

Въпросник за определяне стила на поведение в конфликтна ситуация

Инструкция:

Представете си ситуации, в които вашите желания се различават от тези на другата страна. Как обикновено реагирате в подобни ситуации?

Всяко от посочените по-долу 30 двойки твърдения описва възможна поведенческа реакция в конфликтна ситуация. Заградете с кръгче буквата, която обозначава твърдението, съответстващо в най-голяма степен на Вашето обичайно поведение в конфликтна ситуация.

1. **А** - Понякога аз предоставям на другите отговорността за справяне с даден проблем.
Б - Вместо да преговарям с другите онези въпроси, по които имаме несъгласие, аз наблягам върху тези, за които сме постигнали съгласие.
2. **А** - Стремя се да намеря път за компромисно разрешаване на възникналия конфликт.
Б - Опитвам се да задоволя очакванията на колегите ми.
3. **А** – Аз съм твърд, когато преследвам интереса си в даден проблем.
Б - Опитвам се да успокоя емоциите на другата страна и да запазя стабилни нашите отношения.
4. **А** – Аз преговарям с другата страна, за да достигнем до някакъв компромис.
Б - Понякога жертвам моите желания заради желанията на другата страна.
5. **А** - Аз постоянно търся съдействие от другата страна при изработването на решение.
Б - Стремя се да правя всичко, за да избягвам ненужното напрежение.
6. **А** - Стремя се да не си навличам неприятности.
Б - Аз се опитвам да направя моята позиция печеливша.
7. **А** - Стремя се да отложа разрешаването на проблема, докато намеря достатъчно време, за да го премисля.
Б - Считам, че е възможно да отстъпя едно нещо, за да постигна друго.
8. **А** - Обикновено съм непреклонен в преследване на поставената си цел.
Б - Аз се опитвам да разкрия всички проблеми и интереси в спорната ситуация.
9. **А** - Смятам, че не винаги си заслужава да се безпокоя, заради различията по спорните въпроси.
Б - Полагам усилия да следвам собствения си път.
10. **А** - Твърдо се стремя да постигна своето.
Б - Опитвам се да намеря компромисно решение.
11. **А** - Първо опитвам да определя причините за всички засегнати интереси и спорни въпроси.
Б – Аз се приспособявам към желанията на другите в спорната ситуация.
12. **А** - Избягвам да вземам позиции, които биха породили противоречия.
Б - Аз се съгласявам с част от позицията на другата страна, ако тя се съгласи с част от моята.
13. **А** - Аз предлагам неутрален терен, за да излезем от „задънените улици“.
Б - Аз използвам натиск, за да постигна набеязаното решение.
14. **А** – Аз съобщавам на другия (колегата) моята гледна точка, но се придирижам към неговата.
Б - Опитвам се да представя на другата страна логиката и преимуществата на моята позиция.
15. **А** - Считам за най-важно запазването на спокойствието и добрите взаимоотношения с другите.

- Б** - Опитвам да направя необходимото, за да се избегне напрежението.
16. **А** - Стремя се да не засягам чувствата на другите.
Б - Старая се да убедя другата страна в ползата и преимуществата на моята гледна точка.
17. **А** - Аз настойчиво се стремя да постигна своето.
Б - Стремя се да направя всичко, за да избегна безполезната напрегнатост.
18. **А** - Ако другата страна ще бъде доволна, аз я оставям да поддържа възгледите си.
Б - Давам възможност на другия да остане на собствената си позиция, ако той не оспорва моята.
19. **А** - На първо място се стремя да определя кои са засегнатите интереси.
Б - Старая се да отлагам решаването на спорен въпрос, за да мога след време да се справя с него окончателно.
20. **А** - Обикновено предлагам първо да бъдат дискутирани различията ни по възникнал проблем.
Б - Стремя се да намеря възможно най-доброто съотношение между изгодите и загубите за двете страни.
21. **А** - В преговорите, аз се старая да се съобразявам с другите.
Б - Винаги съм склонен към открито обсъждане на проблема.
22. **А** - Опитвам се да намеря „златната среда“ – междинната позиция между мен и другата страна.
Б - Старая се да постигам желаното от мен в проблемната ситуация.
23. **А** - По правило съм загрижен да бъдат удовлетворени желанията на всеки от нас.
Б - Понякога оставям на другите отговорността за решаването на спорния въпрос.
24. **А** - Ако позицията на другия е твърде важна за него, аз се присъединявам към него.
Б - Стремя се да убедя другия да направи компромис.
25. **А** - През цялото време се опитвам да убедя другия в собствената ми правота.
Б – По време на преговори се стремя внимателно да изслушвам и обмислям аргументите на другата страна.
26. **А** - Обикновено предлагам междинни решения на даден проблем.
Б - Почти винаги се стремя да удовлетвори интересите на всеки от нас.
27. **А** - Избягвам да акцентирам върху становищата, които пораждат противоречия.
Б - Ако нещо би направило другия щастлив, аз с готовност ще му позволя да настоява на своето.
28. **А** - Настойчиво преследвам единствено собствения си интерес.
Б - Обикновено търся помощта на другия при вземането на решение.
29. **А** - Аз преследвам единствено позицията, която е еднакво приемлива за всички засегнати страни.
Б - В спорната ситуация, не се вълнувам, заради възникналите разногласия.
30. **А** - Винаги се старая да не засегна чувствата на другия.
Б - В спора винаги заемам позицията, според която съвместно решаваме даден проблем.

Лист за отговори

№	1	2	3	4	5
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				
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				А	Б
28	А	Б			
29			А	Б	
30		Б			А

В листа за отговори в хоризонтален ред са разположени петте стила на поведение (съпернически, сътруднически, компромисен, отбягващ и приспособяващ).

По вертикалата е нанесена номерацията от 1 до 30, съответстваща на броя на твърденията в теста. За всеки стил са посочени по 12 съответстващи въпроса (избори).

Доминиращ стил: 3А, 6Б, 8А, 9Б, 10А, 13Б, 14Б, 16Б, 17А, 22Б, 25А, 28А;

Интегриращ стил: 2Б, 5А, 8Б, 11А, 14А, 19А, 20А, 21Б, 23А, 26Б, 28Б, 30Б;

Компромисен стил: 2А, 4А, 7Б, 10Б, 12Б, 13А, 18Б, 20Б, 22А, 24Б, 26А, 29А;

Отбягващ стил: 1А, 5Б, 6А, 7А, 9А, 14А, 15Б, 17Б, 19Б, 23Б, 27А, 29Б;

Приспособяващ стил: 1Б, 3Б, 4Б, 11Б, 15А, 16А, 18А, 21А, 24А, 25Б, 27Б, 30А.

След изчисляването на общия брой твърдения за всеки стил може да се проследи доминиращият стил на поведение на изследваното лице в конфликтна ситуация и съотношението на поведение ориентирано към асертивност и сътрудничество.

Сумата от броя на предпочетените твърдения за доминиращия и приспособяващия стил образува бала на съперничество. Сумата от броя на предпочетените твърдения от сътруднически и подпомагащ стил – бала на сътрудничеството.

Първият резултат се нанася по вертикалата на координатната система, показана по-долу, а вторият - по хоризонталата.

