

## ΑΣΚΗΣΗ ΕΚΤΙΜΗΣΗΣ-ΚΑΤΑΤΑΞΗΣ ΤΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ ΣΤΥΛ ΤΟΥ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΤΗ

Απεικονίστε τον εαυτό σας σε μία κατάσταση όπου οι αντικειμενικοί σας σκοποί διαφέρουν από αυτούς της αντίθετης πλευράς ή ενός άλλου προσώπου. Για κάθε μία από τις επόμενες ερωτήσεις, επιλέξτε την πρόταση "Α" ή "Β", η οποία ανταποκρίνεται η πλησιάζει πιο κοντά στις προσωπικές σας θέσεις. Ίσως σε κάποιες από αυτές να μην βρείτε καμία η οποία να σας εκφράζει πραγματικά. Στην περίπτωση αυτή επιλέξτε την πρόταση η οποία νομίζετε ότι σας ταιριάζει περισσότερο ή σας είναι περισσότερο ανεκτή. Οποιαδήποτε επιλέξετε μία από τις δύο απαντήσεις σε κάθε ερώτηση, κυκλώνοντας το αντίστοιχο γράμμα "Α" ή "Β". Δεν υπάρχουν σωστές ή λάθος απαντήσεις.

1.    Α.   Υπάρχουν φορές που αφήνω τους άλλους να παίρνουν την ευθύνη για να λύσουν ένα πρόβλημα.

      Β.   Από το να διαπραγματευτώ για πράγματα για τα οποία διαφωνώ, προτιμώ να επιμείνω σε πράγματα για τα οποία κοινά συμφωνώ με τον άλλον.
2.    Α.   Προσπαθώ να βρίσκω μία συμβιβαστική λύση.

      Β.   Προσπαθώ να χειριστώ κατάλληλα όλες τις ανησυχίες του άλλου.
3.    Α.   Συνήθως είμαι σταθερός στις επιδιώξεις των στόχων μου.

      Β.   Προτιμώ να ικανοποιώ τα αισθήματα των άλλων διαφυλλάσσοντας τις σχέσεις μου.
4.    Α.   Προσπαθώ να βρίσκω μία συμβιβαστική λύση.

      Β.   Κάποιες φορές θυσιάζω τις προσωπικές μου επιθυμίες για την ικανοποίηση των επιθυμιών άλλων.
5.    Α.   Συνήθως αναζητώ βοήθεια από τους άλλους για να βρώ μία λύση.

      Β.   Προσπαθώ να κάνω ότι είναι απαραίτητο για να αποφύγω άσκοπες εντάσεις.
6.    Α.   Προσπαθώ να αποφεύγω να δημιουργώ δυσάρεστες καταστάσεις για τον εαυτό μου.

      Β.   Προσπαθώ να επιβάλλω τις θέσεις μου.
7.    Α.   Προσπαθώ να αναβάλλω ένα θέμα, μέχρι να έχω τον απαραίτητο χρόνο για να το αντιμετωπίσω.

      Β.Είμαι πρόθυμος να παρατήσω κάποια θέματα για να κερδίσω κάποια άλλα.

8. A. Συνήθως είμαι σταθερός στις επιδιώξεις των στόχων μου.
- B. Επιχειρώ να απομακρύνω όλες τις ανησυχίες και να επιλύσω όλα τα παρουσιαζόμενα προβλήματα άμεσα και με διαφανή τρόπο.
9. A. Αισθάνομαι ότι δεν αξίζει τον κόπο να ανησυχούμε για όποιες διαφορές-προβλήματα και αν υπάρχουν.
- B. Καταβάλλω προσπάθεια για να επιτύχω τους σκοπούς μου.
10. A. Είμαι σταθερός στις επιδιώξεις των στόχων μου.
- B. Προσπαθώ να βρίσκω μία συμβιβαστική λύση.
11. A. Επιχειρώ να απομακρύνω όλες τις ανησυχίες και να επιλύσω όλα τα παρουσιαζόμενα προβλήματα άμεσα και με διαφανή τρόπο.
- B. Προτιμώ να ικανοποιώ τα αισθήματα των άλλων διαφυλλάσσοντας τις σχέσεις μου.
12. A. Κάποιες φορές αποφεύγω να παίρνω θέσεις οι οποίες μπορεί να προκαλέσουν δυσαρέσκεια και φιλονικία.
- B. Θα επιτρέψω στον άλλον να έχει τις προσωπικές του θέσεις και απόψεις εφόσον και ο άλλος μου επιτρέπει να διατηρώ και εγώ τις δικές μου.
13. A. Συνήθως προτείνω τη μέση λύση.
- B. Επιμένω και πιέζω για την επίτευξη των στόχων μου.
14. A. Θα πώ στον άλλον τις ιδέες μου και θα τον ρωτήσω για τις δικές του.
- B. Προσπαθώ να παρουσιάσω στον άλλον τη λογική, τα πλεονεκτήματα και τα οφέλη των θέσεων μου.
15. A. Προτιμώ να ικανοποιώ τα αισθήματα των άλλων διαφυλλάσσοντας τις σχέσεις μου.
- B. Προσπαθώ να κάνω ότι είναι απαραίτητο για να αποφύγω την ένταση.

