Приложение 3

Тест-опросник К. Томаса на поведение в конфликтной ситуации.

(Методика Томаса)

Инструкция: В каждой паре выберите то суждение, которое наиболее точно описывает ваше типичное поведение в конфликтной ситуации.

Стимульный материал (вопросы)

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.

Ключ к тесту Томаса типы поведения в конфликте

Табл. 1., п. 3

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Соперничество (Конкуренция) | 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 |  |  |  | А | Б |
| 28 | А | Б |  |  |  |
| 29 |  |  | А | Б |  |
| 30 |  | Б |  |  | А |

Обработка и интерпретация результатов теста:

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

Для описания типов поведения людей в конфликтных ситуациях К. Томас применял 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.

Пять способов урегулирования конфликтов.



Соответственно этим двум способам измерения К. Томас выделял следующие способы регулирования конфликтов:

1. корпоративный тип, когда участники ситуации приходят к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон.

Он полагал, 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.

Другие специалисты убеждены, что оптимальной стратегией в конфликте считается такая, когда применяются все пять тактик поведения, и каждая из них имеет значение в интервале от 5 до 7 баллов. Если

ваш результат отличен от оптимального, то одни тактики выражены слабо - имеют значения ниже 5 баллов, другие - сильно - выше 7 баллов.

Формулы, для прогнозирования исхода конфликтной ситуации:

А) Соревнование + Решение проблемы + 1/2 Компромисса.

Б) Приспособление + Избегание + 1/2 Компромисса, если сумма А>суммы Б, шанс выиграть конфликтную ситуацию есть у вас.