**ПОДБОРКА ТЕСТОВ, ОПРОСНИКОВ**

**ПО ТЕМЕ: ПРАВИЛА ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТАХ**

**СПЕЦКУРС: «ЭТИКА И ПСИХОЛОГИЯ СЕМЕЙНОЙ ЖИЗНИ»**

суворовец 10 А класса Павленко Александр

преподаватель социально-экономических

дисциплин Гавриловчук Е.А.

**КОНФЛИКТНАЯ ЛИ ВЫ ЛИЧНОСТЬ?**

**Столяренко Л.Д. Психология и этика деловых отношений**

Чтобы узнать, конфликтная ли вы личность, воспользуйтесь следующим тестом, выбрав по одному ответу на каждый вопрос.

1. В общественном транспорте начался спор на повышенных тонах. Ваша реакция?

а) не принимаю участия;

б) кратко высказываюсь в защиту стороны, которую считаю правой;

в) активно вмешиваюсь, чем «вызываю огонь на себя».

2. Выступаете ли на собраниях с критикой руководства?

а) нет;

б) только если для этого имею веские основания;

в) критикую по любому поводу не только начальство, но и тех, кто его защищает.

3. Часто ли вы спорите с друзьями?

а) только если это люди необидчивые;

б) лишь по принципиальным вопросам;

в) споры — моя стихия.

4. Дома на обед подали недосоленное блюдо. Ваша реакция?

а) не буду поднимать бучу из-за пустяков;

б) молча возьму солонку;

в) не удержусь от замечаний.

5. Если на улице, в транспорте вам наступили на ногу...

а) с возмущением посмотрю на обидчика;

б) сухо сделаю замечание;

в) выскажусь, не стесняясь в выражениях.

6. Если кто-то из близких купил вещь, которая вам не понравилась ...

а) промолчу;

б) ограничусь коротким тактичным комментарием;

в) устрою скандал.

7. Не повезло в лотерее. Как к этому отнесетесь?

а) постараюсь казаться равнодушным, но дам себе слово никогда больше не участвовать в ней;

б) не скрою досаду, но отнесусь к происшедшему с юмором, пообещав взять реванш;

в) проигрыш надолго испортит настроение.

*Оценка результатов*

Каждое а — 4 очка; б — 2 очка; в — 0 очков.

*От 20 – 28 очков.* Вы тактичны и миролюбивы, уходите от конфликтов и споров, избегаете критических ситуаций на работе и дома. Может поэтому иногда вас называют приспособленцем.

*От 10 – 18 очков.* Вы слывете человеком конфликтным. Но на самом деле конфликтуете лишь тогда, когда нет другого выхода и все средства исчерпаны. При этом не выходите за рамки корректности, твердо отстаиваете свое мне­ние. Все это вызывает к вам уважение.

*До 8 очков.* Конфликты и споры — это ваша стихия. Любите критиковать других, но не выносите критики в свой адрес. Ваша грубость и несдержанность отталкивает людей. С вами трудно как на работе, так и дома. По­старайтесь перебороть свой характер.

**КАК ВЫ ДЕЙСТВУЕТЕ В УСЛОВИЯХ КОНФЛИКТА?**

**(Леонов Н.И. Психология делового общения стр. 223)**

Приведенные ниже пословицы и афоризмы можно рассматривать как краткие описания различных стратегий, используемых людьми для разрешения конфликтов.

Внимательно прочитайте утверждение и по пятибалльной шкале определите, в какой степени каждое из них типично для вашего поведения в условиях конфликта: 5 — весьма типично, 4 — часто, 3 — иногда, 2 — редко, 1 — совсем нетипично. Внесите свои оценки в таблицу и подсчитайте общую сумму баллов.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **I** | **II** | **III** | **IV** | **V** |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
| 16 | 17 | 18 | 19 | 20 |
| 21 | 22 | 23 | 24 | 25 |
| 26 | 27 | 28 | 29 | 30 |
| 31 | 32 | 33 | 34 | 35 |
| Итого | Итого | Итого | Итого | Итого |

