

Test - Indywidualny styl rozwiązywania konfliktów¹

Kwestionariusz jest przeznaczony do identyfikacji twojego stylu rozwiązywania konfliktów. Zamieszczono w nim 30 par stwierdzeń, które mogą charakteryzować zachowanie się w sytuacjach konfliktowych. Z każdej pary wybierz stwierdzenie, które w porównaniu z drugim lepiej opisuje twoje zachowanie. Wybór zaznacz przez zakreślenie litery „a” lub „b”.

1.

- a) Jestem zazwyczaj osobą stanowczą w realizacji swoich celów.
- b) Próbuję z każdą sprawą wychodzić na zewnątrz i stawiać sprawy otwarcie.

2.

- a) Wykładam zawsze swoje karty na stół i zachęcam drugą osobę do uczynienia tego samego.
- b) Gdy powstaje konflikt, zawsze próbuję wygrywać swój interes.

3.

- a) Raz zajętej pozycji bronię bardzo silnie.
- b) Wolę nie używać perswazji, lecz wskazywać wprost na najlepsze rozwiązanie.

4.

- a) Niekiedy poświęcam własny interes na rzecz interesów drugiej osoby.
- b) Czuję, że przyczyny różnic zdań nie zawsze są tego warte, by się o nie spierać.

5.

- a) Wolę akceptować cudzy punkt widzenia niż narażać się na kłótnie.
- b) Unikam ludzi ze zdecydowanymi poglądami.

6.

- a) Lubię współpracować z innymi i wspólnie rozpatrywać ich racje.
- b) Czuję, że większość wypowiedzianych myśli, także moich, jest niewiele warta jako argumenty.

7.

- a) Próbuję szukać kompromisu w sytuacji trudnej.
- b) Jestem zazwyczaj osobą stanowczą w realizacji swoich celów.

8.

- a) Gdy powstaje konflikt, zawsze próbuję wygrywać swój interes.
- b) Proponuję neutralny grunt podczas rozstrzygnięcia konfliktów.

9.

- a) Lubię wychodzić naprzeciw drugiej osobie.
- b) Raz zajętej pozycji bronię bardzo silnie.

¹ Test opracowany został na podstawie materiałów wypracowany w projekcie „Nowoczesność i doświadczenie. Akademia rozwoju kompetencji pracowników HS Wrocław Sp. z o.o.”, współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego (nr projektu: WND-POKL.08.01.01-02-094/11)
https://www.google.pl/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=2ahUKewi1ytHm_XdAhWiIsKHqVbAewQFjAAegQICRAC&url=http%3A%2F%2Fwww.hs.dobrekadry.pl%2Fdocs%2FRozwazywanie_konfliktow.docx&usq=AOvVgW2BivJ3F4ezd3Zak62U1r2z

10.

- a) Czuję, że przyczyny różnic zdań nie zawsze są tego warte, by się o nie spierać.
- b) Próbuję szukać kompromisu w sytuacji trudnej.

11.

- a) Proponuję neutralny grunt podczas rozstrzygnięcia konfliktów.
- b) Unikam ludzi ze zdecydowanymi poglądami.

12.

- a) Czuję, że większość wypowiedzianych myśli, także moich, jest niewiele warta jako argumenty.
- b) Lubię wychodzić naprzeciw drugiej osobie.

13.

- a) Jestem zazwyczaj osobą stanowczą w realizacji swoich celów.
- b) Niekiedy poświęcam własny interes na rzecz interesów drugiej osoby.

14.

- a) Wolę akceptować cudzy punkt widzenia niż narażać się na kłótnie.
- b) Gdy powstaje konflikt, zawsze próbuję wygrywać swój interes.

15.

- a) Raz zajętej pozycji bronię bardzo silnie.
- b) Lubię współpracować z innymi i wspólnie rozpatrywać ich racje.

16.

- a) Próbuję szukać kompromisu w sytuacji trudnej.
- b) Niekiedy poświęcam własny interes na rzecz interesów drugiej osoby.

17.

- a) Wolę akceptować cudzy punkt widzenia niż narażać się na kłótnie.
- b) Proponuję neutralny grunt podczas rozstrzygnięcia konfliktów.

18.

- a) Lubię wychodzić naprzeciw drugiej osobie.
- b) Lubię współpracować z innymi i wspólnie rozpatrywać ich racje.

19.

- a) Czuję, że przyczyny różnic zdań nie zawsze są tego warte, by się o nie spierać.
- b) Jestem zazwyczaj osobą stanowczą w realizacji swoich celów.

20.

- a) Gdy powstaje konflikt, zawsze próbuję wygrywać swój interes.
- b) Unikam ludzi ze zdecydowanymi poglądami.

21.

- a) Czuję, że większość wypowiedzianych myśli, także moich, jest niewiele warta jako argumenty.
- b) Raz zajętej pozycji bronię bardzo silnie.

22.

- a) Próbuję z każdą sprawą wychodzić na zewnątrz i stawiać sprawy otwarcie.
- b) Czuję, że przyczyny różnic zdań nie zawsze są tego warte, by się o nie spierać.

23.

- a) Unikam ludzi ze zdecydowanymi poglądami.
- b) Wykładam zawsze swoje karty na stół i zachęcam drugą osobę do uczynienia tego samego.

24.

- a) Wolę nie używać perswazji, lecz wskazywać wprost na najlepsze rozwiązanie.
- b) Czuję, że większość wypowiedzanych myśli, także moich, jest niewiele warta jako argumenty.

25.

- a) Próbuję z każdą sprawą wychodzić na zewnątrz i stawiać sprawy otwarcie.
- b) Próbuję szukać kompromisu w sytuacji trudnej.

26.

- a) Wykładam zawsze swoje karty na stół i zachęcam drugą osobę do uczynienia tego samego.
- b) Proponuję neutralny grunt podczas rozstrzygania konfliktów.

27.

- a) Wolę nie używać perswazji, lecz wskazywać wprost na najlepsze rozwiązanie.
- b) Lubię wychodzić naprzeciw drugiej osobie.

28.

- a) Niekiedy poświęcam własny interes na rzecz interesów drugiej osoby.
- b) Próbuję z każdą sprawą wychodzić na zewnątrz i stawiać sprawy otwarcie.

29.

- a) Wykładam zawsze swoje karty na stół i zachęcam drugą osobę do uczynienia tego samego.
- b) Wolę akceptować cudzy punkt widzenia niż narażać się na kłótnie.

30.

- a) Lubię współpracować z innymi i wspólnie rozpatrywać ich racje.
- b) Wolę nie używać perswazji, lecz wskazywać wprost na najlepsze rozwiązanie.

	a)	b)
1.	D	E
2.	E	D
3.	D	E
4.	B	A
5.	B	A
6.	B	A

	a)	b)
11.	C	A
12.	A	C
13.	D	B
14.	B	D
15.	D	B
16.	C	B

	a)	b)
21.	A	D
22.	E	A
23.	A	E
24.	E	A
25.	E	C
26.	E	C

7.	C	D
8.	D	C
9.	C	D
10.	A	C

17.	B	C
18.	C	B
19.	A	D
20.	D	A

27.	E	C
28.	B	E
29.	E	B
30.	B	E

A=	B=	C=	D=	E=
----	----	----	----	----

A – unikanie B – ustępliwość C – kompromis D – rywalizacja E – kooperacja