ТЕСТ НА КОНФЛИКТНОСТЬ КНОБЛОХ - ФАЛЬКОНЕТТ.

Инструкция: ответьте "да" или "нет" на следующие вопросы:

1. Я хотел бы в большей степени контролировать свои мысли.
2. Если я попадаю в дурацкую ситуацию, то воспринимаю это серьёзно.
3. Я всегда желаю делать дела лучше, чем делаю.
4. Обычно у меня всего достаточно для исполнения желания.
5. Я фактически живу для будущего.
6. Если я смог прожить жизнь заново, то сделал всё иначе.
7. Редко, если это вообще бывает, я испытываю потребность в контроле моих мыслей.
8. Обычно я, принимая мои личные проблемы.
9. Я в конфликте с тем, что даёт мне судьба.
10. Нет ничего важнее для меня, чем пребывать под контролем.
11. Обычно я удовлетворён уровнем моей деятельности.
12. Нет одного правильного способа бытия.
13. Я хотел всё объединить всё воедино.
14. Если бы я мог делать дела лучше, то моя жизнь была бы лучше.
15. Я фактически борюсь против превратностей жизненного пути.
16. Я желаю больше, чем обычно получаю.
17. Моя жизнь улучшится, будь я более удачлив.
18. Когда я хочу делать что - либо лучше, я понимаю, что это имеет ограниченную возможность.
19. Понимание моих личных проблем наступает легче, если я не оказываю им сопротивление.
20. Удовлетворённость моим уровнем деятельности только препятствует реализации моего потенциала на жизненном пути.

КЛЮЧ К МЕТОДИКЕ.

№	ДА	НЕТ
1	Гармоничность	Эгохватание
2	Эгохватание	Гармоничность
3	Эгохватание	Гармоничность
4	Эгохватание	Гармоничность
5	Эгохватание	Гармоничность
6	Эгохватание	Гармоничность
7	Гармоничность	Эгохватание
8	Гармоничность	Эгохватание
9	Эгохватание	Гармоничность
10	Эгохватание	Гармоничность
11	Эгохватание	Гармоничность
12	Эгохватание	Гармоничность
13	Эгохватание	Гармоничность
14	Эгохватание	Гармоничность
15	Эгохватание	Гармоничность
16	Эгохватание	Гармоничность
17	Эгохватание	Гармоничность
18	Гармоничность	Эгохватание

19	Гармоничность	Эгохватание
20	Эгохватание	Гармоничность

Интерпретация.
Эгохватание - это внутренняя конфликтность личности. Склонность к самообвинениям, нерешительности и неуверенности в себе. Потребность в постоянной опёке.
Гармоничность - спокойствие, уверенность в себе, сбалансированность желаний, стремлений, уровня притязаний. Последовательность поведения.
Подсчитать количество ответов, относящихся к тому или иному критерию. Полученный результат свидетельствует о преобладающем компоненте.

МЕТОДИКА "ОЦЕНКА СПОСОБОВ РЕАГИРОВАНИЯ В КОНФЛИКТЕ" К.Н ТОМАС

С помощью данного теста оказывается возможным определить стиль поведения в ситуации разногласий. Всего таковых стилей пять:
Сотрудничество - оптимально почти всегда;
Компромисс - вполне приемлемо в ряде случаев;
Избегание (уход) - рекомендовано в случае неспровоцированных партнером "пожаров";
Приспособление - возможно в тех случаях; когда оппонент действительно прав.
Соперничество - наименее эффективный, но наиболее часто используемый способ поведения в конфликтах.

Для того, чтобы определить, к какому способу склоняется человек, нужно внимательно прочитав каждое из двойных высказываний а) и б) выбрать то из них, которое в большей степени соответствуют тому, как он обычно поступает и действует.

