

Поведение в конфликте (модификация методики К. Томаса)¹

Инструкция. Как часто вы ведете себя подобным образом (1 – никогда, 2 – редко, 3 – часто, 4 – постоянно).

1. В споре с коллегами я стремлюсь показать преимущества своей позиции	1	2	3	4
2. Я веду переговоры с целью достичь компромисса	1	2	3	4
3. Я стремлюсь оправдать ожидания коллег	1	2	3	4
4. Я стараюсь исследовать проблему вместе с коллегами и найти приемлемое для всех решение	1	2	3	4
5. Я настойчиво отстаиваю свою позицию	1	2	3	4
6. Я пытаюсь избежать быть втянутым в неприятности, без нужды не обостряю отношения	1	2	3	4
7. Я твердо придерживаюсь своей линии в решении проблемы	1	2	3	4
8. Я в чем-то уступаю, но в чем-то твердо настаиваю при решении проблемы	1	2	3	4
9. Я обмениваюсь достоверной и полной информацией с коллегами в решении проблем	1	2	3	4
10. Я избегаю открытых дискуссий по поводу разногласий	1	2	3	4
11. Я приспосабливаюсь к требованиям и желаниям коллег	1	2	3	4
12. Я стремлюсь сделать наши точки зрения открытыми с тем, чтобы мы вместе пришли к нужному решению	1	2	3	4
13. Я предлагаю выбирать среднюю позицию для преодоления разногласий	1	2	3	4
14. Обычно я соглашаюсь с предложениями коллег	1	2	3	4
15. Я стараюсь держать несогласие с коллегами при себе, чтобы избежать сильного проявления эмоций	1	2	3	4

Подсчитайте сумму баллов по каждой из пяти групп:

- 1 группа (сотрудничество) – строка 4, 9, 12;
- 2 группа (приспособление) – строка 3, 11, 14;
- 3 группа (соперничество) – строка 1, 5, 7;
- 4 группа (избегание) – 6, 10, 15;
- 5 группа (компромисс) – 2, 8, 13

10-12 баллов – ярко выраженная стратегия поведения в конфликтной ситуации.

7-9 баллов – преобладающая стратегия поведения в конфликтной ситуации.

3-6 баллов – не свойственная стратегия поведения в конфликтной ситуации.

¹ По Малкина-Пых И. Г.. Психосоматика: Справочник практического психолога. — М.: Изд-во Эксмо. — 992 с.. 2005

