**ТЕСТ ТОМАСА**

Оценка предпочитаемой стратегии поведения в конфликтной ситуации проводится по тесту Томаса, где определяются пять стратегий: соперничество, сотрудничество, компромисс, избегание, приспособление. Преподаватели должны быть больше ориентированы на сотрудничество и компромисс. Соперничество и избегание могут привести к усилению конфликта.

**ИНСТРУКЦИЯ.** Перед Вами ряд утверждений, которые помогут опре­делить некоторые особенности Вашего поведения. Здесь не может быть ответов правильных или ошибочных. Люди различны, и каждый можно высказать свое мнение.

Имеются два варианта (А и В), из которых Вы должны выбрать один, в большей степени соответствующий Вашим взглядам, Вашему мнению себе. В строке для ответов (А и В) поставьте отчетливый крестик соответственно номеру вопроса и одному из вариантов. Отвечать надо как можно быстрее.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | В О П Р О С | А | В |
|  | А. Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.  В. Чем обсуждать, в чем мы расходимся, я стараюсь обратить внимание на то, с чем мы оба согласны. |  |  |
|  | А. Я стараюсь найти компромиссное решение.  В. Я пытаюсь уладить дело с учетом интересов другого и моих соб- ственных. |  |  |
|  | А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.  В. Я стараюсь успокоить другого и, главным образом, сохранить наши отношения. |  |  |
|  | А. Я стараюсь найти компромиссное решение.  В. Иногда я жертвую своими собственными интересами ради ин­тересов другого человека. |  |  |
|  | А. Улаживая спорную ситуацию, я все время стараюсь найти под­держку у другого.  В. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности. |  |  |
|  | А. Я пытаюсь избежать неприятностей для себя.  В. Я стараюсь добиться своего. |  |  |
|  | А. Я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.  В. Я считаю возможным в чем-то уступить, чтобы добиться другого. |  |  |
|  | А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.  В. Я первым делом стараюсь ясно определить, в чем состоят все. затронутые интересы. |  |  |
|  | А. Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за возникающих разногласий.  В. Я предпринимаю усилия, чтобы добиться своего. |  |  |
|  | А. Я твердо стремлюсь достичь своего.  В. Я пытаюсь найти компромиссное решение. |  |  |
|  | А. Первым делом я стараюсь ясно определить, в чем состоят все затронутые вопросы.  В. Я стараюсь успокоить другого и, главным образом; сохранить наши отношения. |  |  |
|  | А. Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.  В. Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мне­нии, если он тоже идет мне навстречу. |  |  |
|  | А. Я предлагаю среднюю позицию.  В. Я настаиваю, чтобы было сделано по-моему |  |  |
|  | А. Я сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах.  В. Я пытаюсь показать другому логику и преимущества моих взглядов. |  |  |
|  | А. Я стараюсь успокоить другого и, главным образом, сохранить наши отношения.  В. Я стараюсь сделать так, чтобы избежать напряженности. |  |  |
|  | А. Я стараюсь не задеть чувств другого.  В. Я пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции. |  |  |
|  | А. Обычно я настойчиво стараюсь добиться своего.  В. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напря­женности. |  |  |
|  | А. Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.  В. Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мне­нии, если он также идет мне навстречу. |  |  |
|  | А. Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые вопросы и интересы.  В. Я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно. |  |  |
|  | А. Я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия.  В. Я стараюсь найти наилучшее сочетание выгод и потерь для обеих сторон. |  |  |
|  | А. Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.  В. Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблем и их со­вместному решению. |  |  |
|  | А. Я пытаюсь найти позицию, которая находится посередине между моей позицией и точкой зрения другого человека.  В. Я отстаиваю свои желания. |  |  |
|  | А. Как правило, я озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас.  В. Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя от­ветственность за решение спорного вопроса. |  |  |
|  | А. Если позиция другого кажется мне очень важной, я постара­юсь пойти навстречу его желаниям.  В. Я стараюсь убедить другого прийти к компромиссу |  |  |
|  | А. Я пытаюсь показать другому логику и преимущества моих взглядов.  В. Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям  другого. |  |  |
|  | А. Я предлагаю среднюю позицию.  В. Я почти всегда озабочен тем, чтобы удовлетворить желание каждого из нас. |  |  |
|  | А. Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.  В. Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем. |  |  |
|  | А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.  В. Улаживая ситуацию, я обычно стараюсь найти поддержку у другого. |  |  |
|  | А. Я предлагаю среднюю позицию.  В. Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за возникающих разногласий. |  |  |
|  | А. Я стараюсь не задеть чувств другого.  В. Я всегда занимаю такую позицию в спорном вопросе; при ко­торой мы совместно с другим человеком можем добиться успеха. |  |  |

**ОБРАБОТКА ПОЛУЧЕННЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ.**

После того, как испытуемый за­полнит бланк для ответов, его можно расшифровать с помощью «ключа». В «ключе» каждый ответ А или В дает представление о количественном выражении: соперничества, сотрудничества, компромисса, избегания и приспособления.