1. а) Иногда я представляю 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.
2. а) Я стараюсь найти компромиссное решение.
   б) Я пытаюсь уладить дело с учетом всех интересов и другого человека, и моих собственных.
3. а) Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.
   б) Иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека.
4. а) Я пытаюсь найти компромиссное решение.
   б) Я стараюсь не задеть чувств другого человека.
5. а) Улаживая спорную ситуацию, я не всегда пытаюсь найти поддержку у другого.
   б) Я стараюсь делать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.
6. а) Я пытаюсь избежать неприятности для себя.
   б) Я стараюсь добиться своего.
7. а) Я стараюсь отложить решение спорного вопроса, 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 определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.
9. а) Я думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникших разногласий.
   б) Я предпринимаю усилия, чтобы добиться своего.
10. а) Я твердо стремлюсь добиться своего.
    б) Я пытаюсь найти компромиссное решение.
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.
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.

13. а) Я предлагаю среднюю позицию.
б) я настаиваю, чтобы все было сделано по-моему.
14. а) Я сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах.
б) Я пытаюсь показать другому логику и преимущество моих взглядов.
15. а) Я стараюсь успокоить другого и сохранить наши отношения.
б) Я стараюсь сделать все необходимое, чтобы избежать напряжения.
16. а) Я стараюсь не задеть чувств другого.
б) Я обычно пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.
17. а) Обычно я настойчиво стремлюсь 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 дам другому возможность остаться при своем мнении, если он идет мне навстречу.
19. а) Первым делом я пытаюсь определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.
б) Я стараюсь отложить спорные вопросы, чтобы со временем решить их 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, стараюсь быть внимательным к другому.
б) Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.
22. а) Я пытаюсь найти позицию, которая находится посередине между моей и позицией другого человека.
б) Я отстаиваю свою позицию.
23. а) Как правило, я озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас.
б) Иногда я представляю другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.
24. а) Если позиция другого кажется ему очень важной, я стараюсь идти ему навстречу.
б) Я стараюсь убедить другого пойти на компромисс.
25. а) Я пытаюсь убедить другого в своей правоте.
б) Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к аргументам другого.
26. а) Я обычно предлагаю среднюю позицию.
б) Я почти всегда стремлюсь удовлетворить интересы каждого из нас.
21. а) Зачастую стремлюсь избежать споров.
б) Если это сделает другого человека счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.
28. а) Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.
б) Улаживая ситуацию, я обычно стремлюсь найти поддержку у другого.
29. а) Я предлагаю среднюю позицию.
б) Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за возникающих разногласий.
30. а) Я стараюсь не задеть чувств другого.
б) Я всегда занимаю такую позицию в споре, чтобы мы совместно могли добиться успеха.

КЛЮЧ ОПРОСНИКА.

№	Соперничество	Сотрудничество	Компромисс	Избежание	Приспособление
1				а	б
2		б	а		
3	а				в
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

ТЕСТ НА ОПРЕДЕЛЕНИЕ КОНФЛИКТНОСТИ

В тесте использованы диагностические показатели, которые являются наиболее устойчивыми в течение всей жизни человека.

Тестовые задания:

1.Переплетите пальцы рук и заметьте, какой палец оказывается сверху.
2.Прицельтесь, выбрав мишень, и определите, какой глаз у Вас ведущий.
3.Переплетите на груди руки ("наполеоновская поза") и заметьте, какая рука окажется сверху.
4.Проверьте, какая рука при аплодировании оказывается сверху.

Анализ полученных данных:

ПППП. Избегают конфликтов, но все же идут на них. В конфликтах последовательны, стремятся довести их до разрешения. Тщательно соотносят цель со средствами. Не сторонники разрешения конфликтов любой ценой. Сначала обдумывают действия, потом принимают решения. Проявляют недостаток гибкости.

ПППЛ. Стремятся избегать конфликтов. Предпочитают разрешить их любыми способами. Нередко могут отказаться от прежней позиции. Могут быстро принимать решения. Достаточно гибки, но не всегда последовательны. Очень находчивы в погашении конфликта.

