Безперечно, у кожного в житті виникала конфліктна ситуація: в школі з однокласниками або вчителями, вдома з батьками, на вулиці з однолітками. Звісно, такі ситуації засмучують, і виникає бажання якнайшвидше їх вирішити. Для вирішення конфлікту люди зазвичай обирають п'ять стилів поведінки:

* суперництво;
* уникання;
* пристосування;
* співробітництво;
* компроміс.

Пропоную Вам виконати методику для визначення стилю поведінки, який Ви обираєте при вирішенні конфліктних ситуацій: суперництво, співробітництво, пристосування, компроміс, втеча від вирішення конфлікту.

***Тест «Визначення стилю поведінки в конфліктній ситуації»***

*Визначення стилю поведінки в конфлікті.*

**Мета**: визначення підходів до розв’язання конфліктів, розуміння переваг та недоліків кожного із підходів.

**Інструкція:** Уважно прочитайте вислови і прислів'я. Визначте, наскільки кожне прислів'я відповідає вашим діям під час конфліктів: 5 — відповідає в усіх випадках; 4 — відповідає у більшості випадків; З — деколи відповідає; 2 — відповідає, але дуже рідко; 1 — ніколи не відповідає.

1.     Від суперечки легше утриматися, аніж потім здихатися її.

2.     Якщо ви не можете примусити людину думати так, як ви робите, то примусьте її робити так, як ви думаєте.

3.     Теплі слова розтоплюють холодні серця.

4.     Послуга за послугу.

5.     Давай приходь і подумаємо разом.

6.     Під суперечки заслуговує похвали той, хто перший замовкне.

7.     Чия сила, того й правда.

8.     Солодкі слова роблять солодким рух уперед.

9.     Краще синиця у жмені, аніж журавель у небі.

10. Істина знаходиться в знаннях.

11. Той, хто б’ється і тікає, доживає до нової битви.

12. Той перемагає блискуче, хто примушує своїх ворогів тікати врозтіч.

13. Убий ворога своєю надмірною добротою.

14. Чесний обмін думками не приведе до суперечки.

15. Ніхто не може претендувати на істину в останній інстанції, але кожен може зробити свій внесок у неї.

16. Триматися подалі від тих, хто незгодний з тобою.

17. Тільки той, хто вірить у перемогу, перемагає на полі битви.

18. Добре слово мало коштує, та дорого цінується.

19. Зуб за зуб – це чесна гра.

20. Тільки той, хто готовий відмовитися від власного права на істинну в останній інстанції, збагатиться від істин, які знають інші.

21. Уникайте сварливих людей – вони зроблять ваше життя нещасним.

22. Людина, яка не тікає сама, змушує тікати інших.

23. М’які слова забезпечують гармонію.

24. Хочеш мати хорошого друга – зроби йому щось приємне.

25. Відкрито говори про свої конфлікти, і йди їм назустріч – тільки це приведе до їх найкращого вирішення.

26. Найкращий спосіб улагодження конфліктів – уникати їх зовсім.

27. Займаю тверду, рішучу позицію (на тім стою і не можу інакше).

28. Лагідність перемагає гнів.

29. Краще щось, аніж нічого з того, що ти хочеш.

30. Щирість, чесність і довіра гори звернуть.

31. Немає нічого важливішого, ніж те, за що тобі треба боротися.

32. У світі завжди були й будуть переможці і переможені.

33. Вони не тебе з каменем, а ти до них з прихильністю.

34. Якщо двоє йдуть на компроміс, то справедливе рішення гарантоване.

35. Правди можна добитися, воюючи та воюючи.

Чим більшою є загальна сума балів за певною стратегією розв'язання конфліктів, тим частіше ви схильні застосовувати цю стратегію. Чим менша загальна сума, тим рідше ви користуєтесь нею.

Підрахунок кількості набраних балів згідно ключа

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Ухиляння | Суперництво | Пристосування | Компроміс | Співробітництво |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
| 16 | 17 | 18 | 19 | 20 |
| 21 | 22 | 23 | 24 | 25 |
| 26 | 27 | 28 | 29 | 30 |
| 31 | 32 | 33 | 34 | 35 |

**Результати тестування**

**1. Черепаха (ухиляння).** Черепахи втікають і ховаються у свій панцир, щоб обминати конфлікти. Вони відмовляються від власних цілей та стосунків. Вони тримаються далі як від спірних питань, через які виникає конфлікт, так і від людей, до яких він причетний. Вони почувають себе безпомічними. Вони вважають, що намагатися вирішувати конфлікт — справа повністю безнадійна. Вони переконані, що легше втекти (фізично та психологічно) від конфлікту, аніж зіткнутися з ним.

**2. Акула (суперництво).** Акули намагаються перемагати опонентів тим, що силоміць примушують їх приймати потрібне їм рішення конфлікту. Для них найважливішими є власні цілі, а стосунки з людиною мають дуже мале значення. Вони будь-якою ціною готові добиватися своїх цілей. Потреби інших людей їх не турбують, їх мало хвилює те, чи вони комусь подобаються, чи проявляє хтось до них прихильність. Акули переконані, що конфлікти вирішуються тоді, коли один перемагає другого, який програє. Вони хочуть бути переможцями. Перемога, на їхню думку, дає людям почуття гордості та успіху. Поразка викликає почуття безсилля, неадекватності і невдачі. Вони намагаються здобути перемогу, приголомшуючи суперників, нападаючи раптово, а також залякуючи або загрожуючи їм з позиції сили.

**3. Плюшевий ведмедик (пристосування).** Для ведмедиків — стосунки найважливіші, а власні цілі не мають великого значення. Ведмедики хочуть подобатися, хочуть, щоб усі їх любили і цінували. Вони вважають, що краще уникнути конфлікту заради гармонії, і впевнені, що конфлікти не можна обговорювати без шкоди для стосунків. Вони бояться завдати болю, образити, псувати стосунки під час конфлікту. Щоб зберегти стосунки, вони готові пожертвувати особистими цілями. Плюшеві ведмедики немовби кажуть: "Я пожертвую власними цілями, роби все, що ти хочеш, аби тільки я тобі подобався". Плюшеві ведмедики намагаються загладити конфлікт, боячись зіпсувати стосунки.

**4. Лисиця (компроміс).** Лисиці невибагливі як у своїх цілях, так і в стосунках з іншими людьми. Лисиці шукають компромісу. Вони пожертвують частиною своїх домагань під час конфлікту і переконують іншу особу поступитися теж якоюсь часткою своїх цілей. Вони шукають такого рішення конфлікту, коли б обидві сторони мали якусь вигоду — «золоту середину», між двома крайніми позиціями. Вони готові пожертвувати заради досягнення згоди для спільного добра як частиною своїх домагань, так і стосунків.

**5. Сова (співробітництво).** Сови дуже високо цінують власні цілі та стосунки. Вони розглядають конфлікти як проблему, яку треба розв'язувати, і шукають таке рішення, яке б задовольнило як їхні власні цілі, так і цілі супротивної сторони в конфлікті. Сови сприймають конфлікти як засіб поліпшення стосунків шляхом послаблення напруження між двома людьми. Вони намагаються розпочати дискусію, яка розцінила б конфлікт як проблему. Шукаючи рішення, які б задовольнили як їх самих, так і іншу особу, сови підтримують стосунки. Сови не заспокоюються доти, доки не знайдене рішення, яке б задовольнило і власні, і чужі цілі. Вони також не заспокоюються доти, доки напруга не спаде і негативні емоції не будуть повністю зняті.