

## Как Вы действуете в условиях конфликта?

Приведенные ниже пословицы и афоризмы можно рассматривать как краткие описания различных стратегий, используемых людьми для разрешения конфликтов.

Внимательно прочитайте утверждение и по пятибалльной шкале определите, в какой степени каждое из них типично для вашего поведения в условиях конфликта:

- 5 - весьма типично,
- 4 - часто,
- 3 - иногда,
- 2 - редко,
- 1 - совсем нетипично.

Внесите свои оценки в таблицу и подсчитайте общую сумму баллов.

1. Худой мир лучше доброй ссоры.
2. Если не можете другого заставить думать так, как вы хотите, заставьте его делать так, как вы думаете.
3. Мягко стелет, да жестко спат.
4. Рука руку моет (почеши мне спину, а я тебе почешу).
5. Ум хорошо, а два лучше.
6. Из двух спорщиков умнее тот, кто первый замолчит.
7. Кто сильнее, тот и правее.
8. Не подмажешь — не поедешь.
9. С паршивой овцы — хоть шерсти клок.
10. Правда то, что мудрый знает, а не то, о чем все болтают.
11. Кто ударит и убежит, тот сможет драться и на следующий день.
12. Слово «победа» четко написано только на спинах врагов.
13. Убивай врагов своих добротой.
14. Честная сделка не вызывает ссоры.
15. Ни у кого нет полного ответа, но у каждого есть, что добавить.
16. Держись подальше от людей, которые не согласны с тобой.
17. Сраженье выигрывает тот, кто верит в победу.
18. Доброе слово не требует затрат, а ценится дорого.
19. Ты — мне, я — тебе.
20. Только тот, кто откажется от своей монополии на истину, сможет извлечь пользу из истин, которыми обладают другие.
21. Кто спорит — ни гроша не стоит.
22. Кто не отступает, тот обращает в бегство.
23. Ласковое телятко двух маток сосет, а упрямое — ни одной.
24. Кто дарит — друзей наживает.
25. Выноси заботы на свет и держи с другими совет.
26. Лучший способ решать конфликты — избегать их.
27. Семь раз отмерь, один раз отрежь.
28. Кротость торжествует над гневом.
29. Лучше синица в руках, чем журавль в облаках.
30. Чистосердечие, честность и доверие сдвигают горы.
31. На свете нет ничего, что заслуживало бы спора.
32. В этом мире есть только две породы людей: победители и побежденные.
33. Если в тебя швырнули камень, бросай в ответ кусок ваты.
34. Взаимные уступки прекрасно решают дела.
35. Копай и копай без усталости — и докопаешься до истины.

I		II		III		IV		V	
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	
<i>Итого</i>		<i>Итого</i>		<i>Итого</i>		<i>Итого</i>		<i>Итого</i>	

## Оценки результатов

У каждого человека есть две жизненные заботы:

- > достижение личных целей (которые могут субъективно переживаться как очень важные либо маловажные);
- > сохранение хороших взаимоотношений с другими людьми (что также может переживаться как важное или маловажное условие).

Соотношение этих двух главных забот и составляет основу типологии поведенческих стратегий.

**Тип I. «Черепаша»** — стратегия ухода под панцирь, то есть отказа, как от достижений личных целей, так и участия во взаимоотношениях с окружающими.

**Тип II. «Акула»** — силовая стратегия: цели очень важны, взаимоотношения — нет. Им не важно, любят ли их, считают, что конфликты решаются выигрышем одной из сторон и проигрышем второй.

**Тип III. «Медвежонок»** — стратегия сдерживания острых углов. Взаимоотношения — важны, цели нет. Хотят, чтобы их принимали и любили, ради чего жертвуют целями.

**Тип IV. «Лиса»** — стратегия компромисса. Умеренно — и цели, и взаимоотношения. Готовы отказаться от некоторых целей, чтобы сохранить взаимоотношения.

**Тип V. «Сова»** — стратегия открытой и честной конфронтации. Ценят и цели, и взаимоотношения. Открыто определяют позиции и ищут выхода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, удовлетворяющие всех участников.

Примечание. Наибольшее количество баллов указывает на приверженность к той или иной стратегии. Если в каких-либо колонках одинаковое количество баллов, то используется две стратегии.

	<b>Черепаша</b>	<b>Акула</b>	<b>Медвежонок</b>	<b>Лиса</b>	<b>Сова</b>
<b>стратегия</b>	уход под панцирь	силовая стратегия	сдерживание острых углов	компромисс	открытой и честной конфронтации
<b>цели</b>	-	+	-	умеренно +	+
<b>взаимоотношения</b>	-	-	+	умеренно +	+
	отказ, как от достижения личных целей, так и участия во взаимоотношениях с окружающими.	не важно, любят ли их; считают, что конфликты решаются выигрышем одной из сторон и проигрышем второй	хотят, чтобы их принимали и любили, ради чего жертвуют целями	готовы отказаться от некоторых целей, чтобы сохранить взаимоотношения.	открыто определяют позиции и ищут выхода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, удовлетворяющие всех участников