КЛЮЧ

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Соперни-чество. | Сотрудни-чество | Компромисс | Избегание | Приспособ-ление |
|  |  |  |  | А | Б |
|  |  | Б | А |  |  |
|  | А |  |  |  | Б |
|  |  |  | А |  | Б |
|  |  | А |  | Б |  |
|  | Б |  |  | А |  |
|  |  |  | Б | А |  |
|  | А | Б |  |  |  |
|  | Б |  |  | А |  |
|  | А |  | Б |  |  |
|  |  | А |  |  | Б |
|  |  |  | Б | А |  |
|  | Б |  | А |  |  |
|  | Б | А |  |  |  |
|  |  |  |  | Б | А |
|  | Б |  |  |  | А |
|  | А |  |  | Б |  |
|  |  |  | Б |  | А |
|  |  | А |  | Б |  |
|  |  | А | Б |  |  |
|  |  | Б |  | А |  |
|  | Б |  | А |  |  |
|  |  | А |  | Б |  |
|  |  |  | Б |  | А |
|  | А |  |  |  | Б |
|  |  | Б | А |  |  |
|  |  |  |  | А | Б |
|  | А | Б |  |  |  |
|  |  |  | А | Б |  |
|  |  | Б |  |  | А |
|  | ∑ | ∑ | ∑ | ∑ | ∑ |

Завершается работа выводом о том, какой стиль у вас преобладает в конфликтной ситуации: в большей или меньшей степени.

Для описания типов поведения людей в конфликтных ситуациях К. Томас считает применимой двухмерную модель регулирования конфликтов, основополагающими измерениями в которой являются кооперация, связанная с вниманием человека к интересам других людей, вовлечённых в конфликт, и напористость, для которой характерен акцент на защите собственных интересов. Соответственно этим двум основным измерениям К. Томас выделяет следующие способы регулирования конфликтов:

1. Соперничество (соревнование, конкуренция) - как стремление добиться своих интересов в ущерб другому.   
2. Приспособление, означающее в противоположность соперничеству, принесение в жертву собственных интересов ради другого.   
3. Компромисс.   
4. Избегание, для которого характерно как отсутствие стремления к кооперации, так и отсутствие тенденции к достижению собственных целей.   
5. Сотрудничество, когда участники ситуации приходят к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон.

Краткая характеристика типов разрешения конфликта

Человек, использующий стиль конкуренции (соперничества), активен и предпочитает идти к разрешению конфликта собственным путём. Он не заинтересован в сотрудничестве с другими и достигает цели, используя свои волевые качества. Он старается в первую очередь удовлетворить собственные интересы в ущерб интересам других, вынуждая их принимать нужное ему решение проблемы.

Стиль избегания означает, что индивид не отстаивает свои права, ни с кем не сотрудничает для выработки решения или уклоняется от решения конфликта. Для этого используются уход от проблемы (выход из комнаты, смена темы и т.д.), игнорирование её, перекладывание ответственности за решение на другого, отсрочка решения и т.п.

Приспособление - это действия совместно с другим человеком без попытки отстаивать собственные интересы. В отличие от уклонения, при этом стиле имеет место участие в ситуации и согласие делать то, чего хочет другой. Это стиль уступок, согласия и принесения в жертву собственных интересов.

Тот, кто следует стилю сотрудничества, активно участвует в разрешении конфликта и отстаивает свои интересы, но старается при этом сотрудничать с другим человеком. Этот стиль требует более продолжительных затрат времени, чем другие, так как сначала выдвигаются нужды, заботы и интересы обеих сторон, а затем идёт их обсуждение. Это хороший способ удовлетворения интересов обеих сторон, который требует понимания причин конфликта и совместно поиска новых альтернатив его решения. Среди других стилей сотрудничество - самый трудный, но наиболее эффективный стиль в сложных и важных конфликтных ситуациях.

При использовании стиля компромисса обе стороны немного уступают в своих интересах, чтобы удовлетворить их в остальном, часто главном. Это делается путём торга и обмена, уступок. В отличие от сотрудничества, компромисс достигается на более поверхностном уровне - один уступает в чём-то, другой тоже, в результате появляется возможность прийти к общему решению. При компромиссе отсутствует поиск скрытых интересов, рассматривается только то, что каждый говорит о своих желаниях. При этом причины конфликта не затрагиваются. Идёт не поиск их устранения, а нахождение решения, удовлетворяющего сиюминутные интересы обеих сторон.

Оптимальной стратегией в конфликте считается такая, когда применяются все пять тактик поведения, и каждая из них имеет значение в интервале от 16,7% до 23,4%. Если Ваш результат отличен от оптимального, то одни тактики выражены слабо - имеют значения ниже 16,7%, другие - сильно - выше 23,4%.