16. A. Προσπαθώ να μην πληγώνω τα αισθήματα του άλλου.
- B. Προσπαθώ να πείσω τον άλλον για τα πλεονεκτήματα και ωφέλη των θέσεων μου.
17. A. Συνήθως είμαι σταθερός στις επιδιώξεις των στόχων μου.
- B. Προσπαθώ να κάνω ότι είναι απαραίτητο για να αποφύγω άσκοπες εντάσεις.
18. A. Άν αυτό ευχαριστεί τον άλλον, τότε τον αφήνω να διατηρεί τις απόψεις του.
- B. Θα επιτρέψω στον άλλον να έχει τις προσωπικές του θέσεις και απόψεις εφόσον και ο άλλος μου επιτρέπει να διατηρώ και εγώ τις δικές μου.
19. A. Επιχειρώ να απομακρύνω όλες τις ανησυχίες και να επιλύσω όλα τα παρουσιαζόμενα προβλήματα άμεσα και με διαφανή τρόπο.
- B. Προσπαθώ να βρώ έναν δίκαιο συνδυασμό κερδών και απωλειών και για τους δύο μας.
20. A. Επιχειρώ άμεσα να επιλύω τα προβλήματα , έστω και μέσα από διαφορές.
- B. Προσπαθώ να βρώ έναν δίκαιο συνδυασμό κερδών και απωλειών και για τους δύο μας.
21. A. Κατά την εξέλιξη μιας διαπραγμάτευσης, προσπαθώ να κατανοήσω ποιές είναι οι επιδιώξεις της άλλης πλευράς.
- B. Πάντοτε είμαι υπέρ μιας άμεσης και ανοικτής συζήτησης για το πρόβλημα.
22. A. Προσπαθώ να βρώ μια θέση διαμεσολάβησης, μεταξύ των επιδιώξεων του άλλου και των δικών μου.
- B. Υποστηρίζω ισχυρά τη γνώμη μου και τις επιδιώξεις μου.
23. A. Πολύ συχνά ανησυχώ για την ικανοποίηση των επιδιώξεων μας.

B. Υπάρχουν φορές που αφήνω τους άλλους να παίρνουν την ευθύνη για να λύσουν ένα πρόβλημα.

24. A. Αν οι προσωπικές θέσεις του άλλου θεωρούνται πολύ σημαντικές για αυτόν, θα μπορούσα να προσπαθήσω να μετακινηθώ προς τις θέσεις του.

B. Προσπαθώ να κάνω τον άλλον να αποδεχτεί έναν συμβιβασμό για την επίλυση του προβλήματος.

25. A. Προσπαθώ να πείσω τον άλλον για τη λογική και τα πλεονεκτήματα των θέσεων μου.

B. Κατά την εξέλιξη μιας διαπραγμάτευσης, προσπαθώ να κατανοήσω ποιές είναι οι επιδιώξεις της άλλης πλευράς.

26. A. Προτείνω μιά μέση λύση.

B. Σχεδόν πάντα ανησυχώ για την ικανοποίηση των επιδιώξεων μας.

27. A. Κάποιες φορές αποφεύγω να παίρνω θέσεις οι οποίες μπορεί να προκαλέσουν δυσαρέσκεια και φιλονικία.

B. Αν αυτό τον κάνει ευτυχή, θα επιτρέψω στον άλλον να διατηρεί τις απόψεις του.

28. A. Συνήθως είμαι σταθερός στις επιδιώξεις των στόχων μου.

B. Συνήθως αναζητώ τη βοήθεια του άλλου για την εξεύρεση λύσης στο πρόβλημα.

29. A. Προτείνω μιά μέση λύση.

B. Αισθάνομαι ότι δεν αξίζει τον κόπο να ανησυχούμε για όποιες διαφορές-προβλήματα και αν υπάρχουν.

30. A. Προσπαθώ να μην πληγώνω τα αισθήματα των άλλων.

B. Πάντοτε μοιράζομαι το πρόβλημα με τον άλλον, έτσι ώστε να το αντιμετωπίσουμε καλύτερα.

## ΒΑΘΜΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΑΣΚΗΣΗΣ ΑΥΤΟΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ

