

## پرسی نامه مهارت‌های مذاکره

هدف : تعیین سبک مذاکره افراد

نحوه تکمیل : لطفاً به عبارات ذیل با استفاده از مقیاس مورد نظر پاسخ دهید . جوابهای خود را بر اساس فعالیت های روزانه ، زمانی که با دیگران تعامل برقرار میکنید، تنظیم نمایید.

مقیاس ها :

۱ = اگر جواب شما به عبارت مورد نظر " هرگز " یا " خیلی به ندرت " است .

۲ = اگر به صورت " گاهی " اما به طور غیر مستمر و اغلب کمتر از اکثر افرادی که در چنین موقعیت مشابه قرار می گیرند ، رفتار می کنید

۳ = اگر به میزان " متوسط " یعنی هر چند دفعه یکبار بیشتر از افراد دیگر که در وضعیت مشابه قرار می گیرند ، رفتار می کنید

۴ = اگر " نسبتاً مستمر " یعنی تا اندازه ای بیشتر از افراد دیگر که در وضعیت مشابه قرار می گیرند ، رفتار می کنید

۵ = اگر " خیلی مستمر " که به طور قابل ملاحظه ای بیشتر از افراد دیگر که در وضعیت مشابه قرار میگیرند ، رفتار می کنید

لطفاً به تمامی سوالات با انتخاب مناسب ترین گزینه پاسخ دهید :

عبارات :

۱: من بر روی کل مساله یا موقعیت به عنوان یک مجموعه تمرکز پیدا می کنم .

۵ ۴ ۳ ۲ ۱

۲: من واقعیات را مطابق با ارزش های تمامی افراد ، مورد ارزیابی قرار می دهم .

۵ ۴ ۳ ۲ ۱

۳: من فردی نسبتا غیر احساسی هستم .

۵ ۴ ۳ ۲ ۱

۴: من فکر می کنم که حقایق در بیش تر مواقع خودشان بیانگر همه چیز هستند .

۵ ۴ ۳ ۲ ۱

۵: من از کار کردن بر روی مسایل جدید لذت می برم .

۵ ۴ ۳ ۲ ۱

۶: وقتی افراد با یکدیگر در حال تعامل هستند ، تمرکز بر روی آنچه که صحبت می شود است .

۵ ۴ ۳ ۲ ۱

۷: من تمایل دارم که چیزها را به دقت مورد تجزیه و تحلیل قرار دهم .

۵ ۴ ۳ ۲ ۱

۸: در هنگام بحث و مذاکره فردی بیطرف هستم .

۵ ۴ ۳ ۲ ۱

۹: من با حداکثر انرژی کار می کنم ، بدون این که زمانی را صرف استراحت کنم .

۵ ۴ ۳ ۲ ۱

۱۰ : من نسبت به احساسات و نیازهای دیگران حساس هستم .

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۱۱ : بدون این که متوجه باشم ، احساسات دیگران را جریحه دار می کنم .

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۱۲ : من به خوبی آنچه که در مذاکره گفته می شود را پی گیری می کنم .

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۱۳ : من ایده های مختلف را به صورت دو به دو در کنار یکدیگر قرار می دهم .

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۱۴ : من در مذاکره ، زمینه های مشترک و مصالحه را جستجو می کنم .

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۱۵ : من از دلایل منطقی برای حل مساله استفاده می کنم .

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۱۶ : در زمانی که موضوعی در حال بحث شدن است ، از جزئیات موضوع آگاهی می یابم

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۱۷ : در حین مذاکره از الهام و شهود تبعیت می کنم .

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۱۸ : بر روی موضوعات اساسی موضعی قوی اتخاذ می کنم .

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۱۹ : در هنگام مذاکره از شیوه گام به گام به خوبی بهره گیری می کنم .

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۲۰ : اطلاعات مربوط به موضوع را برای دیگران به روشنی بیان می کنم .

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۲۱ : من واقعیات را با کمی خطا بدست می آورم .

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۲۲ : من تلاش می کنم افراد را از خود راضی کنم .

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۲۳ : موضوعات را به طور سیستماتیک و منظم بیان می کنم .

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۲۴ : من واقعیات را با تجربیات مرتبط می کنم .

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۲۵ : من در زمینه نزدیکتر ساختن مبانی و اصول به یکدیگر خوب عمل می کنم .

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۲۶: من از هماهنگی لذت می برم .