ППЛП. Не любят конфликтовать, но не избегают конфликтов. Входят в них охотно. Ведут себя свободно, находчиво. Прибегают к юмору, находят нестандартные пути разрешения конфликтных ситуаций. Не всегда доводят задуманное до конца.

ППЛЛ. Избегают конфликтов. Но если сталкиваются с ними, то ведут себя твердо. Решения принимают после серьезного обдумывания или совета с посредниками и близкими. Обидчивы, в определенной мере злопамятны. Никогда не выступают инициаторами столкновений. Готовы идти на уступки. Внешняя мягкость сочетается с внутренней твердостью.

ПЛПЛ. Очень заметное неприятие конфликтов. Постоянное стремление выйти из него. Попытки загладить, стушевать конфликт. Выход из конфликта могут осуществлять за счет отказа от собственных требований. Решения принимают, поддаваясь эмоциональным, а не рациональным состояниям. Для них лучше не входить в конфликт, чем выходить из него. Выходят чаще всего с потерями собственных интересов, не находят способы оправдать свои действия. Стремятся принимать решения после обсуждения ситуации с кем-либо из опытных доверенных друзей или родственников.

ПЛПП. Готовы идти на конфликт. Отчетливо понимают свои интересы, находят наиболее рациональные пути их защиты. Хорошо подсчитывают свои возможности. В разрешении конфликта не всегда считаются со средствами. Не отказываются от компромиссов. Охотно вступают в конфликт. Часто выступают его инициатором. Преувеличивают при условии доминирования своих интересов. В конфликте чувствуют себя уверенно, комфортно. Иногда могут сами спровоцировать конфликт, но не столько потому, что не могут без него обходиться, сколько в целях самоутверждения.

ПЛЛП. Не любят конфликтов. Легкий характер. Склонны преувеличивать свои и недооценивать чужие возможности. Быстро и хорошо ориентируются в ситуации. Много друзей. Эмоционально

реагируют на события, но принимают достаточно обдуманные решения. Стремятся доводить их до конца, но не исключают компромиссов, возможно и за счет отказа от некоторых требований. Не всегда цель соизмеряют со средствами достижения. Находят неожиданные решения. Действуют гибко, но последовательно. К советам прислушиваются.

ПЛЛЛ Охотно вступают в конфликт. Часто выступают его инициатором. Преувеличивают собственные возможности, но в случае неудачи не отступают. Не склонны к компромиссам. Действуют в конфликте обдуманно, последовательно Конфликт прекращают только при условии выполнения своих требований. Не всегда средства соизмеряют с целями. Излюбленный прием - "психологическая атака". Действуют по собственной инициативе, не очень любят советоваться, прислушиваться к чужим советам.

ЛППП. Конфликтов избегают, чувствуют себя в конфликтных ситуациях неуверенно. Проявляют большую гибкость в их разрешении. Достижение целей соотносят с реальными средствами. Склонны к компромиссам, готовы отказаться от защиты части своих интересов. Решение принимают скорее эмоционально, чем после серьезного обдумывания. Склонны выслушивать советы, но не всегда им следуют. Имеется тенденция преувеличивать собственные возможности.

ЛППЛ. Избегают конфликтов. Но в тех случаях, когда считают свои интересы затронутыми, идут на конфликт без особых колебаний. Позицию держать твердо, не очень склонны к компромиссам, К помощи посредников могут обращаться, но решение принимают самостоятельно. Вопросы самоутверждения - на втором плане. На первом плане - интересы дела.

ЛПЛП. Считают конфликты неизбежными, смело идут на их решение. В конфликтах твердо добиваются поставленных задач. При достижении целей не считаются со средствами. Иногда большое значение придают несущественным, второстепенным сторонам конфликта. Не склонны к компромиссам, если они не решают всех поставленных задач. Могут создавать видимость уступок, но внутренняя позиция остается неизменной. Преобладает рациональная сторона. Скрытны, не склонны обращаться за советами, хотя помощь со стороны не исключают.

