

## Тест описания поведения К. Томаса

**Цель:** Изучение особенностей поведения человека в конфликтных ситуациях.

**Инструкция:** Вам предлагается 30 пар несложных суждений. Каждое суждение описывает возможное поведение человека в ситуации общения с другим человеком. Каждый раз читайте подряд два суждения: **А** и **Б**, - и выбирайте то, которое в большей степени характеризует ваше собственное поведение. Выбранное суждение отметьте.

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, с чем мы оба согласны.
2. А: Я стараюсь найти компромиссное решение.  
Б: Я пытаюсь уладить дело с учетом интересов другого и моих собственных.
3. А: Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.  
Б: Я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения.
4. А: Я стараюсь найти компромиссное решение.  
Б: Я иногда 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 пытаюсь избежать возникновения неприятностей для себя.  
Б: Я стараюсь добиться своего.
7. А: Я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.  
Б: Я считаю возможным в чем-то уступить, чтобы добиться другого.
8. А: Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.  
Б: Я первым делом стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и вопросы.
9. А: Я думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.  
Б: Я предпринимаю все усилия, чтобы добиться своего.
10. А: Я твердо стараюсь достичь своего.  
Б: Я пытаюсь найти компромиссное решение.
11. А: Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и вопросы.  
Б: Я стараюсь успокоить другого и 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 настаиваю, чтобы было сделано по-моему.
14. А: Я сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах.  
Б: Я пытаюсь показать другому логику и преимущества моих взглядов.
15. А: Я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения.  
Б: Я стремлюсь сделать все необходимое, чтобы избежать напряженности.
16. А: Я стараюсь не задеть чувств другого.  
Б: Я пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.

- 17. А:** Обычно я настойчиво стараюсь 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 даю возможность другому в чем-то остаться 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 стремлюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.
- 20. А:** Я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия.  
**Б:** Я стараюсь найти наилучшее сочетание выгод и потерь для нас обоих.
- 21. А:** Ведя переговоры, я стремлюсь быть внимательным к желаниям другого.  
**Б:** Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.
- 22. А:** Я пытаюсь найти позицию, находящуюся посередине между моей позицией и точкой зрения другого человека.  
**Б:** Я отстаиваю свои желания.
- 23. А:** Как правило, я озабочен тем, чтобы удовлетворить желание каждого из нас.  
**Б:** Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.
- 24. А:** Если позиция другого кажется ему очень важной, я стараюсь пойти навстречу его желаниям.  
**Б:** Я стараюсь убедить другого прийти к компромиссу.
- 25. А:** Я пытаюсь показать другому логику и преимущества моих взглядов.  
**Б:** Ведя переговоры, я стремлюсь быть внимательным к желаниям другого.
- 26. А:** Я предлагаю среднюю позицию.  
**Б:** Я обычно озабочен тем, чтобы удовлетворить желание каждого из нас.
- 27. А:** Зачастую я избегаю позиции, 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 ситуацию, я часто стремлюсь найти поддержку у другого.
- 29. А:** Я предлагаю среднюю позицию.  
**Б:** 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 споре, чтобы мы совместно с заинтересованным человеком могли добиться успеха.

## **Обработка и интерпретация результатов**

1) В соответствии с приведенным ниже ключом посчитайте число совпадений ответов по каждому из способов регулирования конфликтов.

### **КЛЮЧ:**

**Противоборство** (соревнование, конкуренция):

3а, 6б, 8а, 9б, 10а, 13б, 14б, 16б, 17а, 22б, 25а, 28а.

**Сотрудничество:**

2б, 5а, 8б, 11а, 14а, 19а, 20а, 21б, 23а, 26б, 28б, 30б.

**Компромисс:**

2а, 4а, 7б, 10б, 12б, 13а, 18б, 20б, 22а, 24б, 26а, 29а,

**Избегание** (уход, уклонение):

1а, 5б, 6а, 7а, 9а, 12а, 15б, 17б, 19б, 23б, 27а, 29б, 30а

**Уступчивость** (приспособление):

1б, 3б, 4б, 11б, 15а, 16а, 18а, 21а, 24а, 25б, 27б

2) Представьте полученные результаты на графике:

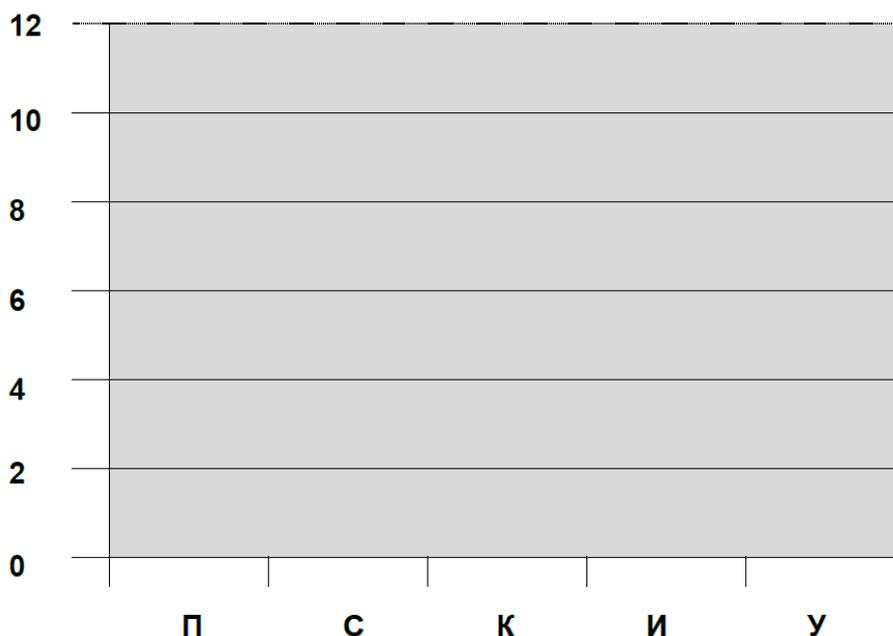
**П** - противоборство (соревнование, конкуренция)

**С** – сотрудничество

**К** – компромисс

**И** - избегание (уход, уклонение)

**У** - уступчивость (приспособление)



3) проанализируйте полученные результаты:

- Какие стратегии поведения в конфликтных ситуациях выражены по результатам исследования у вас?
- По вашему мнению, каких качеств вам не хватает в разрешении конфликтных ситуаций: с коллегами, с близкими людьми?

В основании типологии конфликтного поведения К.Томаса лежат два стиля поведения: *кооперация*, связанная с вниманием человека к интересам других людей, и *напористость*, для которой характерен акцент на защите собственных интересов.

Соответственно этим двум основным измерениям К.Томас выделяет следующие стратегии поведения в конфликте:

- **противоборство** (*соревнование, конкуренция*) как стремление добиться удовлетворения своих интересов в ущерб другому;
- **уступчивость (приспособление)**, означающее, в противоположность соперничеству, принесение в жертву собственных интересов ради другого;
- **компромисс** основан на взаимных уступках друг другу;
- **избегание (уход, уклонение)**, для которого характерно как отсутствие стремления к кооперации, так и отсутствие тенденции к достижению собственных целей;
- **сотрудничество**, когда участники взаимодействия приходят к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон.