

Тест «Оцінка тактики переговорів у конфліктах»

Переговори – механізм або технологія вирішення (врегулювання, розв'язання) конфлікту; сумісна діяльність опонентів із пошуку взаємного рішення проблеми. Переговори найчастіше проводяться за допомогою помічника або третьої сторони.

За допомогою даної методики можна з'ясувати яку саме тактику ведення переговорів при виникненні конфліктної ситуації обираєте Ви.

Інструкція: у кожному запитанні тесту оберіть, позначивши свій вибір, відповіді «А» або «Б».

Запитання:

1. а) Звичайно я досягаю свого.
б) Частіше я прагну знайти спільні позиції.
2.
а) Я намагаюсь уникнути неприємностей.
б) Коли я довожу свою правоту, на дискомфорт партнерів не звертаю уваги.
3.
а) Мені неприємно відмовлятися від своєї точки зору.
б) Я завжди прагну встати на позицію іншої людини.
4. а) Не варто хвилюватися через розбіжності з іншими людьми.
б) Розбіжності завжди хвилюють мене.
5. а) Я прагну заспокоїти партнера і зберегти з ним нормальні стосунки.
б) Завжди слід доводити свою точку зору.
6.
а) Завжди слід шукати спільну точку зору.
б) Слід прагнути здійснення своїх задумів.
7.
а) Я повідомляю свою точку зору і прошу партнерів висловити їх точку зору та думки.
б) Краще продемонструвати перевагу логічності свого мислення.
8.
а) Найчастіше я намагаюся переконати іншу людину.
б) Найчастіше я намагаюся зрозуміти точку зору іншої людини.
9.
а) Я завжди схиляюсь до прямого обговорення проблеми.
б) Розмовляючи, я стежу за розвитком думок іншої людини.
10.
а) Я відстоюю свою позицію до кінця.
б) Я схильний змінити позицію, якщо мене переконують.

Обробка та інтерпретація результатів: Визначте співпадіння за наведеною нижче шкалою та підрахуйте кількість співпадінь у кожному рядку:

П (протидія) – 1А, 2Б, 3А, 4А, 5Б, 7Б, 8А, 9А, 10А.

С (співпраця) – 1Б, 2А, 3Б, 4Б, 5А, 6А, 7А, 8Б, 9Б, 10Б.

Визначте, що переважає у вашій поведінці (С або П), а також визначте, на

що Ви більше орієнтовані:

- на прагнення будь-що домогтися перемоги, довести своє (протидія, конкуренція, конфронтація),
- на прагнення спільно (колегіально) вирішити проблему (орієнтація на вирішення питання, на справу, на співпрацю, на кооперацію).

Природно, друга тактика є більш продуктивною.

Тест Оцінка рівня контактності особистості

Контактність - це можливість кожного члена групи регулярно спілкуватися, сприймати, оцінювати, обмінюватися інформацією та взаємними оцінками і впливати один на одного.

Контактуючи з іншими людьми, за схожих обставин, різні люди дотримуються різних стилів поведінки. Одна людина поводить себе спокійно, інша починає конфліктувати через будь-яку дрібницю. Звичайно, у реальному житті, типів поведінки при людських контактах набагато більше, ми лише навели діаметрально протилежні приклади. За допомогою даного тесту, можна з'ясувати як контактуєте саме Ви.

Інструкція: Чи можете Ви встановлювати контакти з іншими людьми? Легко або складно Вам це вдається? Дайте відповіді на запитання тесту та отримайте відповідь на означені питання.

Запитання:

1. Звичайно я спокійно реагую на надмірно сконцентрованих на собі, самозадоволених людей, навіть тоді, коли вони похваляються або іншим чином показують, якої високої думки вони про себе:

- а) так, твердження вірне;
- б) вірно, але щось середнє;
- в) ні, невірно.

2. Я сумніваюся в чесності людей, які виказують більшу товариськусть, аніж я можу очікувати:

- а) згодний;
- б) невпевнений;
- в) незгодний.

3. Якщо хтось розсердився на мене, то я:

- а) спробую його (її) заспокоїти;
- б) не знаю, що зробив би;
- в) сам розсердився би.

4. Нема абсолютно поганих людей, просто треба прагнути зрозуміти людину, і вона відповість добром:

- а) згодний;
- б) невпевнений;
- в) незгодний.

5. Коли хтось намагається керувати мною, я навмисне роблю все навпаки:

- а) саме так і вчиняю;
- б) невпевнений;

в) не показую свого невдоволення.

6. Якщо керівництво або члени сім'ї в чомусь мені й дорікають, то, зазвичай, лише за діло:

- а) згодний;
- б) невпевнений;
- в) незгодний.

7. Іноді жартома я роблю яке-небудь (іноді невдале) зауваження тільки для того, щоб здивувати людей і подивитися, що вони на це скажуть:

- а) так, буває;
- б) складно відповісти;
- в) ні, ніколи так не роблю.

8. Мені подобається ретельно продумувати, як вплинути на інших людей, щоб вони допомогли мені досягти моєї цілі:

- а) згодний;
- б) невпевнений;
- в) незгодний.

9. Якщо моє вдале зауваження залишилося непоміченим:

- а) я не повторюю його;
- б) не можу відповісти;
- в) повторюю своє зауваження знову.

10. Іноді я засмучуюся через те, що люди кажуть про мене погані речі поза очі, ще й без всяких на те підстав:

- а) так, згодний;
- б) не знаю, що відповісти;
- в) ні, не згодний.

Обробка та інтерпретація результатів: Підрахуйте суму балів.

Відповіді «а» на твердження: 2, 5, 7, 8, 10 — і «в» на твердження: 1, 3, 4, 6, 9 — відповідають 2 балам; відповіді «б» в усіх твердженнях відповідають 1 балу.

Сума менше ніж 5 балів. Ви лагідний, не схильний до заздрощів, легко ладнаєте з людьми, не прагнете будь-що перевершити оточуючих. Ви ставите перед собою складні перспективні цілі. Якщо не обмежують і не пригнічують перспективні цілі і задачі, Ви спокійно працюєте у групі. Про людей, як відсутніх, так і присутніх, Ви висловлюєтеся добре, більше схильні їх захищати, ніж засуджувати. Негативні емоції швидко зникають і Ви спокійно, без образ встановлюєте контакт із людиною, яка образила Вас.

Сума від 6 до 12 балів. Ви достатньо гнучкі у стосунках з іншими людьми, але важко змінюєте думку про людину, не дивлячись на очевидні для всіх факти. Ви готові змінити думку про людину швидше в кращу сторону, ніж в погану. Перш ніж перейти до дружніх стосунків, Ви якийсь час вивчаєте людину. Ви відкриті для компромісних рішень, конфліктні стосунки для Вас є швидше тактикою, ніж способом життя.

Сума від 13 до 20 балів. Ви — обережна людина, у всьому бачите

таємницю, повні сумнівів у своїй безпеці, схильні до недовірливості й підозрливості. Ваша гордість не допускає можливості бути беззахисним. Ви завжди готові до боротьби, живете в очікуванні конфлікту і тим самим провокуєте його. Ви знаєте прийоми «супротивників», умієте управляти оточуючими, добиватися своїх цілей за допомогою певного набору універсальних дій. Проте ви погано орієнтуєтесь у глибинних знаннях психології людей, їх особливостей, не враховуєте внутрішній світ людей, вступаючи з ними у ділові стосунки.

Сума більше ніж 20 балів. Для вас конфлікт — спосіб життя. Вам важко встановлювати позитивні взаємини з людьми.