

Questionario stili di negoziazione Thomas-Kilmann

Obiettivo del questionario è rendere consapevole una persona della propria tendenza ad assumere in una conversazione uno o più stili preferenziali di negoziazione.

Istruzioni

Vi si domanda di pensare a trenta situazioni nelle quali intendete ottenere qualcosa di diverso da quanto vuole l'altra parte. Come reagite di solito in casi del genere? Poiché il questionario è stato messo a punto per determinare come tendete a comportarvi in simili occasioni, è altamente consigliabile che riflettiate bene sul vostro comportamento, attuale e passato, in quelle situazioni prima di rispondere ai quesiti. Ne sono elencati appunto trenta nella forma di coppie di dichiarazioni, A e B, che descrivono possibili comportamenti. Fate un cerchietto attorno a quella delle due che più tipicamente corrisponde al vostro. Senza dubbio, a volte né A né B corrisponderanno al vostro comportamento, allora scegliete quella delle due che più si approssima ad esso.

Procedura

Fatto quanto sopra, inserite le vostre A e B nelle cinque colonne della tabella per il calcolo del punteggio che figura dopo l'elenco domande che segue e sommate per colonne i totali delle risposte date, il che permetterà di accertare quale sia il ruolo, o i ruoli, che preferite assumere (colonne con maggior numero di risposte).

Domanda 1

- . A A volte lascio che altri si prendano la responsabilità di risolvere il problema.
- . B Piuttosto che negoziare sulle cose su cui non siamo d'accordo cerco di evidenziare quelle su cui concordiamo.

Domanda 2

- . A Cerco di trovare una soluzione di compromesso.
- . B Cerco di badare a tutti gli interessi miei e suoi.

Domanda 3

- . A Sono determinat* (di solito) nel perseguire i miei obiettivi.
- . B A volte cerco di placare i sentimenti dell'altro per mantenere i nostri buoni rapporti.

Domanda 4

- . A Cerco di trovare una soluzione di compromesso.
- . B A volte rinuncio a favore dell'altro a quanto personalmente desidero.

Domanda 5

- . A Quando penso ad una soluzione cerco sempre l'aiuto dell'altro.
- . B Cerco di fare quanto necessario per evitare tensioni non necessarie.

Domanda 6

- . A Cerco di evitare di fare le cose che non mi piacciono.
- . B Cerco d'imporre il mio punto di vista.

Domanda 7

- . A Cerco di rinviare il punto (in discussione) finché non abbia avuto il tempo di pensarci su.
- . B Rinuncio a certi miei punti in cambio di altri (concessi a me).

Domanda 8

- . A Sono determinat* (di solito) nel perseguire i miei obiettivi.

. B Cerco di mettere subito in tavola tutti i punti e gli interessi in discussione.

Domanda 9

. A Non sempre trovo differenze tali che valga la pena di occuparsene.

. B Mi sforzo un po' per fare in modo che le cose vadano a modo mio.

Domanda 10

. A Sono determinat* nel perseguire i miei obbiettivi.

. B Cerco di trovare una soluzione di compromesso.

Domanda 11

. A Cerco di mettere subito in tavola tutti i punti e gli interessi in discussione.

. B A volte cerco di placare i sentimenti dell'altro per mantenere i nostri buoni rapporti

Domanda 12

. A Evito a volte di accettare dei punti di vista che potrebbero generare una polemica.

. B Gli concedo alcuni dei suoi punti di vista se fa altrettanto per alcuni dei miei.

Domanda 13

. A Suggestisco di incontrarci a metà strada.

. B Lo metto alle strette per far prevalere i miei punti di vista.

Domanda 14

. A Gli dico cosa penso e chiedo cosa pensi lui.

. B Cerco di dimostrargli la logica ed i vantaggi del mio punto di vista.

Domanda 15

. A A volte cerco di placare i sentimenti dell'altro per mantenere i nostri buoni rapporti.

. B Cerco di fare quanto necessario per evitare tensioni non necessarie.

Domanda 16

. A Cerco di non urtare i sentimenti altrui.

. B Cerco di convincere l'altro dei meriti del mio punto di vista.

Domanda 17

. A Sono molto determinat*(di solito) nel perseguire i miei obbiettivi.

. B Cerco di fare quanto necessario per evitare tensioni non necessarie.

Domanda 18

. A Se questo lo fa contento, accetto dall'altro i suoi punti di vista .

. B Gli concedo alcuni dei suoi punti di vista se fa altrettanto per alcuni dei miei.

Domanda 19

. A Cerco di far mettere immediatamente sul tavolo tutti i punti di vista e gli interessi in discussione

. B Cerco di rinviare il punto (in discussione) finché non abbia avuto il tempo di pensarci su..

Domanda 20

. A Cerco di esaminare subito accuratamente le differenze nei nostri punti di vista.

. B Cerco di trovare una combinazione di perdite e profitti giusta per entrambi.

Domanda 21

. A Accingendomi a negoziare cerco di tener conto di quanto l'altro desidera.

. B Tendo sempre a discutere subito il problema.

Domanda 22

. A Cerco di trovare un punto di vista che sia a mezza strada tra il mio ed il suo..

. B Mi batto per ciò che voglio.

Domanda 23

. A Spesso miro alla soddisfazione di tutti i nostri desideri.

. B A volte lascio che altri si prendano la responsabilità di risolvere il problema.

Domanda 24

- . A A volte cerco di rabbonire il punto di vista dell'altro per mantenere buono il rapporto rapporti.
- . B Faccio di tutto per evitare tensioni non necessarie.

Domanda 25

- . A Cerco di dimostrargli la logica ed i vantaggi del mio punto di vista.
- . B Accingendomi a negoziare cerco di tener conto di quanto l'altro desidera.

Domanda 26

- . A Suggestisco di incontrarci a metà strada.
- . B Quasi sempre miro alla soddisfazione di tutti i nostri desideri.

Domanda 27

- . A Evito a volte di esprimere dei punti di vista che potrebbero generare una polemica.
- . B Se questo lo fa contento non cerco sempre di cambiare il punto di vista dell'altro.

Domanda 28

- . A Di solito aspiro risolutamente a raggiungere i miei obbiettivi.
- . B Quando penso ad una soluzione cerco di solito l'aiuto di altri.

Domanda 29

- . A Suggestisco di incontrarci a metà strada.
- . B Non sempre trovo differenze tali che valga la pena di occuparsene.

Domanda 30

- . A Cerco di non urtare i sentimenti altrui.
- . B Metto sempre al corrente l'altro del problema in modo che ci si possa lavorar su insieme