

QUESTIONARIO STILE NEGOZIAZIONE

Il presente questionario si propone di aiutarLa ad identificare il suo stile prevalente nella gestione dei conflitti e dei processi negoziali. Si tratta di 30 coppie di affermazioni: scelga, per ogni coppia, quella che si avvicina di più al suo comportamento od al suo modo di pensare.

Noterà che le varie affermazioni si ripetono; questo per facilitarle l'assegnazione ad esse di una sorta di priorità personale.

Non esistono risposte giuste o sbagliate ma solo risposte che rispecchiano maggiormente il proprio stile personale.

1. ***Di solito perseguo i miei obiettivi con fermezza.***
2. ***Cerco di esporre apertamente e subito preoccupazioni e problemi.***
3. Metto le carte in tavola ed invito l'altro a fare altrettanto.
4. Quando nasce un conflitto cerco di vincere.
5. ***Una volta presa una decisione la difendo strenuamente.***
6. ***Preferisco non discutere ma cercare la migliore soluzione possibile.***
7. Qualche volta sacrifico i miei desideri a favore di quelli dell'altro.
8. Ritengo che non sempre valga la pena di preoccuparsi delle differenze.
9. ***Piuttosto che agitare troppo le acque, finisco per accettare le opinioni dell'altro.***
10. ***Evito le persone con opinioni troppo radicate.***
11. Mi piace ascoltare gli altri e seguire le loro idee.
12. Ritengo che nella maggior parte dei casi non valga la pena di discutere. E' meglio portare avanti con determinazione le proprie idee.
13. ***Cerco di trovare qualche situazione di compromesso.***
14. ***Di solito perseguo i miei obiettivi con fermezza.***
15. Quando nasce un conflitto cerco di vincere.
16. Propongo una via di mezzo.
17. ***Mi piace incontrarmi con l'altro a metà strada.***
18. ***Quando ho preso una decisione la difendo strenuamente.***
19. Ritengo che non sempre valga la pena di preoccuparsi delle differenze.
20. Cerco di trovare una soluzione di compromesso.
21. ***Propongo una via di mezzo.***
22. ***Evito le persone con opinioni troppo radicate.***
23. Ritengo che nella maggior parte dei casi non valga la pena di discutere. Rimango attaccato alle mie idee.
24. Mi piace incontrarmi con l'altro a metà strada.
25. ***Di solito perseguo i miei obiettivi con fermezza.***
26. ***Qualche volta sacrifico i miei desideri a favore di quelli dell'altro.***
27. Piuttosto che agitare troppo le acque finisco con l'accettare le opinioni dell'altro.
28. Quando nasce un conflitto cerco di vincere.
29. ***Una volta presa una decisione la difendo strenuamente.***
30. ***Mi piace ascoltare gli altri e seguire le loro idee.***
31. Cerco di trovare una soluzione di compromesso.
32. Qualche volta sacrifico i miei desideri a favore di quelli dell'altro.
33. ***Piuttosto che agitare troppo le acque finisco con l'accettare le opinioni dell'altro.***
34. ***Propongo una via di mezzo.***
35. Mi piace incontrarmi con l'altro a metà strada.
36. Mi piace ascoltare gli altri e seguire le loro idee.
37. ***Ritengo che non sempre valga la pena di preoccuparsi delle differenze.***
38. ***Di solito perseguo i miei obiettivi con fermezza.***

39. Quando nasce un conflitto cerco di vincere.
40. Evito le persone con opinioni troppo radicate.
- 41. Ritengo che nella maggior parte dei casi non valga la pena di discutere.
Rimango attaccato alle mie idee.**
- 42. Quando ho preso una decisione la difendo strenuamente.**
43. Cerco di esporre apertamente e subito preoccupazioni e problemi.
44. Ritengo che non sempre valga la pena di preoccuparsi per le differenze.
- 45. Evito le persone con opinioni troppo radicate.**
- 46. Metto le carte in tavola ed invito l'altro a fare altrettanto.**
47. Preferisco non discutere ma cercare la migliore soluzione possibile.
48. Ritengo che nella maggior parte dei casi non valga la pena di discutere.
Rimango attaccato alle mie idee.
- 49. Cerco di esporre apertamente e subito tutte le preoccupazioni e i problemi.**
- 50. Cerco di trovare una soluzione di compromesso.**
51. Metto le carte in tavola ed invito l'altro a fare altrettanto.
52. Propongo una via di mezzo.
- 53. Preferisco non discutere ma cercare la migliore soluzione possibile.**
- 54. Mi piace incontrare l'altro a metà strada.**
55. Qualche volta sacrifico i miei desideri a favore di quelli dell'altro.
56. Mi piace incontrare l'altro a metà strada.
- 57. Metto le carte in tavola ed invito l'altro a fare altrettanto.**
- 58. Piuttosto che agitare troppo le acque finisco con l'accettare le opinioni dell'altro.**
59. Mi piace ascoltare gli altri e seguire le loro idee.
60. Preferisco non discutere ma cercare la migliore soluzione possibile.

