

Наглядно-интерактивное пособие «Формула семьи»

ТЕМА «КАК ЖИТЬ В МИРЕ И СОГЛАСИИ?»

ТЕСТ К. ТОМАСА

«Стратегия поведения в конфликте»

Инструкция:

Выберите из каждой пары утверждений тот вариант, который наиболее Вам подходит. Ответы отмечайте в таблице.

- а) Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса

б) Вместо того, чтобы обсуждать то, в чем мы оба расходимся, я стараюсь обратить внимание на то, в чем мы оба согласны.
- а) Я стараюсь найти компромиссное решение

б) Я пытаюсь уладить все с учетом всех интересов другого человека и моих собственных.
- а) Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего

б) Иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека
- а) Я стараюсь найти компромиссное решение

б) Я стараюсь не задеть чувств другого человека
- а) Улаживая спорную ситуацию, я все время пытаюсь найти поддержку у другого

б) Я стараюсь делать все, чтобы избежать бесполезной напряженности
- а) Я пытаюсь избежать неприятности для себя

б) Я стараюсь добиться своего
- а) Я стараюсь отложить решение спорного вопроса, с тем чтобы со временем решить его окончательно

б) Я считаю возможным в чем-то уступить, чтобы добиться другого
- а) Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего

б) Я первым делом стремлюсь определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.
- а) Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникших разногласий

б) Я предпринимаю усилия, чтобы добиться своего
- а) Я твердо стремлюсь добиться своего

б) Я пытаюсь найти компромиссное решение
- а) Первым делом я стремлюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы

б) Я стараюсь успокоить другого и, главным образом, сохранить наши отношения
- 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 на встречу.

Наглядно-интерактивное пособие «Формула семьи»

13. а) Я предлагаю среднюю позицию.
б) Я настаиваю, чтобы все было сделано по-моему
14. а) Я сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах
б) Я пытаюсь показать другому логику и преимущество моих взглядов.
15. а) Я стараюсь успокоить другого и сохранить наши отношения.
б) Я стараюсь сделать все необходимое, чтобы избежать напряжения
16. а) Я стараюсь не задеть чувств другого
б) Я обычно 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 другому возможность остаться при своем мнении, если он идет мне на встречу
19. а) Первым делом я пытаюсь определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.
б) Я стараюсь отложить спорные вопросы с тем, чтобы со временем решить их окончательно.
20. а) Я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия
б) Я стараюсь найти наилучшее сочетание выгод и потерь для нас обоих.
21. а) Веду переговоры, стараюсь быть внимательным к другому
б) Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы
22. а) Я пытаюсь найти позицию, которая находится посередине между моей и позицией другого человека.
б) Я 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 на встречу.
б) Я стараюсь убедить другого пойти на компромисс.
25. а) Я пытаюсь убедить другого в своей правоте
б) Веду переговоры, я стараюсь быть внимательным к аргументам другого.
26. а) Я обычно предлагаю среднюю позицию
б) Я почти всегда стремлюсь удовлетворить интересы каждого из нас
27. а) Зачастую стремлюсь избежать споров
б) Если это сделает человека счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.
28. а) Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего
б) Улаживая ситуацию, я обычно стремлюсь найти поддержку у другого.
29. а) Я предлагаю среднюю позицию
б) Думаю что не всегда стоит волноваться из-за возникающих разногласий.
30. а) Я стараюсь не задеть чувств другого.
б) Я всегда занимаю такую позицию в споре, чтобы мы совместно могли добиться успеха.

Наглядно-интерактивное пособие «Формула семьи»

	I	II	III	IV	V
1				A	Б
2		Б	A		
3	A				Б
4			A		Б
5		A		Б	
6	Б				A
7			Б	A	
8	A	Б			
9	Б			A	
10	A		Б		
11		A			Б
12			Б	A	
13	Б		A		
14	Б	A			
15				Б	A
16	Б				A
17	A			Б	
18			Б		A
19		A		Б	
20		A	Б		
21		Б		A	
22	Б		A		
23		A		Б	
24			Б		A
25	A				Б
26		Б	A		
27				A	Б
28	A	Б			
29			A	Б	
30		Б			A

Определите, количество ответов в какой группе превалирует.

Количество баллов, набранных по каждой шкале, даёт представление о выраженности соответствующих форм поведения в конфликтных ситуациях.

