

Kakav ste pregovarač?

- Vaš stil je pretežno:

- a) prihvatajući
- b) prijateljski
- c) kontrolišući
- d) procenjivački

- U donošenju odluka ste:

- a) spori
- b) emocionalni
- c) impulsivni
- d) orijentisani na činjenice

- Uglavnom volite da pričate o:

- a) ličnim stvarima
- b) ljudima
- c) postignućima
- d) organizaciji

- Po pitanju vremena vi:

- a) ne žurite
- b) provodite vreme ćaskajući sa drugima
- c) žurite
- d) kasnite

- U odnosima sa drugima težite da:

- a) prihvatate
- b) razumete
- c) naređujete
- d) procenjujete

- Mislite da je vaša gestikulacija:

- a) retka
- b) otvorena
- c) nestrpljiva
- d) zatvorena

- Vaš stil odevanja je:

- a) prilagođen situaciji/drugima
- b) moderan
- c) formalan
- d) konzervativan

- Na poslu ste:

- a) smireni/stabilni
- b) entuzijasta
- c) brzi
- d) kontrolišući

- Kada slušate druge, obično ste:

- a) zainteresovani
- b) rastrojani, zaokupljeni svojim mislima
- c) nestrpljivi
- d) birate šta ćete da slušate

- Vaš radni sto i kancelarija puni su:

- a) suvenira
- b) slika
- c) nagrada/priznanja
- b) tabela i grafikona

- Mislite da ste orijentisani na:

- a) podršku
- b) ljude
- c) rezultate
- d) činjenice

- Smatrate da ste:

- a) ležerni
- b) društveni
- c) volite da dominirate
- d) pragmatični

- Kada komunicirate vi ste:

- a) minimalista (ne pričate mnogo)
- b) zabavni
- c) direktni
- d) uzdržani

- Vaša reakcija na druge je:

- a) smireni ste i stabilni u kontaktima
- b) prijateljski ste orijentisani
- c) neumorni ste u kontaktima
- d) držite distancu

Rešenje:

Najviše odgovora pod a: Osetljiv

Najviše odgovora pod b: Stvaralac

Najviše odgovora pod c: Radnik

Najviše odgovora pod d: Mislilac

- 7 i više odgovora: Jasna preferencija određenog stila.
- 5–6 odgovora: Umerena preferencija određenog stila.
- 0–2 odgovora: Niska preferencija određenog stila.

Napomena:

Ukoliko se desi da nemate 7 ili više odgovora koji pripadaju jednom stilu, već po 3 ili 4 u svakom stilu, to može da znači da ste prilagodljivi i da vam je lakše da komunicirate sa različitim ljudima i njihovim stilovima. Ukoliko imate nekoliko umerenih skorova i jedan koji je izuzetno nizak, to može da znači da ćete najviše problema u komunikaciji imati upravo sa onima koji u toj oblasti imaju visok skor.

Preporuka:

Bez obzira na to što je svaka podela na različite stilove arbitrarna i nepotpuna i što stilovi u pregovaranju mogu da se menjaju u zavisnosti od različitih faktora, ipak postoje neka najčešće korišćena ponašanja i stavovi kojih se obično pridržavamo u procesu pregovaranja. U toku pregovaranja važno je da upoznamo pregovaračke stilove drugih osoba, da bismo znali da svoje ponašanje i argumentaciju prilagodimo radi boljeg razumevanja i uspešnije saradnje. Ovo nije jednostavno, zahteva veliku moć prilagođavanja i fleksibilnost u mišljenju i ponašanju, ali je za proces pregovora važno.

Zlatno pravilo u pregovorima jeste:

*Pokušajte da se drugima približite u odnosu na to gde se oni trenutno nalaze,
a ne u odnosu na to gde se vi nalazite!*