Identificazione del proprio Stile Negoziale

Orientato alla Rinuncia	Orientato alla Collusione	Orientato al Compromesso	Orientato alla Competizione	Orientato alla Collaborazione
8 10	7 9		1 4 5	2 3 6
12 19	11	13 16 17	14 15 18	
22 23	26 27	20 21 24	25 28 29	
37	30 32 33 36	31 34 35	38 39	
40 41 44 45 48			42	43 46 47 49
	55 58 59	50 52 54		51 53 56 57
				60
TOT:	TOT:	TOT:	TOT:	TOT:

Un punteggio superiore a 6 indica la prevalenza di uno stile

Gli Stili Negoziali

Lo Stile Rinunciatario

- Ha una bassa attenzione alla relazione
- Ignora i conflitti e non li affronta sperando che si risolvano da soli

Considera a lungo i problemi ed adotta modalità lente per smorzare il conflitto

Non porta alla luce il conflitto per evitare il confronto diretto

Utilizza le norme burocratiche come strumento per risolvere i conflitti

Ha un basso orientamento al rischio e la tendenza all'autoconservazione

Necessario:

Quando si tratta di problemi irrilevanti o bisogna risolvere problemi più urgenti

Quando non si ha alcuna speranza di realizzare i propri obiettivi

Quando per affermare la propria opinione si corre il rischio di distruggere tutto

Per permettere agli individui di calmarsi e di riacquistare prospettiva

Quando la raccolta delle informazioni è più importante di una decisione immediata

Lo Stile Collusivo

- Si fa da parte
- E' sottomesso e disponibile
- Per salvare la relazione "finge" omogeneità
- Non affronta il conflitto

Ha un basso orientamento al rischio e la tendenza all'autoconservazione

Necessario:

Quando ci si rende conto di aver torto, per poter imparare e per dimostrare che si è ragionevoli

Quando i problemi interessano di più gli altri, in modo da soddisfarli e mantenere buoni rapporti

Per procurarsi del credito per futuri conflitti

Per minimizzare le perdite quando si è meno forti

Quando l'armonia e la stabilità sono di cruciale importanza

Lo Stile Mediatore

- Negozia
- Cerca di concludere accordi convenienti per entrambe le parti
- Trova soluzioni soddisfacenti ed accettabili
- Ha come motto: “Se devi mangiare un elefante, affettalo”

Necessario:

Quando gli obiettivi sono importanti ma non vale la pena combattere fino all'ultimo sangue per essi

In presenza di contendenti dotati di eguale potere ed egualmente impegnati alla realizzazione di obiettivi mutualmente esclusivi

Per trovare soluzioni temporanee a problemi complessi

Quando la collaborazione o la competizione non hanno successo

Lo Stile Competitivo

- Affronta l'interlocutore ed il conflitto
- Ha una bassa attenzione alla relazione
- Dà luogo a situazioni “vinci o perdi”
- Ha un atteggiamento battagliero
- Utilizza giochi di potere per ottenere quello che vuole
- Costringe gli altri a sottomettersi

Necessario:

Quando è richiesta un'azione rapida e decisiva (ad esempio nelle emergenze)

Quando sono necessarie azioni poco popolari per problemi importanti

In presenza di problemi importanti quando si è convinti di aver ragione

Lo Stile Collaborativo

- Affronta il conflitto
- E' orientato alla risoluzione dei problemi ed al metodo
- Soppesa le divergenze e condivide con gli altri le proprie idee e le informazioni di cui dispone
- Ricerca soluzioni integrative
- Trova soluzioni in cui tutti sono vincenti

Considera i problemi ed i conflitti come delle sfide

Necessario:

Per trovare soluzioni integrative quando gli obiettivi delle controparti sono troppo importanti per dar luogo a mediazioni

Quando ci si propone d'imparare

Per sfruttare le intuizioni di individui caratterizzati da diverse prospettive

Per impegnare tutti accettando di portare avanti tutte le strategie

Per sanare le ferite che hanno reso difficili certi rapporti