Наглядно-интерактивное пособие «Формула семьи»**Интерпретация теста**

К. Томас выделил 5 способов решения конфликтной ситуации:

I	соперничество
II	сотрудничество
III	компромисс
IV	избегание
V	приспособление

Соперничество — стиль конкуренции

Человек, использующий стиль конкуренции, весьма активен и предпочитает идти к разрешению конфликта своим собственным путем. Он не очень заинтересован в сотрудничестве с другими людьми, но зато способен на волевые решения. Рационалист может сказать: «Меня не беспокоит то, что думают другие. Я собираюсь доказать им, что у меня есть свое решение проблемы». Или вы стараетесь в первую очередь удовлетворить собственные интересы в ущерб интересам других, вынуждая других людей принимать ваше решение проблемы. Для достижения цели вы используете свои волевые качества; и если ваша воля достаточно сильна, то вам это удастся. Это может быть эффективным стилем в том случае, когда вы обладаете определенной властью. Вы знаете, что ваше решение или подход в данной ситуации правильны, и вы имеете возможность настаивать на них. Однако это, вероятно, не тот стиль, который вы хотели бы использовать в личных отношениях; вы хотите ладить с людьми, но стиль конкуренции может вызвать в них чувство отчуждения. А если вы применяете такой стиль в ситуации, в которой вы не обладаете достаточной властью, например, когда по какому-то вопросу ваша точка зрения расходится с точкой зрения начальника, вы можете обжечься.

Вот примеры тех случаев, когда следует использовать этот стиль:

- исход очень важен для вас, и вы делаете большую ставку на свое решение возникшей проблемы;
- вы обладаете достаточным авторитетом для принятия решения, представляется очевидным, что предлагаемое вами решение — наилучшее;
- решение нужно принять быстро и у вас есть достаточно власти для этого; вы чувствуете, что у вас нет иного выбора и что вам нечего терять;
- вы находитесь в критической ситуации, которая требует мгновенного реагирования;
- вы не можете дать понять группе людей, что находитесь в тупике, тогда как кто-то должен повести их за собой;
- вы должны принять непопулярное решение, но сейчас вам необходимо действовать и у вас достаточно полномочий для выбора этого шага.
- Когда вы используете этот подход, вы можете быть не очень популярным, но вы завоюете сторонников, если он даст положительный результат. Но если вашей основной целью является популярность и хорошие отношения со всеми, то этот стиль использовать не следует.

Наглядно-интерактивное пособие «Формула семьи»

Стиль сотрудничества

Следуя этому стилю, вы активно участвуете в разрешении конфликта и отстаиваете свои интересы, но стараетесь при этом сотрудничать с другим человеком. Этот стиль требует более продолжительной работы по сравнению с большинством других подходов к конфликту, поскольку вы сначала «выкладываете на стол» нужды, заботы и интересы обеих сторон, а затем обсуждаете их. Однако если у вас есть время и решение проблемы имеет достаточно важное для вас значение, то это хороший способ поиска обоюдовыгодного результата и удовлетворения интересов всех сторон. Для успешного использования стиля сотрудничества необходимо затратить некоторое время на поиск скрытых интересов и нужд для разработки способа удовлетворения истинных желаний обеих сторон. Раз вы оба понимаете, в чем состоит причина конфликта, вы имеете возможность вместе искать новые альтернативы или выработать приемлемые компромиссы.

Такой подход рекомендуется использовать в описанных ниже ситуациях:

- решение проблемы очень важно для обеих сторон, и никто не хочет полностью от него устраниваться;
- у вас тесные, длительные и взаимозависимые отношения с другой стороной; у вас есть время поработать над возникшей проблемой (это хороший подход к разрешению конфликтов на почве долгосрочных проектов);
- и вы, и другой человек осведомлены в проблеме, и желания обеих сторон известны;
- вы и ваш оппонент хотите поставить на обсуждение некоторые идеи и потрудиться над выработкой решения;
- вы оба способны изложить суть своих интересов и выслушать друг друга;
- обе вовлеченные в конфликт стороны обладают равной властью или хотят игнорировать разницу в положении для того, чтобы на равных искать решение проблемы.

Сотрудничество является дружеским, мудрым подходом к решению задачи определения и удовлетворения интересов обеих сторон. Однако это требует определенных усилий. Обе стороны должны выделить на это некоторое время, и они должны уметь объяснить свои желания, выразить свои нужды, выслушать друг друга и затем выработать альтернативные варианты и решения проблемы. Отсутствие одного из этих элементов делает такой подход неэффективным. Сотрудничество среди прочих стилей является самым трудным, однако, оно позволяет выработать наиболее удовлетворяющее обе стороны решение в сложных «важных конфликтных ситуациях».

Стиль компромисса

Используя стиль компромисса, вы немного уступаете в своих интересах, чтобы удовлетворить их в оставшемся, другая сторона делает то же самое. Иными словами вы сходитесь на частичном удовлетворении своего желания и желания другого человека. Вы делаете это, обмениваясь уступками и торгуясь для разработки компромиссного решения. Такие действия могут в некоторой мере напоминать сотрудничество. Однако компромисс достигается на более поверхностном уровне по сравнению с сотрудничеством; вы уступаете в чем-то, другой человек также в чем-то уступает, и в результате вы можете прийти к общему решению. При использовании стиля сотрудничества вы сосредотачиваете внимание на

Наглядно-интерактивное пособие «Формула семьи»

удовлетворении скрытых нужд и желаний. Применяя стиль компромисса, вы рассматриваете конфликтную ситуацию как нечто данное и ищете способ повлиять на нее или изменить ее, уступая и обмениваясь уступками. Целью сотрудничества является выработка долгосрочного взаимовыгодного решения; в случае компромисса это может быть сиюминутный подходящий вариант.

