**ТЕСТ**

**«Оценка собственного поведения в конфликтной ситуации»**

Ребята! Постарайтесь искренне ответить на вопрос: «Как вы обычно ведете себя в конфликтной ситуации или споре?». Если вам свойственно то или иное поведение, поставьте соответствующее количество баллов после каждого номера ответа, характеризующего определенный стиль поведения.

Если подобным образом вы ведете себя

ЧАСТО - поставьте 3 балла;

ОТ СЛУЧАЯ К СЛУЧАЮ - 2 балла;

РЕДКО - 1 балл.

***ВОПРОС:***

«Как вы обычно ведете себя в споре или конфликтной ситуации?»

***ОТВЕТЫ:***

1. Угрожаю или дерусь.

2. Стараюсь принять точку зрения противника, считаюсь с ней как со своей.

3. Ищу компромиссы.

4. Допускаю, что не прав, даже если не могу поверить в это окон­чательно.

5. Избегаю противника.

6. Желаю во что бы то ни стало добиться своих целей.

7. Пытаюсь выяснить, с чем я согласен, а с чем - категорически нет.

8. Иду на компромисс.

9. Сдаюсь.

10. Меняю тему...

11. Настойчиво повторяю одну мысль, пока не добьюсь своего.

12. Пытаюсь найти исток конфликта, понять, с чего все началось.

13. Немножко уступлю и подтолкну тем самым к уступкам другую сторону.

14. Предлагаю мир.

15. Пытаюсь обратить все в шутку.

***ОБРАБОТКА РЕЗУЛЬТАТОВ ТЕСТА***

Подсчитайте количество баллов под номерами 1, 6, 11 - это тип поведения «А». Когда мы подсчитаем баллы по всем показателям, вы узнаете характеристику разных типов поведе­ния в конфликтной ситуации и определите свой стиль.

Тип «А» - сумма баллов под номерами 1, 6,11.

Тип «Б» - сумма баллов под номерами 2, 7,12.

Тип «В» - сумма баллов под номерами 3, 8,13.

Тип «Г» - сумма баллов под номерами 4,9,14.

Тип «Д» - сумма баллов под номерами 5,10, 15.

***Если вы набрали больше всего баллов под буквами:***

***«А» - это «жесткий тип решения конфликтов и споров».*** Вы до по­следнего стоите на своем, защищая свою позицию. Во что бы то ни стало вы стремитесь выиграть. Это тип человека, который всегда прав.

***«Б» - это «демократичный» стиль.*** Вы придерживаетесь мнения, что всегда можно договориться. Во время спора вы пытаетесь предло­жить альтернативу, ищите решения, которые удовлетворили бы обе сто­роны.

***«В» - «компромиссный» стиль.*** С самого начала вы согласны на компромисс.

***«Г» - «мягкий» стиль.*** Своего противника вы «уничтожаете» доб­ротой. С готовностью вы встаете на точку зрения противника, отказыва­ясь от своей.

***«Д» - «уходящий» стиль.*** Ваше кредо - «вовремя уйти». Вы ста­раетесь не обострять ситуацию, не доводить конфликт до открытого столкновения.