ЛПЛЛ. Внутренне агрессивны. Постоянно ищут повод для конфликта. Руководствуются не всегда существенными моментами Конфликтность прикрывается внешней мягкостью. Последовательны в достижении целей. Линию поведения ведут искусно тщательно все просчитывают. Не склонны к компромиссам независимо от удовлетворения собственных интересов. Проявляют большую гибкость и изобретательность в решении конфликта с собственных позиций. Нередко интересы дела не могут отделить от внутренней психологической позиции.

ЛЛПП. Избегают конфликтов. Предпочитают спорные вопросы решать мирным путем. Готовы отказаться от защиты собственных интересов, но последовательно защищают интересы других. Цель всегда стремятся сочетать с соответствующими средствами. Наиболее сильная их сторона - стремление предупредить конфликты или погасить в зародыше.

ЛЛПЛ. Стремятся избежать конфликта, хотя не умеют предупреждать. Очень склонны к компромиссам. Уступают требованиям конфликтующих сторон, если противник оказывается сильным. Однако по отношению к более слабому проявляют неуступчивость. Не могут правильно рассчитать свои силы, склонны преувеличивать силы противника. Неспособны плести нить интриги. Охотно прислушиваются к советам других, следуют их рекомендациях. Имеют склонность скрывать наличие конфликтной ситуации, искренне веря в её отсутствие. Недостаточно принципиальны.

ЛЛЛП. Конфликтов не избегают, хотя редко являются их инициаторами. Слабо продумывают линию поведения в решении конфликтов, больше руководствуются эмоциями. В конфликтах действуют смело, решительно, но допускают опрометчивые решения. Склонны к компромиссам. Четко продумывают возможные последствия конфликта, стремятся их предупредить. Нередко выступают инициаторами компромисса. Глубоко переживают нежелательные последствия конфликтов.

ЛЛЛЛ. Конфликтов избегают. Отличаются большой способностью предупреждать их. Однако, принимая участие в конфликтах, умеют произвести впечатление на противника, используя прием демонстрации несуществующих возможностей. Умеют использовать слабости противной стороны. Хорошо просчитывают возможные последствия конфликта и умеют вовремя скорректировать свое поведение. Упрямы, скрытны.

ТЕСТ "ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЛИЧНОСТНОЙ АГРЕССИВНОСТИ И КОНФЛИКТНОСТИ"

ПО Е.П. ИЛЬИНУ И П.А. КОВАЛЕВУ

Инструкция. Вам предлагается ряд утверждений, При согласии с утверждением в бланке в соответствующем месте поставьте знак «+», при несогласии – знак «-»