Ниже перечислены типичные случаи, в которых стиль компромисса наиболее эффективен:

- обе стороны обладают одинаковой властью и имеют взаимоисключающие интересы;
- вы хотите получить решение быстро, потому что у вас нет времени, или потому что это более экономичный и эффективный путь;
- вас может устроить временное решение;
- вы можете воспользоваться кратковременной выгодой;
- удовлетворение вашего желания имеет для вас не слишком большое значение, и вы можете несколько изменить поставленную вначале цель;
- компромисс позволит вам сохранить взаимоотношения, и вы предпочитаете получить хоть что-то, чем все терять.

Компромисс часто является удачным отступлением или даже последней возможностью прийти к какому-то решению. Вы можете выбрать этот подход с самого начала, если вы не обладаете достаточной властью для; того, чтобы добиться желаемой цели, если сотрудничество невозможно и если никто не хочет односторонних уступок.

Избегание — стиль уклонения

Этот подход к конфликтной ситуации, реализуется тогда, когда вы не отстаиваете свои права, не сотрудничаете ни с кем для выработки решения проблемы или просто уклоняетесь от разрешения конфликта. Вы можете использовать этот стиль, когда затрагивается проблема не столь важная для вас, когда вы не хотите тратить силы на ее решение или когда вы чувствуете, что находитесь в безнадежном положении. Этот стиль рекомендуется также в тех случаях, когда вы чувствуете себя неправым и предчувствуете правоту другого человека или когда этот человек обладает большей властью. Все это серьезные основания для того, чтобы не отстаивать собственную позицию. Вы можете попытаться изменить тему, выйти из комнаты или сделать что-нибудь такое, что устранил или отсрочит конфликт. Вы уходите от проблемы, игнорируя ее, перекадывая ответственность за ее решение на другого, добиваясь отсрочки решения или используя иные приемы.

Приведем наиболее типичные ситуации, в которых рекомендуется применять стиль уклонения:

- напряженность слишком велика, и вы ощущаете необходимость ослабления накала;
- исход не очень важен для вас, и вы считаете, что решение настолько тривиально, что не стоит тратить на него силы;
- у вас трудный день, а решение этой проблемы может принести дополнительные неприятности;
- вы знаете, что не можете или даже не хотите решить конфликт в свою пользу;

Наглядно-интерактивное пособие «Формула семьи»

- вы хотите выиграть время, может быть, для того, чтобы получить дополнительную информацию или чтобы заручиться чьей-либо поддержкой; ситуация очень сложна, и вы чувствуете, что разрешение конфликта потребует слишком многого от вас.

Несмотря на то, что многие могут посчитать стиль уклонения — «бегством» от проблем и от ответственности, а не эффективным подходом к разрешению конфликтов, в действительности уход или отсрочка могут быть вполне подходящей и конструктивной реакцией на конфликтную ситуацию.

Стиль приспособления

Стиль приспособления означает то, что вы действуете совместно с другим человеком, не пытаясь отстаивать собственные интересы. Вы можете использовать этот подход, когда исход дела чрезвычайно важен для другого человека и не очень существенен для вас. Этот стиль полезен также в тех ситуациях, в которых вы не можете одержать верх, поскольку другой человек обладает большей властью. Таким образом, вы уступаете и смиряетесь с тем, чего хочет оппонент. Стиль приспособления может немного напоминать стиль уклонения, поскольку вы можете использовать его для получения отсрочки в решении проблемы. Однако основное отличие состоит в том, что вы действуете вместе с другим человеком; вы участвуете в ситуации и соглашаетесь делать то, чего хочет другой. Когда же вы применяете стиль уклонения, вы не делаете ничего для удовлетворения интересов другого человека. Вы просто отталкиваете от себя проблему.

Наиболее характерные ситуации, в которых рекомендуется стиль приспособления:

- вас не особенно волнует случившееся;
- вы хотите сохранить мир и добрые отношения с другими людьми;
- вы чувствуете, что важнее сохранить с кем-то хорошие взаимоотношения, чем отстаивать свои интересы;
- вы понимаете, что итог намного важнее для другого человека, чем для вас;
- вы понимаете, что правда не на вашей стороне;
- у вас мало власти или мало шансов победить.

Уступая, соглашаясь или жертвуя своими интересами в пользу другого человека, вы можете смягчить конфликтную ситуацию и восстановить гармонию. Вы можете и в дальнейшем довольствоваться итогом, если считаете его приемлемым для себя. Или же вы можете использовать этот период затишья для того, чтобы выиграть время, так, чтобы потом можно было добиться окончательного желательного для вас решения.

Литература

Гребень Н.Ф. Психологические тесты для профессионалов. — Мн.: Современ. школа, 2007. — 496с.