1. Худой мир лучше доброй ссоры.
2. Если не можете другого заставить думать так, как вы хотите, заставьте его делать так, как вы думаете.
3. Мягко стелет, да жестко спать.
4. Рука руку моет (почеши мне спину, а я тебе почешу).
5. Ум хорошо, а два лучше.
6. Из двух спорщиков умнее тот, кто первый замолчит.
7. Кто сильнее, тот и правее.
8. Не подмажешь — не поедешь.
9. С паршивой овцы — хоть шерсти клок.
10. Правда то, что мудрый знает, а не то, о чем все болтают.
11. Кто ударит и убежит, тот сможет драться и на следующий день.
12. Слово «победа» четко написано только на спинах врагов.
13. Убивай врагов своих добротой.
14. Честная сделка не вызывает ссоры.
15. Ни у кого нет полного ответа, но у каждого есть что добавить.
16. Держись подальше от людей, которые не согласны с тобой.
17. Сраженье выигрывает тот, кто верит в победу.
18. Доброе слово не требует затрат, а ценится дорого.
19. Ты — мне, я — тебе.
20. Только тот, кто откажется от своей монополии на истину, сможет извлечь пользу из истин, которыми обладают другие.
21. Кто спорит — ни гроша не стоит.
22. Кто не отступает, тот обращает в бегство.
23. Ласковое телятко двух маток сосет, а упрямое — ни одной.
24. Кто дарит — друзей наживает.
25. Выноси заботы на свет и держи с другими совет.
26. Лучший способ решать конфликты — избегать их.
27. Семь раз отмерь, один раз отрежь.
28. Кротость торжествует над гневом.
29. Лучше синица в руках, чем журавль в облаках.
30. Чистосердечие, честность и доверие сдвигают горы.
31. На свете нет ничего, что заслуживало бы спора.
32. В этом мире есть только две породы людей: победители и побежденные.
33. Если в тебя швырнули камень, бросай в ответ кусок ваты.
34. Взаимные уступки прекрасно решают дела.
35. Копай и копай без устали — и докопаешься до истины.

**Оценки результатов**

У каждого человека есть две жизненные заботы:

– достижение личных целей (которые могут субъективно переживаться как очень важные либо маловажные);

– сохранение хороших взаимоотношений с другими людьми (что также может переживаться как важное или маловажное условие).

Соотношение этих двух главных забот и составляет основу типологии поведенческих стратегий.

**Тип I. *«Черепаха»*** *—* стратегия ухода под панцирь, то есть отказа как от достижений личных целей, так и участия во взаимоотношениях с окружающими.

**Тип II. *«Акула»*** *—* силовая стратегия: цели очень важны, взаимоотношения — нет. Им не важно, любят ли их, считают, что конфликты решаются выигрышем одной из сторон и проигрышем второй.

**Тип III. *«Медвежонок****»* — стратегия сдерживания острых углов. Взаимоотношения — важны, цели нет. Хотят, чтобы их принимали и любили, ради чего жертвуют целями.

**Тип IV. *«Лиса»*** *—* стратегия компромисса. Стратегия и цели, и взаимоотношения. Готовы отказаться от некоторых целей, чтобы сохранить взаимоотношения.

**Тип V. *«Сова****»* — стратегия открытой и честной конфронтации. Ценят и цели, и взаимоотношения. Открыто опреде­ляют позиции и ищут выхода в совместной работе по дости­жению целей, стремятся найти решения, удовлетворяющие всех участников.

###### ТЕСТ на предрасположенности к конфликтному поведению К.ТОМАСА

Тест адаптирован для изучения личностной предрасположенности к конфликтному поведению человека. В своем подходе к изучению конфликтных явлений Томас делал акцент на изменении традиционного отношения к конфликтам. На ранних стадиях их изучения широко использовался термин *"разрешение конфликтов"*. Этот термин подразумевает, что конфликт можно и необходимо разрешить или элиминировать. Целью разрешения конфликтов, таким образом, было некоторое бесконфликтное состояние, где люди взаимодействуют в полной гармонии.

В последнее время произошло существенное изменение в отношении специалистов к этому аспекту конфликтов. В соответствии с этим необходимо сконцентрировать внимание на следующих аспектах изучения конфликтов: какие формы поведения в конфликтных ситуациях характерны для людей; каким образом можно стимулировать продуктивное поведение.