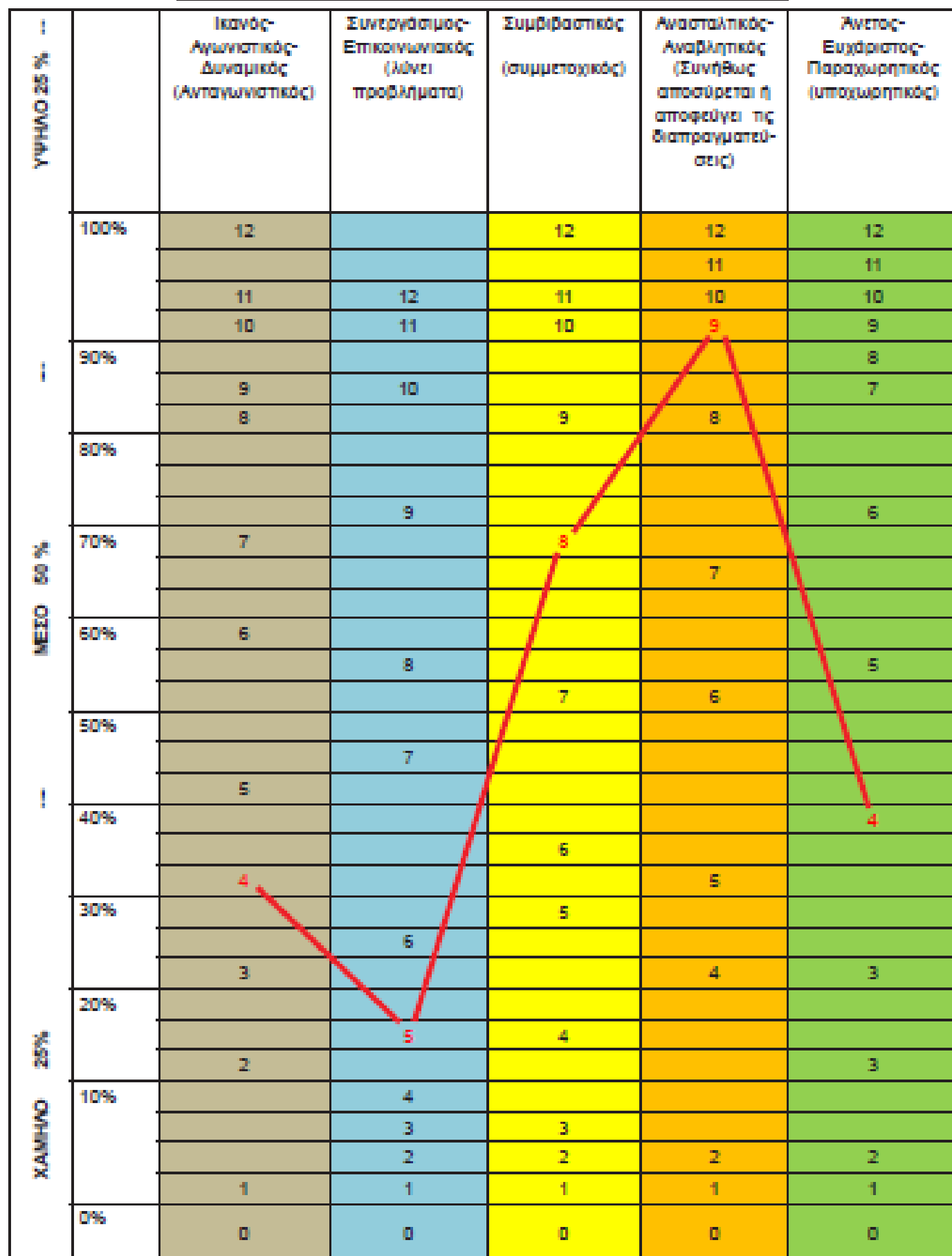
Σε κάθε μία από τις παρακάτω γραμμές, κυκλώστε το γράμμα (Α ή Β), το οποίο είχατε αντίστοιχα κυκλώσει ως καταλληλότερη απάντηση κατά τη συμπλήρωση του προηγούμενου ερωτηματολογίου.

	Ισχυρός-Αγανακτισμένος- Δυναμικός (Απογυναικιστικός)	Συνεργάσιμος- Επικοινωνιακός (Λίνα προβλήματα)	Συμβιβαστικός (συμμετοχικός)	Ανασταλτικός- Αναβλητικός (Συνήθως αποσύρεται από τις διαπραγμα- τεύσεις)	Ληθαίος- Ευφάντατος- Παρασυρτητικός (υποχωρητικός)
1				A	B
2		B	A		
3	A				B
4			A		B
5		A		B	
6	B			A	
7			B	A	
8	A	B			
9	B			A	
10	A		B		
11		A			B
12			B	A	
13	B		A		
14	B	A			
15				B	A
16	B				A
17	A			B	
18			B		A
19		A		B	
20		A	B		
21		B			A
22	B		A		
23		A		B	
24			B		A
25	A				B