Тест опросника

1. Я легко раздражаюсь, но быстро успокаиваюсь.
2. В спорах я всегда стараюсь захватить инициативу.
3. Мне чаще всего не воздают должное за мои дела.
4. Если меня не попросят по-хорошему, я не уступаю.
5. Я стараюсь делать все, чтобы избежать напряженности в отношениях.
6. Если по отношению ко мне поступают несправедливо, то я про себя накликаю обидчику всякие несчастья.
7. Я часто злюсь: когда мне возражают.
8. Я думаю, что за моей спиной обо мне говорят плохо.
9. Я гораздо более раздражителен, чем кажется.
10. Мнение, что нападение – лучшая защита, правильное.
11. Обстоятельства почти всегда благоприятнее складываются для других, чем для меня.
12. Если мне не нравится установленное правило, я стараюсь его не выполнять.
13. Я стараюсь найти такое решение спорного вопроса, которое удовлетворило бы всех.
14. Я считаю, что добро эффективнее мести.
15. Каждый человек имеет право на свое мнение.
16. Я верю в честность намерений большинства людей.
17. Меня охватывает ярость, когда надо мной насмехаются.
18. В споре я часто перебиваю собеседника, навязывая ему мою точку зрения.
19. Я часто обижаюсь на замечания других, даже если и понимаю, что они справедливы.
20. Если кто-то корчит из себя важную персону, я всегда поступаю наперекор.
21. Я предлагаю, как правило, среднюю позицию.
22. Я считаю, что лозунг из мультфильма «зуб за зуб, хвост за хвост» справедлив.
23. Если я все обдумал, то я не нуждаюсь в советах других.
24. С людьми, которые со мной любезнее, чем я мог ожидать, я держусь настороженно.
25. Если кто-то выводи меня из себя, я не обращаю на это внимание.
26. Я считаю бестактным не давать высказываться в споре другой стороне.
27. Меня обижает отсутствие внимания со стороны окружающих.
28. Я не люблю поддаваться в игре даже с детьми.
29. В споре я стараюсь найти то, что устроит обе стороны.
30. Я уважаю людей, которые не помнят зла.
31. Утверждение: «Ум хорошо, а два – лучше» - справедливо.
32. Утверждение: « не обманешь – не проживешь» тоже справедливо.
33. У меня никогда не бывает вспышек гнева.
34. Я могу внимательно и до конца выслушать аргументы спорящего со мной.
35. Я всегда обижаюсь, если среди награжденных за дело, в котором я участвовал, нет меня.
36. Если в очереди кто-то пытается доказать, что он стоит впереди меня, я ему не уступаю.
37. Я стараюсь избегать обострения отношений.
38. Часто я воображаю те наказания, которые могли бы обрушиться на моих обидчиков.
39. Я не считаю, что я глупее других, поэтому их мнение мне не указ.
40. Я осуждаю недоверчивых людей.
41. Я всегда спокойно реагирую на критику, даже если она кажется мне несправедливой.
42. Я всегда убежденно отстаиваю свою правоту.
43. Я не обижаюсь на шутку друзей, даже если они злые.
44. Иногда я представляю возможность другим взять на себя ответственность за решение важного для всех вопроса.
45. Я стараюсь убедить другого прийти к компромиссу.
46. Я верю, что зло можно отплатить добром, и действуя в соответствии с этим.

47. Я часто обращаюсь к коллегам, чтобы узнать их мнение.
48. Если меня хвалят, значит этим людям от меня что-то нужно.
49. В конфликтной ситуации я хорошо владею собой.
50. Мои близкие часто обижаются на меня за то, что в разговорен с ними я им рта не даю открыть.
51. Меня не трогает, если при похвале за общую работу не упоминается мое имя.
52. Ведя переговоры со старшим по должности, я стараюсь ему не возражать.
53. В решении любой проблемы я предпочитаю золотую середину.
54. У меня отрицательное отношение к мстительным людям.
55. Я не думаю, что руководитель должен считаться с мнением подчиненных, ведь отвечать за все ему.
56. Я часто боюсь подвохов со стороны других людей.
57. Меня не возмущает, когда люди толкают меня на улице или в транспорте.
58. Когда я разговариваю с кем-то, меня так и подмывает скорее изложить свое мнение.
59. Иногда я чувствую, что жизнь поступает со мной несправедливо.
60. Я всегда стараюсь выйти из вагона раньше других.
61. Вряд ли можно найти такое решение, которое бы всех удовлетворило.
62. Ни одно оскорбление не должно оставаться безнаказанным.
63. Я не люблю, когда другие лезут ко мне с советом.
64. Я подозреваю, что многие поддерживают со мной знакомство из корысти.
65. я не умею сдерживаться, когда меня незаслуженно попрекают.
66. При игре в шахматы или настольный теннис я больше люблю атаковать, чем защищаться.
67. У меня вызывают сожаление чрезмерно обидчивые люди.
68. Для меня не имеет большого значения, чья точка зрения в споре окажется правильной – моя или чужая.
69. Компромисс не всегда является лучшим разрешением спора.
70. Я не успокаиваюсь до тех пор, пока не отомщу обидчику.
71. Я считаю, лучше посоветоваться с другими, чем принимать решение одному.
72. Я сомневаюсь в искренности слов большинства людей.
73. Обычно меня трудно вывести из себя.
74. Если я вижу недостатки у других, я не стесняюсь их критиковать.
75. Я не вижу ничего обидного в том, что мне говорят о моих недостатках.
76. Будь я на базаре продавцом, я не стал бы уступать в цене за свой товар.
77. Пойти на компромисс – значит показать свою слабость.
78. Справедливо ли мнение, что если тебя ударили по одной щеке, то надо подставить и другую?
79. Я не чувствую себя ущемленным, если мнение другого оказывается более правильным.
80. Я никогда не подозреваю людей в нечестности.