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۲۷: در هنگام مذاکره برای دلایل و استدلالات منطقی اهمیت زیادی قائلم .

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۲۸: من فردی شکيبا و صبور هستم .

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۲۹: من برای آینده ام طرح ریزی می کنم .

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۳۰: تصمیماتم از آمال و آرزوهای شخصی ام تاثیر می پذیرد

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۳۱: من در پی کشف روابط علت و معلولی پدیده ها هستم .

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۳۲: بر آنچه نیاز است که اکنون توجه کنم ، تمرکز می یابم .

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۳۳: وقتی دیگران دلسرد و نامطمئن می شوند ، احساسات و شوق و ذوق من آنها را دلگرم می کند.

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۳۴: من نسبت به ستایش و تمجید حساس هستم .

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۳۵: در هنگام مذاکره از عبارات منطقی استفاده می کنم

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۳۶: در حل مسائل به راه حل هایی که به خوبی آزمون شده باشد متکی هستم .

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۳۷: من از یک ایده برای ایجاد ایده ای دیگر بهره می جویم .

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۳۸: در مذاکره پیشنهاد چانه زنی و معامله می کنم .

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۳۹: ایده هایی را که بیان می کنم ، روی آنها خیلی اندیشیده ام .

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۴۰: من در مذاکره دقیق و صریح هستم .

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۴۱: من برای طرف دیگر گزینه های مهیج و تحریک کننده ارائه میکنم .

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۴۲: برای دست یابی به یک راه حل مناسب به احساسات و رفتارهای هیجان انگیز متوسل می شوم .

۵ ۴ ۳ ۲ ۱

۴۳: برای پیشنهاداتی که از آنها جانبداری می کنم ، دلایل خود را به صورت خیلی شمرده و با طمانینه

بیان می کنم .

۵ ۴ ۳ ۲ ۱

۴۴: من به موضوعات شهودی اعتقادی ندارم .

۵ ۴ ۳ ۲ ۱

۴۵: من به گونه ای صحبت می کنم که احساس تهیج در دیگران ایجاد میگردد .

۵ ۴ ۳ ۲ ۱

۴۶: برای بدست آوردن آنچه را که از دست داده ام حاضر به گفتگو هستم .

۵ ۴ ۳ ۲ ۱

۴۷: پیشنهاداتی که احساسی هستند را ارائه می کنم ، هر چند که اگر آنها مردم پسند نباشد .

۵ ۴ ۳ ۲ ۱

۴۸: من فردی عمل گرا هستم .

۵ ۴ ۳ ۲ ۱

۴۹: من فردی تخیل گرا هستم و در تجزیه و تحلیل یک موقعیت ، قوه تخیل را فعال می کنم .

۵ ۴ ۳ ۲ ۱

۵۰: دلایل قابل قبول و معقول را خیلی خوب در کنار هم قرار می‌دهم.

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۵۱: من به طور فعالانه از افراد می‌خواهم که عقاید و پیشنهادات خود را ابراز کنند.

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۵۲: استدلال‌های خود را هنگام مذاکره با استناد به اسناد و مدارک ارائه می‌کنم.

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۵۳: مجذوبیت و شوق و نشاطم در مذاکره به دیگران نیز سرایت می‌کند.

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۵۴: ایده‌هایم برگرفته از ایده‌های دیگران است.

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۵۵: پیشنهاداتم به گونه‌ای است که توجه دیگران را به خود جلب می‌کند.

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۵۶: من دوست دارم در مذاکره از روش استقرایی استفاده نمایم (از واقعیت به تئوری).

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۵۷: می‌توانم در بعضی اوقات احساساتی باشم.

۱ ۲ ۳ ۴ ۵



۵۸: برای قبولاندن نظراتم به دیگران از بهانه یا تهدید آشکار استفاده می‌کنم .

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۵۹: وقتی با فردی مخالف هستم ، بطور ماهرانه نقائص استدلالات او را نشان می‌دهم .

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۶۰: در مذاکره با دیگران واکنش تند از خود نشان نمی‌دهم .

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۶۱: برای متقاعد کردن دیگران ، به نیازهای افراد از جنبه احساساتی و بیان چیزهای تازه روی می‌آورم .

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۶۲: افراد را طوری بر می‌انگیزانم که آنها احساس کنند چیزی برای کمک کردن و سهیم شدن دارند .

