

ТЕСТ

Инструкция

Внимательно прочитайте утверждения и в рамках пятибалльной шкалы определите, в какой степени каждое из них типично для вашего поведения в условиях конфликта.

Где:

5 – весьма типично;

4 – часто типично;

3 – иногда;

2 – редко;

1 – совсем нетипично.

Оценки внесите в сводную таблицу.

Тестовое задание

1. Худой мир лучше доброй ссоры.
2. Если вы не можете заставить другого думать, как вы хотите, заставьте его делать так, как думаете.
3. Мягко стелет, да жестко спат.
4. Рука руку моет (почеши мне спину, и я тебе почешу).
5. Ум хорошо, а два лучше.
6. Из двух спорщиков лучше 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. Сражения 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 истины, которой обладают другие.
21. Кто спорит – ни гроша не стоит.
22. Кто не отступает – тот обращается в бегство.
23. Ласковый теленок двух маток сосет, а упрямый – ни одной.
24. Кто дарит – друзей наживает.
25. Выноси заботы на свет и держи с другими совет.
26. Лучший способ разрешать конфликты – избегать их.
27. Семь раз отмерь, один раз отрежь.
28. Кротость торжествует над гневом.
29. Лучше синица в руках, чем журавль в небе.
30. Чистосердечие, честность, 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, брось в того кусок ваты.
34. Взаимные уступки прекрасно решают дела.
35. Комай и комай без усталости, и докопаешься до истины.

Спасибо!

Ключ к тесту «Как вы действуете в условиях конфликта?»

Описание

Тест «Как вы действуете в условиях конфликта?» позволяет определить стратегию поведения человека в конфликтных ситуациях. Приведенные ниже пословицы и афоризмы можно рассматривать как краткие описания различных стратегий, используемых людьми для разрешения конфликтов.

Обработка результатов

Выписав ответы на утверждения, взгляните на получившиеся результаты. Каждая из колонок таблицы обозначает вид стратегии. Их различают пять:

«ЧЕРЕПАХА», «АКУЛА», «МЕДВЕЖОНОК», «ЛИСА», «СОВА».

Наибольшее число баллов (т. е. ответов на утверждения, проставленных в колонке) указывает на приверженность к той или иной стратегии, описанной выше.

В случае одинакового числа баллов в разных колонках – это является свидетельством использования разных стратегий.

Ключ к тесту

Стратегия поведения									
«ЧЕРЕПАХА»		«АКУЛА»		«МЕДВЕЖОНОК»		«ЛИСА»		«СОВА»	
№ вопроса	Ответ, балл	№ вопроса	Ответ, балл	№ вопроса	Ответ, балл	№ вопроса	Ответ, балл	№ вопроса	Ответ, балл
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									

Интерпретация

У каждого человека есть две жизненные заботы:

1) достижение личных целей (которые субъективно переживаются либо как очень важные, либо как маловажные);

2) сохранение хороших взаимоотношений с другими людьми (что также может субъективно переживаться либо как важное, либо как маловажное условие).

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

«ЧЕРЕПАХА» – стратегия ухода под панцирь, то есть отказ как от достижения личных целей, так и от участия во взаимоотношениях с окружающими.

«АКУЛА» – силовая стратегия. Для ее приверженцев главное – цели, а взаимоотношения во внимание не принимаются. Им неважно, любят их или нет. Они считают, что конфликты разрешаются лишь выигрышем одной или проигрышем второй стороны.

«МЕДВЕЖОНОК» – стратегия сглаживания острых углов. Взаимоотношения – очень важны, а цели – не очень. Чтобы их понимали и любили, они способны пожертвовать целями.

«ЛИСА» – стратегия компромисса. Умеренно важны и цели, и взаимоотношения. Они готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить добрые взаимоотношения.

«СОВА» – стратегия открытой и честной конфронтации. Ценит и цели, и взаимоотношения. Открыто определяет позиции и ищет выход в совместной работе по достижению целей, стремится найти решения, удовлетворяющие всех участников.