Обработка полученных данных

Для удобства обработки ответов целесообразно, чтобы свои ответы испытуемые заносили с бланк. Ответы на вопросы соответствуют 8 шкалам: «вспыльчивость», «наступательность», «обидчивость», «неуступчивость», «компромиссность», «мстительность», «нетерпимость к мнению других», «подозрительность». За каждый ответ «Да» или «Нет» в соответствии с ключом к каждой шкале начисляется 1 балл. По каждой шкале испытуемые могут набрать от 0 до 10 баллов.

Ключ к расшифровке ответов

Ответы «Да» по позициям 1,9,17,65 и ответы «Нет» по позициям 25,33,41,49,57,73 свидетельствуют о склонности субъекта к **вспыльчивости**.

Ответы «Да» по позициям «.10,18,42,50,58,66,74 и ответы «Нет» по позициям 26,34 свидетельствуют о склонности к **наступательности (напористости).**

Ответы «Да» по позициям 3,11,19,27,35,59, и ответы «Нет» по позициям 43,51,67,75 свидетельствуют о склонности у **обидчивости**.

Ответы «Да» по позициям 4,12,20,28,36,60,76 и ответы «Нет» по позициям 44,52,68 свидетельствует о склонности к **неуступчивости.**

Ответы «Да» по позициям 5,13,21,29,37,45,53 и ответы «Нет» по позициям 61,69,77 свидетельствуют о склонности к **бескомпромиссности**.

Ответы «Да» по позициям 6,22,38,62,70 и ответы «Нет» по позициям 14,30,46,54,78 свидетельствуют о склонности к **мстительности.**

Ответы «Да» по позициям 7,23,39,55,63 и ответы «Нет» по позициям 15,31,47,71,79 свидетельствуют о склонности к **нетерпимости к мнению других.**

Ответы «Да» по позициям 8.24,32,48,56,64,72 и ответы «Нет» по позициям 16,40,80 свидетельствуют о склонности к **подозрительности.**

Сумма баллов по шкалам «наступательность (напористость)» и «неуступчивость» дает суммарный показатель ***позитивной агрессивности*** субъекта.

Сумма баллов, набранная по шкалам «нетерпимость к мнению других» и «мстительность», дает показатель ***негативной агрессивности*** субъекта.

Сумма баллов, набранная по шкалам «бескомпромиссность», «вспыльчивость», «обидчивость», «подозрительность» дает обобщенный показатель ***конфликтности.***

ТЕСТ "УРОВЕНЬ КОНФЛИКТНОСТИ ЛИЧНОСТИ"

Инструкция: При ответе на вопрос выберите один вариант ответа, под конкретной буквой, запишите букву после номера вопроса

1. Характерно ли для вас стремление к доминированию, то есть к тому, чтобы подчинить своей воле других?

а) нет
б) когда как
в) да

2. Есть ли в вашем коллективе люди, которые вас побаиваются, а возможно и ненавидят?

а) да
б) ответить затрудняюсь
в) нет

3. Кто вы в большей степени?

а) пацифист
б) принципиальный
в) предприимчивый

4. Как часто вам приходится выступать с критическими суждениями?

