

Как Вы ведете себя в конфликте?

часто – 3, от случая к случаю – 2, редко – 1.

1. Угрожаю и дерусь
2. Стараюсь принять точку зрения противника, считаюсь с ней, как со своей
3. Ищу компромиссы
4. Допускаю, что не прав, даже если не могу поверить в это окончательно
5. Избегаю противника
6. Желая, во что бы то ни стало добиться своих целей
7. Пытаюсь выяснить, с чем я согласен, с чем – категорически не согласен (это может снизить площадь конфликта)
8. Иду на компромисс
9. Сдаюсь
10. Меняю тему
1. Ною и канючу, пока не добьюсь своего
2. Пытаюсь найти источник конфликта, с чего все началось
3. Немножко уступаю и подталкиваю тем самым к уступкам другую сторону
4. Предлагаю мир
5. Пытаюсь все обратить в шутку

	A	B	C	D	E
	1 -	2 -	3 -	4 -	5 -
	6 -	7 -	8 -	9 -	10 -
	11 -	12 -	13 -	14 -	15 -
Итого					

**А. Соответствует «жесткому»** типу решения конфликтов. Вы до последнего стоите на своем, защищая свою позицию, в которой, по вашему мнению, нет и не может быть изъяснов и ошибок. Во что бы то ни стало вы стараетесь выиграть. Вы – тип человека, который «всегда прав».

**В. «Примиренческий»** стиль. Вы придерживаетесь мнения, что всегда можно договориться. Две головы лучше, чем одна. Во время спора вы пытаетесь предложить альтернативу, ищите решения, которые бы удовлетворили обе стороны.

**С. «Компромиссный».** С самого начала вы согласны на компромисс.

**Д. «Мягкий».** Своего противника вы уничтожаете добротой. С готовностью принимаете точку зрения противника, отказываетесь от своей.

**Е. «Уходящий».** Ваше кредо – «вовремя уйти». Вы стараетесь не обострять ситуацию, не доводить конфликт до открытого столкновения.

**«Жесткий»** хорош при необходимости действовать немедленно, когда вы уверены, что правы, а на доказательство своей правоты нет времени.

**«Примиренческий»** поможет в решении, выгодном для обеих сторон, и сохранит нормальные отношения между спорящими.

**«Компромиссный»** может выручить при столкновении двух равных сил, если разногласия невелики и, соглашаясь с мнением противника, вы не особенно проигрываете. **«Мягкий»** идеален в следующей ситуации. Вы соглашаетесь со второстепенным вопросом, а затем отстаиваете свои, как более важные.

**«Уходящий»** может предотвратить открытую ссору, прямое столкновение, если вы его опасаетесь или избегаете.