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۶۳: ایده‌هایی را ارائه می‌کنم که برنده و نافذ باشد .

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۶۴: در صورت واقع‌گرایی دچار مشکل می‌شوم .

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۶۵: من در موقعیت‌های مشکل و دلسرد کننده توانایی بالقوه مثبتی از خود نشان می‌دهم .

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۶۶: در درک احساسات دیگران از خود ، خویشتن داری نشان می دهیم .

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۶۷: برای مساله ای که در جریان است ، دلایل مرتبط برای حل آن را مطرح می کنم .

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۶۸: در میان افراد به عنوان فردی واقع گرا و عمل گرا مطرح هستیم .

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۶۹: من در ماوراء واقعیات سیر می کنم .

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۷۰: برای ایده ها و کمک های افراد اعتبار قائلم .

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۷۱: من هر چیزی که با سازمان و برنامه باشد را دوست دارم .

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۷۲: در مطرح کردن واقعیات مقتضی و مربوط ، ماهرانه عمل می کنم .

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۷۳: در مذاکره دارای کلام معجزه آساوروحیه عمومی کاریزماتیک هستیم .

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۷۴: وقتی نزاع در مذاکره بالا می‌گیرد، برای یافتن زمینه‌های توافقی، کاوش می‌کنم.

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۷۵: من در واکنش‌های خود، از جنبه سازگاری وارد میشوم.

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۷۶: در مذاکره به سرعت آن چیزی که بایستی توجه می‌کنم، متوجه می‌شوم.

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۷۷: وقتی آشوب و نزاع بالا می‌گیرد، عقب‌نشینی می‌کنم.

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۷۸: در مذاکره سعی می‌کنم به صورت هماهنگ و همکارانه با طرف دیگر رفتار کنم.

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۷۹: در هنگام مذاکره با متانت و خونسردی عمل می‌کنم.

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

۸۰: از تمامی روشها برای دست‌یابی به نتیجه بهره‌گیری می‌کنم.

۱ ۲ ۳ ۴ ۵

نحوه امتیاز بندی :

امتیاز هر سوال را در فضای خالی مقابل شماره ثبت کنید و آنها را به صورت عمودی جمع ببندید

سبک واقع گرایی	سبک تحلیلی	سبک هنجاری	سبک شهودی
: ۴	: ۳	: ۲	: ۱
: ۸	: ۷	: ۶	: ۵
: ۱۲	: ۱۱	: ۱۰	: ۹
: ۱۶	: ۱۵	: ۱۴	: ۱۳
: ۲۰	: ۱۹	: ۱۸	: ۱۷
: ۲۴	: ۲۳	: ۲۲	: ۲۱
: ۲۸	: ۲۷	: ۲۶	: ۲۵
: ۳۲	: ۳۱	: ۳۰	: ۲۹
: ۳۶	: ۳۵	: ۳۴	: ۳۳
: ۴۰	: ۳۹	: ۳۸	: ۳۷
: ۴۴	: ۴۳	: ۴۲	: ۴۱
: ۴۸	: ۴۷	: ۴۶	: ۴۵
: ۵۲	: ۵۱	: ۵۰	: ۴۹
: ۵۶	: ۵۵	: ۵۴	: ۵۳
: ۶۰	: ۵۹	: ۵۸	: ۵۷
: ۶۴	: ۶۳	: ۶۲	: ۶۱
: ۶۸	: ۶۷	: ۶۶	: ۶۵
: ۷۲	: ۷۱	: ۷۰	: ۶۹

: ۷۳	: ۷۴	: ۷۵	: ۷۶
: ۷۷	: ۷۸	: ۷۹	: ۸۰

نیمرخ سبک مذاکره :

امتیاز چهار سبک را در شکل زیر با علامت X مشخص کنید و نیمرخ را با اتصال علامتها به همدیگر ترسیم

نمایید

	استفاده کم					استفاده خیلی خوب					استفاده خیلی زیاد						
شهودی																	
تکلیفی																	
تحلیلی																	
واقعگرایی																	
	۲۰	۲۵	۳۰	۳۵	۴۰	۴۵	۵۰	۵۵	۶۰	۶۵	۷۰	۷۵	۸۰	۸۵	۹۰	۹۵	۱۰۰

منبع: مقیمی، سید محمد، ۱۳۸۸، "سازمان و مدیریت: رویکردی پژوهشی"، چاپ دوم، تهران،

انتشارات ترمه