**Тест Томаса.**

Инструкция: Предлагаемый Вашему вниманию опросник состоит из двойных высказываний: А и Б. Внимательно прочитав каждое высказывание, выберите то, которое в **большей степени** соответствует тому, как Вы обычно поступаете и действуете. Обведите кружком или зачеркните букву, стоящую впереди выбранного Вами утверждения.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. | А) Иногда я предоставляю возможность другим 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. | 11 | А) Первым делом я стремлюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.  Б) Я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения. |
| 2. | А) Я стараюсь найти компромиссные решения.  Б) Я пытаюсь уладить дело с учетом всех интересов и другого человека, и моих собственных. | 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. |
| 3. | А) Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.  Б).Я стараюсь успокоить другого и, главным образом, сохранить наши отношения. | 13 | А) Я предлагаю среднюю позицию.  Б) Я настаиваю, чтобы все было сделано по-моему. |
| 4. | А) Я стараюсь найти компромиссное решение.  Б) Иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека. | 14 | А) Я сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах.  Б) Я пытаюсь показать другому логику и преимущество моих взглядов. |
| 5. | А) Улаживая спорную ситуацию, я все время пытаюсь найти поддержку у другого.  Б) Я стараюсь делать все, чтобы избежать бесполезной напряженности. | 15 | А) Я стараюсь успокоить другого и сохранить наши отношения.  Б) Я стараюсь сделать все необходимое, чтоб избежать напряжения. |
| 6. | А) Я пытаюсь избежать возникновения неприятностей для себя.  Б) Я стараюсь добиться своего. | 16 | А) Я стараюсь не задеть чувств другого.  Б) Я обычно пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции |
| 7. | А) Я стараюсь отложить решение спорного вопроса, чтобы со временем решить его окончательно.  Б) Я считаю возможным в чем-то уступить, чтобы в другом добиться своего. | 17 | А) Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.  Б) Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности. |
| 8. | А) Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.  Б) Я первым делом стараюсь определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы. | 18 | А) Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.  Б) Я дам другому возможность остаться при своем мнении, если он идет мне навстречу. |
| 9. | А) Я думаю, что не всегда следует волноваться из-за каких-то возникших разногласий.  Б) Я предпринимаю усилия, чтобы добиться своего. | 19 | А) Первым делом я пытаюсь определить то, в чем состоят все затронутые интересы и сорные вопросы.  Б) Я стараюсь отложить спорные вопросы, чтобы со временем решить их окончательно. |
| 10 | А) Я твердо стремлюсь добиться своего.  Б) Я пытаюсь найти компромиссное решение. | 20 | А) Я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия.  Б) Я стараюсь найти наилучшее сочетание выгод и потерь для нас обоих. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 21 | А) Ведя переговоры, стараюсь быть внимательным к другому.  Б) Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы. | 26 | А) Я обычно предлагаю среднюю позицию.  Б) Я почти всегда стремлюсь удовлетворить желания каждого из нас. |
| 22 | А) Я пытаюсь найти позицию, которая находится посередине между моей и позицией и позицией другого человека.  Б) Я отстаиваю свою позицию. | 27 | А) Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.  Б) Если это сделает другого человека счастливым, я дам ему возможность настоять на своем. |
| 23 | А) Как правило, я озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас.  Б) Иногда я предоставляют другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса. | 28 | А) Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.  Б) Улаживая ситуацию, я обычно стремлюсь найти поддержку у другого. |
| 24 | А) Если позиция другого кажется ему очень важной, я стараюсь идти навстречу его желаниям.  Б) Я стараюсь убедить другого прийти к компромиссу. | 29 | А) Я предлагаю среднюю позицию.  Б) Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за возникающих разногласий. |
| 25 | А) Я пытаюсь показать другому логику моих взглядов.  Б) Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого. | 30 | А) Я стараюсь не задевать чувства другого.  Б) Я всегда занимаю такую позицию в спорном вопросе, чтобы мы могли совместно добиться успеха. |

КЛЮЧ К ОПРОСНИКУ ТОМАСА

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Соперничество | **Сотрудничество** | **Компромисс** | **Избегание** | **Приспособление** |
| **1** |  |  |  | А | Б |
| **2** |  | Б | А |  |  |
| **3** | А |  |  |  | Б |
| **4** |  |  | А |  | Б |
| **5** |  | А |  | Б |  |
| **6** | Б |  |  | А |  |
| **7** |  |  | Б | А |  |
| **8** | А | Б |  |  |  |
| **9** | Б |  |  | А |  |
| **10** | А |  | Б |  |  |
| **11** |  | А |  |  | Б |
| **12** |  |  | Б | А |  |
| **13** | Б |  | А |  |  |
| **14** | Б | А |  |  |  |
| **15** |  |  |  | Б | А |
| **16** | Б |  |  |  | А |
| **17** | А |  |  | Б |  |
| **18** |  |  | Б |  | А |
| **19** |  | А |  | Б |  |
| **20** |  | А | Б |  |  |
| **21** |  | Б |  |  | А |
| **22** | Б |  | А |  |  |
| **23** |  | А |  | Б |  |
| **24** |  |  | Б |  | А |
| **25** | А |  |  |  | Б |
| **26** |  | Б | А |  |  |
| **27** |  |  |  | А | Б |
| **28** | А | Б |  |  |  |
| **29** |  |  | А | Б |  |
| **30** |  | Б |  |  | А |
|  |  |  |  |  |  |

*Обработка и интерпретация результатов теста:*

Количество баллов, набранных испытуемым по каждой шкале, дает представление о выраженности у него тенденции к проявлению соответствующих форм поведения в конфликтных ситуациях.

Для описания типов поведения людей в конфликтных ситуациях К. Томас применял двухмерная модель регулирования конфликтов. Основополагающими измерениями в ней являются: кооперация, связанная с вниманием человека к интересам других людей, вовлеченных в конфликт; и напористость, для которой характерен акцент на защите собственных интересов.

Пять способов урегулирования конфликтов.



Соответственно этим двум способам измерения К. Томас выделял следующие способы регулирования конфликтов:

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

Он полагал, что при избегании конфликта ни одна из сторон не достигнет успеха. При таких формах поведения как конкуренция, приспособление и компромисс или один участник оказывается в выигрыше, а другой проигрывает, либо проигрывают оба, так как идут на компромиссные уступки. И только в ситуации сотрудничества обе стороны оказываются в выигрыше.

Большинство специалистов сегодня убеждены, что *оптимальной стратегией в конфликте*считается такая, когда применяются все пять тактик поведения, и каждая из них имеет значение в интервале от 5 до 7 баллов. Если ваш результат отличен от оптимального, то одни тактики выражены слабо - имеют значения ниже 5 баллов, другие - сильно - выше 7 баллов.