26		B	A		
27				A	B
28	A	B			
29			A	B	
30		B			A
Σημειώστε χωριστά το άθροισμα των κυκλωμένων γραμμάτων (A και B) για κάθε στήλη	.....A.....B  (π.χ 3A, 4B)	.....A.....B	.....A.....B	.....A.....B	.....A.....B
Σημειώστε αριθμητικά το σύνολο τους	π.χ 3A και 4B = 7AB → 7				
	Ικανός-Αγωνιστικός-Δυναμικός (Ανταγωνιστικός)	Συνεργάσιμος-Επικοινωνιακός (Δίνει προβλήματα)	Συμβαστικός (συμμετοχικός)	Ανασταλτικός-Αναβλητικός (Συνήθως αποσύρεται από τις διαπραγματεύσεις)	Δεικτός-Ευχάριστος-Παραχωρητικός (υποχωρητικός)

Στη συνέχεια μεταφέρετε το αντίστοιχα συνολικά αθροίσματα στο γράφημα της επόμενης σελίδας

## ΓΡΑΦΗΜΑ ΤΗΣ ΑΣΚΗΣΗΣ ΑΥΤΟΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ



## Ανάλυση μέσω παραδείγματος.

Έστω, υποθετικά, ότι ο αξιολογούμενος από τις απαντήσεις του στο ερωτηματολόγιο, συμπλήρωσε τον προηγούμενο πίνακα σύμφωνα με τις οδηγίες και πέτυχε τα εξής σκόρ, ανά στήλη:

- α. Ικανός-Αγωνιστικός-Δυναμικός : 1 Α και 3 Β. (σύνολο 4)
- β. Συνεργάσιμος-επικοινωνιακός: 1 Α και 4 Β. (σύνολο 5)
- γ. Συμβιβαστικός: 5 Α και 3 Β. (σύνολο 8)
- δ. Ανασταλτικός-Αναβλητικός: 4 Α και 5 Β. (σύνολο 9)
- ε. Άνετος-ευχάριστος-παραχωρητικός: 1 Α και 3 Β. (σύνολο 4)

Αθροίζοντας τα Α και Β ανά στήλη, προκύπτουν καθαροί αριθμοί, οι οποίοι σημειώνονται στην αντίστοιχη θέση της στήλης του παραπάνω γραφήματος. Στη συνέχεια ενώνουμε τα σημεία αυτά στο γράφημα (τους συγκεκριμένους αριθμούς της κάθε στήλης) και προκύπτει η γραφική παράσταση η οποία εκφράζει τελικά τον τύπο ,το χαρακτήρα και το προσωπικό στυλ του διαπραγματευτή.

Λαμβάνοντας υπόψη και τις αντίστοιχες συγκεντρώσεις των ποσοστών, εύκολα μπορούμε να τον κατατάξουμε στην αντίστοιχη περιοχή κατανοώντας παράλληλα το προφίλ του.

Η παραπάνω κατάταξη είναι διπλά χρήσιμη.

Πρώτον διότι επιτρέπει στο διαπραγματευτή να προβεί σε μία αυτοεκτίμηση των ικανοτήτων του και του προσωπικού του στυλ, ώστε να προσπαθήσει στη συνέχεια με την κατάλληλη εκπαίδευση να καλύψει τις όποιες αδυναμίες του.

Δεύτερον, διότι με τον τρόπο αυτό επιτρέπει στην αρμόδια αρχή, η οποία αποστέλλει το διαπραγματευτή, να προβεί στην αξιολόγηση του στυλ του και να χρησιμοποιήσει το κατάλληλο προφίλ διαπραγματευτή, ανάλογα με την περίπτωση της εκάστοτε διαπραγμάτευσης.

Τέλος τα αθροίσματα των Α και Β , σαν αριθμοί σε κάθε στήλη αλλά και συγκρινόμενα μεταξύ τους, δείχνουν την τάση της προσωπικότητας του διαπραγματευτή αλλά και το πόσο έντονα εκφράζεται η τάση αυτή σε κάθε ξεχωριστό τομέα στυλ. Δηλαδή , αν στη στήλη "Ικανός- ανταγωνιστικός -δυναμικός", τα Α είναι περισσότερα από τα Β, σημαίνει ότι το κομμάτι αυτό του χαρακτήρα - προσωπικότητας του, έπεται των επιλογών-πρωτοβουλιών που μπορεί να αναπτύξει και σίγουρα δεν είναι το "δυνατό του χαρτί". Αντίστοιχα αν στη στήλη "συνεργάσιμος- επικοινωνιακός" τα Α υπερτερούν των Β, τότε αυτό μπορεί να θεωρηθεί ως το δυνατό του σημείο (πρώτες επιλογές).