Как ты ведешь себя в конфликтной ситуации?

Выбери один из двух ответов а) или б), который ты обычно используешь в ситуации. Отметь его «+» в окошке напротив твоего ответа.

1.а) Иногда я представляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса;	
б) Чем обсуждать то, в чем мы расходимся, я стараюсь обратить внимание на то, в чем мы оба согласны.	
2. а) Я стараюсь найти компромиссное решение;	
б) Я пытаюсь уладить дело с учетом интересов другого человека и моих собственных.	
3. а) Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего;	
б) Иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека.	
4. а) Я стараюсь найти компромиссное решение;	
б) Я стараюсь не задеть чувств другого человека.	
5. а) Улаживая спорную ситуацию, все время пытаюсь найти поддержку у другого человека;	
б) Стараюсь делать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.	
6. а) Я пытаюсь избежать неприятностей для себя;	
б) Я стараюсь добиться своего.	
7. а) Стараюсь отложить решение спорного вопроса, с тем чтобы со временем решить его окончательно;	
б) Считаю возможным в чем-то уступить, чтобы добиться в другом.	
8. а) Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего;	
б) Первым делом стараюсь определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.	
9. а) Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникших разногласий;	
б) Я предпринимаю усилия, чтобы добиться своего.	
10. а) Я твердо стремлюсь добиться своего;	
б) Я пытаюсь найти компромиссное решение.	
11. а) Первым делом стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые вопросы и интересы;	
б) Стараюсь успокоить другого и, главным образом, сохранить	

наши отношения.	
12. а) Зачастую избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры;	
б) Даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет навстречу.	
13. а) Предлагаю среднюю позицию;	
б) Настаиваю, чтобы все было сделано по-моему.	
14. а) Сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взгядах;	
б) Пытаюсь доказать другому логику и преимущество моих взглядов.	
15 а) Стараюсь успокоить другого и сохранить наши отношения;	
б) Стараюсь сделать все необходимое, чтобы избежать напряжения.	
16. а) Стараюсь не задеть чувств другого;	
б) Обычно пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.	
17. а) Обычно настойчиво стремлюсь добиться своего;	
б) Стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.	
18. а) Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем;	
б) Дам возможность другому остаться при своем мнении, если он идет мне навстречу.	
19. а) Первым делом пытаюсь определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы;	
б) Стараюсь отложить спорные вопросы, с тем чтобы со временем решить их окончательно.	
20. а) Пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия;	
б) Стараюсь найти наилучшее сочетание выгод и потерь для нас обоих.	
21. а) Во время переговоров стараюсь быть внимательным к другому;	
б) Всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.	
22. а) Пытаюсь найти позицию, которая находится посередине между моей и позицией другого человека;	
б) Отстаиваю свою позицию.	
23. а) Как правило, я озабочен тем, чтобы удовлетворить желания	

каждого из нас;	
б) Иногда предоставляю другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.	
24. а) Если позиция другого кажется ему очень важной, я стараюсь идти ему навстречу;	
б) Стараюсь убедить другого пойти на компромисс.	
25. а) Пытаюсь убедить другого в своей правоте;	
б) Ведя переговоры, стараюсь быть внимательным к аргументам другого.	
26. а) Обычно я предлагаю среднюю позицию;	
б) Почти всегда стремлюсь удовлетворить интересы каждого из нас.	
27. а) Зачастую стремлюсь избежать споров;	
б) Если это сделает другого человека счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.	
28. а) Обычно настойчиво стремлюсь добиться своего;	
б) Улаживая ситуацию, обычно стремлюсь найти поддержку у другого.	
29. а) Предлагаю среднюю позицию;	
б) Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за возникающих разногласий.	
30. а) Стараюсь не задеть чувств другого;	

Подсчет очков. Обведи номер своего ответа с буквой. При совпадении ставь себе один балл. Сложи вместе баллы по каждому из пяти способов поведения в конфликте.

Способ поведения	**Совпадения**	**Сумма ответов**
I«акула»;	3а, 66, 8а, 96, 10а, 136, 146, 166, 17а, 226, 25а, 28а.	
II«плюшевый мишка»;	26, 5а, 86, На, 14а, 19а, 20а, 216, 23а, 266, 286, 306.	
III«черепаха»;	2а, 4а, 76, 106, 126, 13а, 186, 206, 22а, 246, 26а, 29а.	
IV«лиса»;	lа, 56, 7а, 9а, 12а, 156, 176, 196, 21а, 236, 27а, 296.	

V«сова».	16, 36, 46, 6а, 116, 15а,l6а, 18а, 24а, 256, 276, 30а.	

Посмотри, где больше всего баллов? Значит именно такое характерно для тебя поведение. А теперь познакомься поближе с описанием твоего типа поведения!

Чтобы преодолевать конфликты, надо знать о различных способах поведения в них. И уметь выбрать такой способ поведения, который в соответствует ситуации. Психолог К. Томас разделил все способы поведения в конфликте на 5 типов поведения и представил их в виде образов животных.

I Соревнование (конкуренция) - «акула»;
II Приспособление (улаживание) - «плюшевый мишка»;
III Избегание (уклонение) - «черепаха»;
IV Компромисс - «лиса»;
V Сотрудничество - «сова».

Каждый из этих способов поведения имеет свои плюсы и минусы.

Стили поведения

Стиль поведения	Характеристика
Конкуренция, соперничество («акула»)	Стремление добиться удовлетворения своих интересов в ущерб другому
Сотрудничество («сова»)	Выбор альтернативы, максимально отвечающей интересам обеих сторон
Компромисс («лиса»)	Выбор, при котором каждая сторона что-то выигрывает, но что-то и теряет
Избегание, уклонение («черепашка»)	Уход от конфликтных ситуаций, отсутствие как стремления к кооперации, так и попыток достижения собственных целей
Приспособление («медвежонок»)	Принесение в жертву собственных интересов ради интересов другого