

KWESTIONARIUSZ S R K

(STYLE RADZENIA SOBIE Z KONFLIKTAMI INTERPERSONALNYMI)

Z każdej z par wybierz to stwierdzenie, które w porównaniu z drugim lepiej opisuje Twoje rzeczywiste zachowanie.

Wybór swój zaznacz poprzez zakreślenie kółkiem litery „a” lub „b” poprzedzającej dane stwierdzenie. Pracuj uważnie i staraj się udzielić prawidłowych odpowiedzi (tzn. prawdziwych odpowiedzi).

-
1. [a] Jestem zazwyczaj stanowczy w realizacji własnych celów.
[b] Próbuję wychodzić z każdą sprawą na zewnątrz.
.....
2. [a]. Wykładam zawsze swoje karty na stół i zachęcam drugą osobę do czynienia 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 problemu.
.....
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 kłótnię.
[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 stanowczy w realizacji własnych celów.
.....
8. [a]. Gdy powstaje konflikt, zawsze próbuję wygrać swoje interesy.
[b]. Proponuję neutralny grunt podczas konfliktów.
.....
9. [a]. Lubię wychodzić naprzeciw drugiej osobie.
[b]. Raz zajętej pozycji bronię bardzo silnie.
.....
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 rozstrzygania 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 stanowczy w realizacji własnych celów.
[b]. Niekiedy poświęcam własny interes na rzecz interesów drugiej osoby.
-
14. [a]. Wolę akceptować cudzy punkt widzenia, niż narażać się na kłótnię.
[b]. Gdy powstaje konflikt, zawsze próbuję wygrać swoje interesy.
-
15. [a]. Raz zajętej pozycji bronię bardzo silnie.
[b]. Lubię współpracować z innymi i wspólnie rozpatrywać ich racje.
-
16. [a]. Próbuję poszukiwać kompromisu w sytuacji trudnej.
[b]. Niekiedy poświęcam własny interes na rzecz drugiej osoby.
-
17. [a]. Wolę akceptować cudzy punkt widzenia, niż narażać się na kłótnię.
[b]. Proponuję neutralny grunt podczas rozstrzygania konfliktów.
-
18. [a]. Lubię wychodzić naprzeciw drugiej osobie.
[b]. Lubię współpracować z innymi i wspólnie rozpatrywać ich racje.
-
19. [a]. Czuję, że różnice zdań nie zawsze są tego warte, by się o nie spierać.
[b]. Jestem zazwyczaj stanowczy w realizacji własnych celów.
-
20. [a]. Gdy powstaje konflikt, zawsze próbuję wygrać swoje interesy.
[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 problemu.
[b]. Czuję, że większość wypowiedzianych myśli, także moich, jest niewiele warta jako argumenty.

.....

25. [a]. Wykładam zawsze swoje karty na stół i zachęcam drugą osobę do uczynienia tego samego.
[b]. Próbuję szukać kompromisu w sytuacji trudnej.

.....

26. [a]. Wykładam zawsze karty na stół i zachęcam drugą osobę do uczynienia tego samego.
[b]. Proponuję neutralny grunt przy rozstrzygnięciu konfliktów.

.....

27. [a]. Wolę nie używać perswazji, lecz wskazywać wprost na najlepsze rozwiązanie problemu.
[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 karty na stół i zachęcam drugą osobę do uczynienia tego samego.
[b]. Wolę akceptować cudzy punkt widzenia, niż narażać się na kłótnię.

.....

30. [a]. Lubię współpracować z innymi i wspólnie rozpatrywać ich racje.
[b]. Wolę nie używać perswazji, lecz wskazywać wprost na najlepsze rozwiązanie problemu.

.....

ARKUSZ ODPOWIEDZI

.....
nazwisko i imię

Przy numerze pytania wpisz "a" lub "b" w zależności od tego, którą odpowiedź wybrałeś.

