди: ориентированы на систематичность, последовательность, причинно-следственные связи, честны, многословны, мало эмоциональны, тщеславны и методичны.

Стиль 3 – основное внимание уделяется человеческим взаимоотношениям (ориентация на людей). Для людей этого стиля характерно обсуждение: людей в целом, человеческих нужд, человеческих мотивов, работы в команде, проблем общения, чувств, понимания, саморазвития, восприимчивости, осознанности, сотрудничества, убеждений, ценностей, ожиданий и отношений. Эти люди: спонтанны, сопереживающие, теплые, эмоциональны и чувствительны.

Стиль 4 – основное внимание уделяется проблемам людей (ориентация на людей). Для людей этого стиля характерно обсуждение: концепции, нововведений, творческого подхода, возможностей, вероятностей, больших планов, различных вопросов, новых путей и методов, улучшений, проблем, потенциала, альтернатив. Эти люди: с хорошим воображением, харизматичны, порой их сложно понять, эгоцентричны, мало реалистичны, творчески настроены, полны идей, оказывают стимулирующее влияние на других.

Если ваш партнер принадлежит к представителям первого стиля для общения прежде всего:

– сконцентрируйте внимание на результатах, т.е. сформулируйте заключение сразу после изложения позиции;

– сформулируйте ваши предложения при этом не предлагайте слишком много альтернатив;

– будьте по возможности кратки;

– подчеркните направленность ваших предложений;

– используйте визуальные средства.

Если ваш партнер принадлежит к представителям второго стиля:

– при общении будьте точны и опирайтесь на факты;

– в своем выступлении используйте логический порядок;

– выясните предысторию вопроса и его современное состояние;

– разбейте ваши рекомендации на составные части;

– предлагая альтернативы, укажите положительные и отрицательные последствия их принятия;

– не торопите вашего партнера;

– упорядочьте ваши предложения.

Если ваш партнер принадлежит к представителям третьего стиля:

– при общении предварите деловые отношения небольшой беседой;

– подчеркните связь между вашими предложениями и интересами партнера;

– при деловой переписке используйте неформальный стиль.

**Если ваш партнер принадлежит к представителям четвертого стиля:**

– при общении отведите достаточное время для обсуждений;

– не раздражайтесь, если ваш партнер вместо того, чтобы обсуждать проблемы ходит вокруг да около;

– подчеркните уникальность вашей идеи или темы;

– в письменном обращении в самом начале постарайтесь выделить ключевые понятия, которые лежат в основе ваших предложений;

– начните с общих предложений, а потом переходите к частностям.

**Анализ результатов и выполнение договоренностей**

Заключительным этапом официальной части проведения переговоров является осуществление анализа достигнутых результатов и ориентация на выполнение двусторонних договоренностей. Стороны совместно разрабатывают варианты соглашения и уточняют детали.

Нахождение объективных критериев анализа результатов, поможет определить справедливость найденного решения. В качестве таких критериев могут выступать средние цены на рынке на данный продукт; время, затрачиваемое на доставку товара; технические ограничения.

Подписание соглашения не всегда свидетельствует об успешности проведения переговоров, также как и отсутствие соглашения. После завершения цикла переговоров необходимо соотнести, как полученные результаты сказываются на ваших интересах, а также как соблюдаются принятые договоренности. После окончания переговоров взаимодействие сторон продолжается. Действия обеих сторон по отношению друг к другу являются индикатором результативности переговорного процесса.

Успешно проводимые совещания или заседания могут, как информировать, так и мотивировать присутствующих. Для того, чтобы проанализировать поведенное совещание или заседание можно воспользоваться следующими вопросами:

– Какими были цели?

– Как по ним проходило общение?

– Были ли они достигнуты?

– Как управлялось совещание (заседание)?

– Какие наилучшие и наихудшие аспекты совещания (заседания) вы можете отметить?

– Как вы чувствовали себя до, во время и после совещания (заседания)?

В заключение проверьте себя, умеете ли вы вести переговоры, ответив «да» и «нет» на вопросы теста.

**ТЕСТ**

Удивляют ли вас реакции людей, с которыми вы видитесь впервые?

Есть ли у вас привычка заканчивать фразу за других?

Часто ли вы жалуетесь на недостаточность средств, чтобы закончить свою работу?

Возражаете ли вы, когда критикуют мнение, которое вы разделяете?

Можете ли вы спрогнозировать, что будете делать в течение следующих нескольких месяцев?

Высказываете ли вы точку зрения на совещании, участники которого вам не известны?

Согласны ли вы с фразой, что в переговорах всегда есть победитель и побежденный?

Считают ли вас коллеги упрямым?

Считаете ли вы, что для того чтобы добиться успеха на переговорах надо начинать с больших требований?

Умеете ли вы скрывать плохое настроение?

Прибегаете ли вы к ответу по пунктам, при ответе на критику в ваш адрес?

Меняете ли вы один вид занятий на другой?

Соответствует ли занимаемая вами должность вашему желанию?

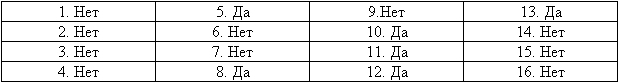
Используете ли вы слабости других, чтобы добиться своей цели?

Легко ли вы находите аргументы, чтобы склонить партнеров к своей точке зрения?

Тщательно ли вы готовитесь к переговорам?

За каждый совпавший с ключом ответ полагается один балл.

**Ключ:**



От 0 до 5 баллов. Вести переговоры не ваша стихия. Лучшим для вас является выполнять свою работу и выступать консультантом или участником переговоров, но вести этот процесс и принимать решения должен другой человек.

От 6 до 11 баллов. Вы умеете вести переговоры хорошо. Но вы можете нанести ущерб ходу переговоров проявив в ненужный момент властные черты своего характера.

От 12 до 16 баллов. Вы чувствуете себя на переговорах как «рыба в воде». Но будьте осторожны, люди которые находятся рядом с вами могут завидовать вашей легкости в установлении деловых контактов.