

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.