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

KLUCZ S R K

<i>A=</i>	<i>B=</i>	<i>C=</i>	<i>D=</i>	<i>E=</i>
4b	4a	7a	1a	1b
5b	5a	8b	2b	2a
6b	6a	9a	3a	3b
10a	13b	10b	7b	22a
11b	14a	11a	8a	23b
12a	15b	12b	9b	24a
19a	16b	16a	13a	25a
20b	17a	17b	14b	26a
21a	18b	18a	15a	27a
22b	28a	25b	19b	28b
23a	29b	26b	20a	29a

<i>A=</i>	<i>B=</i>	<i>C=</i>	<i>D=</i>	<i>E=</i>
24b	30a	27b	21b	30b

STYLE RADZENIA SOBIE Z KONFLIKTAMI INTERPERSONALNYMI

A UNIKANIE

To styl typowy dla osób, dla których samo napięcie emocjonalne i frustracja spowodowana konfliktem są na tyle silne, że wolą wycofać się z konfliktu, niż podjąć próby jego konstruktywnego rozwiązania. Podejście takie spowodowane jest prawdopodobnie tym, że w przeszłości jakieś konflikty na tyle mocno zraniły daną osobę, że pamięć tego wywołuje reakcję wycofania się. Może być również podyktowane przeświadczeniem, że konflikt sam w sobie jest złem, że jest zbędny i poniżający.

Ludzie w różny sposób unikają konfliktu. W sytuacji równowagi sił, strony sporu będą udawali, że konfliktu nie ma. Gdy jedna ze stron sporu jest silniejsza, wycofują się i ustępują z realizacji własnych praw i interesów. Żeby zachować dobre samopoczucie podejmują próby zdeprecjonowania stron sporu lub jego przedmiotu. Gdy zaś oni sami mają przewagę, będą usiłovali narzucić własne zdanie, próbując zdominować partnera, nie dbając przy tym o to, po czyjej stronie są rzeczywiste racje.

B ŁAGODZENIE

Styl ten polega na postępowaniu zgodnym z interesem strony przeciwnej. Tak postępują te osoby, które nastawione są przede wszystkim na podtrzymanie dobrych relacji z innymi, nawet kosztem rezygnacji z pozostałych potrzeb, praw czy interesów. Podobnie jak ludzie stosujący unikanie, osoby łagodzące właśnie są przekonane, że spór to tylko zło i zagrożenie. Przyczyn konfliktów dopatrują się często w postawach egoistycznych, przez co łatwiej przychodzi im pogodzenie się z ponoszonymi psychicznie kosztami czy wyrzeczeniami.

C KOMPROMIS

To styl oparty na założeniu, że ludzie nie mogą zawsze robić wszystkiego, tak jakby chcieli, ale że czasami muszą znaleźć wspólną płaszczyznę porozumienia, na której mogliby koegzystować. Reagujący w sytuacjach konfliktowych kompromisowo szukają wykonalnych rozwiązań, są przekonani, że ludzie powinni chętniej zrezygnować z realizacji własnych praw i interesów i wykazywać więcej zrozumienia dla potrzeb innych ludzi. Zgodnie z takim rozumieniem, każda ze stron ma szansę zdobyć coś w wyniku konfliktu, musi także i coś stracić. Najbardziej pożądanym efektem kompromisu mają być jednakowe ustępstwa z wysuwanych roszczeń, dające procentowy podział przedmiotu sporu w relacji 50:50.

D DOMINACJA

Styl ten jest skutkiem rozpatrywania konfliktu interpersonalnego jako sytuacji, którą można albo wygrać, albo też przegrać. Wygrana to sukces i powrót do dumy. Przegrana oznacza natomiast porażkę, której trzeba się wstydzić. To także okazanie słabości i utraty prestiżu. Człowiek reagujący w tym stylu jako głównego następcy konfliktu będzie oczekiwał podziału ról na zwycięzcę i pokonanego, przy czym skłonny jest raczej siebie widzieć w roli "Tego, który zwycięża". Aby osiągnąć cel, spala spor energii i używa wielu środków, nie rezygnując również z manipulacji – instrumentalnego traktowania ludzi.

E KOPERACJA

Ten styl wiąże się z wolą zaakceptowania celów strony konfliktu, bez rezygnacji z własnych celów. Taki styl reagowania to efekt założenia, że zawsze można znaleźć rozwiązanie, które w pełni usatysfakcjonuje obie strony konfliktu, choć niekoniecznie muszą się z tym wiązać jednakowe ustępstwa stron czy równy podział cenionych zasobów. Nawet jeśli rozwiązanie satysfakcjonujące obie strony jest trudne do osiągnięcia lub wręcz niemożliwe, usiłujący kooperować będą uważali, że warto jednak poświęcić czas i spróbować go poszukać.