а) часто
б) периодически
в) редко

5. Что для вас было бы наиболее характерно, если бы вы возглавили новый для вас коллектив?

а) разработал бы программу развития коллектива на год вперед и убедил бы членов коллектива в ее перспективности;
б) изучил бы, кто есть кто, и установил бы контакт с лидерами;
в) чаще советовался бы с людьми.

6. В случае неудач какое состояние для вас наиболее характерно?

а) пессимизм
б) плохое настроение
в) обида на самого себя

7. Характерно ли для вас стремление отстаивать и соблюдать традиции вашего коллектива?

а) да
б) скорее всего да
в) нет

8. Относите ли вы себя к людям, которым лучше в глаза сказать горькую правду, чем промолчать?

а) да
б) скорее всего да
в) нет

9. Из трех личностных качеств, с которыми вы боретесь, чаще всего вы стараетесь изжить в себе

а) раздражительность
б) обидчивость
в) нетерпимость критики других

10. Кто вы в большей степени?

а) независимый
б) лидер
в) генератор идей

11. Каким человеком считают вас ваши друзья?

а) экстравагантным
б) оптимистом
в) настойчивым

12. С чем вам чаще всего приходится бороться?

а) с несправедливостью
б) с бюрократизмом
в) с эгоизмом

13. Что для вас наиболее характерно?

а) недооцениваю свои способности
б) оцениваю свои способности объективно
в) переоцениваю свои способности

14. Что приводит вас к столкновению и конфликту с людьми.

а) излишняя инициатива
б) излишняя критичность
в) излишняя прямолинейность

Обработка результатов тестирования

Все ответы к каждому вопросу имеют свою оценку в баллах. Замените выбранные вами буквы баллами и подсчитайте общую сумму набранных вами баллов.

№	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**	**11**	**12**	**13**	**14**
А	1	3	1	3	3	2	3	3	2	3	2	3	2	1
Б	2	2	3	2	2	3	2	2	1	1	1	2	1	2
В	3	1	2	1	1	1	1	1	3	2	3	1	3	3

Определенная сумма баллов характеризует уровень конфликтности личности:
14 - 17 баллов - Очень низкий
18 - 20 баллов - Низкий
21 - 23 балла - Ниже среднего
24 - 26 баллов - Ближе к среднему
27 - 29 баллов - Средний
30 - 32 баллов - Ближе к среднему
33 - 35 баллов - Выше среднего
36 - 38 баллов - Высокий
39 - 42 балла - Очень высокий

Источники

- *Определение уровня конфликтоустойчивости* / Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. – М., 2002. С.162-163

ТЕСТ НА КОНФЛИКТНОСТЬ

Пройдите тест на выявление вашей конфликтности.
Ведь на работе довольно часто (иногда чаще, чем хотелось бы) приходится нервничать по тому или иному поводу, а порой и без такового. Любой сотрудник временами попадает в ситуацию, когда приходится поругаться и поскандалить. Но вот ведут себя все по-разному. Кто-то сразу начинает орать до потери пульса, а кто-то в состоянии решить все проблемы, не прибегая к мощи своего голоса и силе кулака. Так вот, если вам до конца не ясно, конфликтный ли вы человек, то отвечайте на предложенные вопросы и проясняйте ситуацию.