Для описания типов поведения людей в конфликтных ситуациях применяется двухмерная модель регулирования конфликтов. Основополагающими измерениями в ней являются: кооперация, связанная с вниманием человека к интересам других людей, вовлеченных в конфликт; и напористость, для которой характерен акцент на защите собственных интересов.

Соответственно этим двум способам измерения выделяются следующие способы регулирования конфликтов:

1. ***Соперничество (конкуренция)*** как стремление добиться удовлетворения своих интересов в ущерб другому.
2. ***Приспособление***, означающее, в противоположность соперничеству, принесение в жертву собственных интересов ради интересов другого человека.
3. ***Компромисс***.
4. ***Избегание***, для которого характерно как отсутствие стремления к кооперации, так и отсутствие тенденции к достижению собственных целей.
5. ***Сотрудничество***, когда участники ситуации приходят к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон.

Предполагается, что при избегании конфликта ни одна из сторон не достигнет успеха. При таких формах поведения как конкуренция, приспособление и компромисс или один участник оказывается в выигрыше, а другой проигрывает, либо проигрывают оба, так как идут на компромиссные уступки. И только в ситуации сотрудничества обе стороны оказываются в выигрыше (См. рис.)

**Пять способов урегулирования конфликтов**



В опроснике описывается каждый из пяти перечисленных вариантов двенадцатью суждениями о поведении человека в конфликтной ситуации. В различных ситуациях они сгруппированы в 30 пар, в каждой из которых испытуемому предлагается выбрать то суждение, которое является наиболее типичным для характеристики его поведения.

**Текст опросника:**

**Инструкция:** Предлагаемый тест имеет целью определить характерную для Вас тактику поведения в конфликтных ситуациях. Он состоит из 30 пунктов, в каждом из которых имеется два суждения, обозначенные буквами А и Б (они иногда повторяются в разных пунктах). Сравнивая указанные в пункте два суждения, каждый раз выбирайте из них то, которое является более типичным для Вашего поведения. В бланке для ответов под номером пункта поставьте А или Б в соответствии с Вашим выбором.

**1**

А/ Иногда я предоставляю другим возможность взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.

Б/ Чем обсуждать то, в чем мы расходимся, я стараюсь обратить внимание на то, в чем согласны мы оба.

**2**

А/ Я стараюсь найти компромиссное решение.

Б/ Я пытаюсь уладить дело с учетом всех интересов другого и моих собственных.

**3**

А/ Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

Б/ Я стараюсь успокоить другого и стремлюсь, главным образом, сохранить наши отношения.

**4**

А/ Я стараюсь найти компромиссное решение.

Б/ Иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека.

**5**

А/ Улаживая спорную ситуацию, я все время стараюсь найти поддержку у другого.

Б/ Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.

**6**

А/ Я стараюсь избежать возникновения неприятностей для себя.

Б/ Я стараюсь добиться своего.

**7**

А/ Я стараюсь отложить решение сложного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.

Б/ Я считаю возможным в чем-то уступить, чтобы добиться чего-то другого.

**8**

А/ Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

Б/ Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.

**9**

А/ Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.

Б/ Я предпринимаю усилия, чтобы добиться своего.

**10**

А/ Я твердо стремлюсь достичь своего.

Б/ Я пытаюсь найти компромиссное решение.

**11**

А/ Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.

Б/ Я стараюсь успокоить другого и стремлюсь, главным образом, сохранить наши отношения.

**12**

А/ Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.

Б/ Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет навстречу мне.

**13**

А/ Я предлагаю среднюю позицию.

Б/ Я пытаюсь убедить другого в преимуществах своей позиции.

**14**

А/ Я сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах.

Б/ Я пытаюсь показать другому логику и преимущество своих взглядов.

**15**

А/ Я стараюсь успокоить другого и стремлюсь, главным образом, сохранить наши отношения.

Б/ Я стараюсь сделать все необходимое, чтобы избежать напряженности.

**16**

А/ Я стараюсь не задеть чувства другого.

Б/ Я пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.

**17**

А/ Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

Б/ Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.

**18**

А/ Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.

Б/ Я дам возможность другому в чем-то оставаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу.

**19**

А/ Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.

