**ТЕСТ 1. «УМЕЕТЕ ЛИ ВЫ ВЕСТИ ДЕЛОВЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ?»**

* + 1. Бывает ли, что вас удивляют реакции людей, с которыми вы сталкиваетесь в первый раз?
		2. Есть ли у вас привычка договаривать фразы, начатые вашим собеседником, так как вам кажется, что вы угадали его мысль, а говорит он слишком медленно?
		3. Часто ли вы жалуетесь, что вам не дают всего необходимого для того, чтобы успешно закончить порученную вам работу?
		4. Когда критикуют мнение, которое вы разделяете, или кол­лектив, в котором вы работаете, возражаете ли вы (или хотя бы возникает у вас такое желание)?
		5. Способны ли вы предвидеть, чем вы будете заниматься в ближайшие 6 месяцев?
		6. Если вы попадаете на совещание, где есть незнакомые вам люди, стараетесь ли вы скрыть ваше мнение по обсуждае­мым вопросам?
		7. Считаете ли вы, что в любых переговорах всегда кто-то ста­новится победителем, а кто-то обязательно проигрывает?
		8. Говорят ли о вас, что вы упорны и твердолобы?
		9. Считаете ли вы, что на переговорах всегда надо запрашивать вдвое больше того, что вы хотите получить в конечном итоге?
		10. Трудно ли вам скрыть свое плохое настроение, например, когда вы играете в карты и проигрываете?
		11. Считаете ли вы необходимым возразить по всем пунктам тому, кто на совещании высказал мнение, противополож­ное вашему?
		12. Неприятна ли вам частая смена видов деятельности?
		13. Заняли ли вы ту должность и получили ли ту зарплату, ко­торые наметили для себя несколько лет назад?
		14. Считаете ли вы допустимым пользоваться слабостями дру­гих для достижения своих целей?
		15. Уверены ли вы, что можете легко найти аргументы, способ­ные убедить других в вашей правоте?
		16. Готовитесь ли вы старательно к встречам и совещаниям, в которых вам предстоит принять участие?

Ответы

Запишите себе по одному очку за каждый ответ, совпавший с данными ниже:

1,2, 3,4, 6, 7, 9, 14, 15, 16-нет. .

5,8, 10, 11, 12, 13-да.

0—5 баллов — вы не рождены для переговоров. Лучше всего вам подобрать себе работу, где от вас этого и не потребуется.

6—11 баллов — вы хорошо умеете вести переговоры, но есть опасность, что вы проявите властные черты сйоего характера в самый неподходящий момент. Вам стоит заняться повышением своей квалификации в этой сфере, а главное — учиться жестко держать себя в руках.

12—16 баллов — вы всегда очень ловко ведете переговоры. Но будьте осторожны! Окружающие вас люди могут подумать,

что за этой ловкостью скрывается нечестность и от вас лучше держаться подальше. А такое мнение на пользу не идет!