1. Представьте, что в общественном транспорте или на рынке начинается спор. Вы:
не вмешиваетесь - 4;
вмешаетесь и встанете на сторону того, кто, по вашему мнению, прав - 2;
ни за что не пройдете мимо и будете скандалить до победного конца. - 0
2. Когда вы присутствуете на каком-либо собрании,вы:
никогда не лезете с предложениями и критикой - 4;
иногда выступаете по какому-либо поводу - 2;
постоянно критикуете и выступаете. - 0
3. Ваш начальник предлагает некий план проведения реформ или работы, который вам кажется совершенно никчемным и бездарно составленным. Вы:
предложите свой план только в том случае, если будете уверены, что вас поддержат остальные - 4;
изо всех сил будете проталкивать свой план, отстаивая свое мнение - 2;
ни за что не полезете с предложениями, памятуя о том, что инициатива наказуема. - 0
4. Любите ли вы спорить, дискутировать:
только с близкими друзьями - 4;
в общем-то нет, но если вопрос важный и серьезный, то почему бы и нет - 2;
обожаете это дело, спорите со всеми и по любому поводу. - 0
5. Вы стоите в очереди, а кто-то назойливо лезет вперед вас, вы:
отталкиваете нахала и пролезаете вперед него - 4;
злитесь, но не показываете этого - 2;
кидаетесь на него чуть ли не с кулаками. - 0
6. Если от вашего мнения зависит судьба чьего-либо плана, а заодно и судьба самого сотрудника, предложившего этот план, вы:
постараетесь максимально объективно высказаться о проекте, указать как на достоинства, так и на недостатки - 4;
отметите только достоинства, намекнув, что неплохо бы кое-что доработать - 2;
раскритикуете вовсю, чтоб в следующий раз неповадно было. - 0
7. Ваша супруга (супруг) постоянно пилит вас за излишнюю расточительность, а сам(а) тем временем тратит вами же заработанные денежки, причем не на самые нужные вещи. Да к тому же нагло интересуется вашим мнением относительно покупок. Вы:
порадуетесь вместе с ним(ей) - 4;
насколько это возможно, раскритикуете покупку - 2;
не устаете скандалить по этому поводу. - 0
8. Мальчишка лет десяти "стреляет" у вас сигарету. Вы:
даете, дескать, "пусть их родители беспокоятся о них" - 4;
нравоучительно произносите что-нибудь типа "как тебе не стыдно, ты же, наверное, пионер" - 2;
будь побольше народа, обязательно бы покричали и поругались. - 0
9. Продавец обсчитал вас, вы:
злобно забираете сумку с продуктами и, хлопнув дверью, уходите, бормоча под нос что-то типа "черт-те что, а не магазин!" - 4;
настоите на том, чтобы он еще раз пересчитал сумму - 2;
вот тут уж вы развернетесь, поорете и помашете кулаками вдоволь. - 0
10. Администратор (гостиницы, дома отдыха), вместо того чтобы выполнять свою работу, занимается посторонними делами, вы:
будете молчать, все равно ваши претензии вряд ли что изменят - 4;
начнете жаловаться на него, куда только возможно, надо же отомстить - 2;
срываете зло на уборщицах и официантках. - 0

11. Вы спорите с ребенком и в конце концов понимаете, что он прав. Вы:
до конца будете настаивать на своем мнении - 4;
признаете, что были не правы - 2;
в целях сохранения авторитета ни за что не признаете свою неправоту. - 0

Для подсчета психологического теста вручную:
От 30 до 40 баллов: Вы более или менее тактичный человек. К конфликтам относитесь отрицательно, каждый раз, когда это возможно, стараетесь избежать их. Умеете находить компромисс. Но все же когда ваши друзья или коллеги нуждаются в вашей помощи, выраженной в критике, не всегда можете ее оказать. Не кажется ли вам, что стоит быть несколько более прямолинейным?
От 15 до 29 баллов: Вы - достаточно конфликтная личность. Но тем не менее в коллективе вы все же пользуетесь уважением. Иногда вы высказываете свое мнение, не принимая в расчет то, что это может кого-то обидеть или задеть.
Менее 14 баллов: Вы - жуткий спорщик и чрезвычайно конфликтная личность. Вас хлебом не корми дай поспорить и поскандалить! Вы постоянно спорите с кем-нибудь, причем каждый раз пытаетесь навязать свое мнение, независимо от того, правы ли вы. Вам даже льстит то, что вас в глаза называют скандалистом. Вероятно, стоит задуматься о том, нет ли у вас комплекса неполноценности.