Б/ Я стараюсь отложить решение сложного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.

**20**

А/ Я пытаюсь немедленно разрешить наши разногласия.

Б/ Я стараюсь найти наилучшее сочетание выгод и потерь для нас обоих.

**21**

А/ Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.

Б/ Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.

**22**

А/ Я пытаюсь найти позицию, которая находится посередине между моей и той, которая отстаивается другим.

Б/ Я отстаиваю свои желания.

**23**

А/ Как правило, я озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас.

Б/ Иногда я предоставляю другим возможность взять на себя

ответственность за решение спорного вопроса.

**24**

А/ Если позиция другого кажется ему очень важной, я постараюсь пойти навстречу его желаниям.

Б/ Я стараюсь убедить другого в необходимости прийти к компромиссу.

**25**

А/ Я пытаюсь показать другому логику и преимущество своих взглядов.

Б/ Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.

**26**

А/ Я предлагаю среднюю позицию.

Б/ Я почти всегда озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого.

**27**

А/ Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.

Б/ Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.

**28**

А/ Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

Б/ Улаживая спорную ситуацию, я обычно стараюсь найти поддержку у другого.

**29**

А/ Я предлагаю среднюю позицию.

Б/ Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.

**30**

А/ Я стараюсь не задеть чувств другого.

Б/ Я всегда занимаю такую позицию в спорном вопросе, чтобы мы могли совместно с другим заинтересованным человеком добиться успеха.

**БЛАНК ДЛЯ ОТВЕТОВ**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** | **13** | **14** | **15** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **16** | **17** | **18** | **19** | **20** | **21** | **22** | **23** | **24** | **25** | **26** | **27** | **28** | **29** | **30** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Количество баллов, набранных испытуемым по каждой шкале, дает представление о выраженности у него тенденции к проявлению соответствующих форм поведения в конфликтных ситуациях.

Тест можно использовать при групповых обследованиях (и тогда стимульный материал зачитывается вслух), и индивидуально (в этом случае необходимо сделать 30 пар карточек с написанными наних высказываниями, а затем предложить испытуемому выбрать из каждой пары одну карточку, ту, которая кажется ему ближе к истине применительно к его поведению).

**КЛЮЧ**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **N пп**  | **Соперничество**  | **Сотрудничество**  | **Компромисс**  | **Избегание**  | **Приспособление**  |
| **1**  |  |  |  | **А**  | **Б**  |
| **2**  |  | **Б**  | **А**  |  |  |
| **3**  | **А**  |  |  |  | **Б**  |
| **4**  |  |  | **А**  |  | **Б**  |
| **5**  |  | **А**  |  | **Б**  |  |
| **6**  | **Б**  |  |  | **А**  |  |
| **7**  |  |  | **Б**  | **А**  |  |
| **8**  | **А**  | **Б**  |  |  |  |
| **9**  | **Б**  |  |  | **А**  |  |
| **10**  | **А**  |  | **Б**  |  |  |
| **11**  |  | **А**  |  |  | **Б**  |
| **12**  |  |  | **Б**  | **А**  |  |
| **13**  | **Б**  |  | **А**  |  |  |
| **14**  | **Б**  | **А**  |  |  |  |
| **15**  |  |  |  | **Б**  | **А**  |
| **16**  | **Б**  |  |  |  | **А**  |
| **17**  | **А**  |  |  | **Б**  |  |
| **18**  |  |  | **Б**  |  | **А**  |
| **19**  |  | **А**  |  | **Б**  |  |
| **20**  |  | **А**  | **Б**  |  |  |
| **21**  |  | **Б**  |  |  | **А**  |
| **22**  | **Б**  |  | **А**  |  |  |
| **23**  |  | **А**  |  | **Б**  |  |
| **24**  |  |  | **Б**  |  | **А**  |
| **25**  | **А**  |  |  |  | **Б**  |
| **26**  |  | **Б**  | **А**  |  |  |
| **27**  |  |  |  |  | **Б**  |
| **28**  | **А**  | **Б**  |  |  |  |
| **29**  |  |  | **А**  | **Б**  |  |
| **30**  |  | **Б**  |  |  | **А**  |
| **СУММА**  |  |  |  |  |  |