**ДИАГНОСТИКА КОНФЛИКТОВ В ШКОЛЬНОЙ СРЕДЕ**

 (из опыта диагностики, январь 2016 г.)

*Петрова Е.В., педагог-психолог*

*МОУ Ермаковская СОШ*

**Методика диагностики предрасположенности личности к конфликтному поведению К.Томаса.**

 Эта методика может быть рекомендована в качестве подготовительной работы к проведению классного часа в старшей школе на тему «Конфликт и агрессия в нашем классе». Она позволит учащимся разобраться в особенностях собственного поведения во фрустрирующих школьных ситуациях и с помощью психолога найти оптимальный способ поведения в конфликте.
 Для описания типов поведения людей в конфликтных ситуациях автор методики К. Томас считает применимой двухмерную модель регулирования конфликтов, основополагающими измерениями в которой являются кооперация, связанная с вниманием человека к интересам других людей, вовлеченных в конфликт, и напористость, для которой характерен акцент на защите собственных интересов. Соответственно этим двум основным измерениям К.Томас выделяет следующие способы регулирования конфликтов: соревнование, приспособление, компромисс, избегание, сотрудничество.
 К.Томас считает, что только в ситуации сотрудничества обе стороны оказываются в выигрыше. В своем опроснике по выявлению типичных форм поведения К.Томас описывает каждый из пяти перечисленных возможных вариантов двенадцатью суждениями о поведении индивида в конфликтной ситуации.

**Инструкция:** «Вам предлагается 30 пар несложных суждений. Каждое суждение описывает возможное поведение человека в ситуации общения с другим человеком. Каждый раз читайте подряд два суждения: А и Б, и выбирайте то, которое в большей степени характеризует ваше собственное поведение. Выбранное суждение отметьте».
*Опросник.*
1. А) Иногда я предоставляю другим возможность 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 интересов другого и моих собственных.
3. А) Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.
Б) Я стараюсь успокоить другого и, главным образом, сохранить наши отношения.
4. А) Я стараюсь найти компромиссное решение.
Б) Я иногда жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека.
5. А) Улаживая спорную ситуацию, я все время стараюсь найти поддержку у другого.
Б) Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.
6. А) Я пытаюсь избежать возникновения неприятностей для себя.
Б) Я стараюсь добиться своего.
7. А) Я стараюсь отложить решение спорного вопроса, с тем, 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 ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.
9. А) Я думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-либо возникающих разногласий.
Б) Я предпринимаю все усилия, чтобы добиться своего.
10. А) Я твердо стараюсь достичь своего.
Б) Я пытаюсь найти компромиссное решение.
11. А) Первым делом я стараюсь 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 мне навстречу.
13. А) Я предлагаю среднюю позицию.
Б) Я настаиваю, чтобы 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, главным образом, сохранить наши отношения.
Б) Я стараюсь сделать все необходимое, чтобы избежать напряженности.
16. А) Я стараюсь не задеть чувств другого.
Б) Я пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.
17. А) Обычно я настойчиво пытаюсь добиться своего.
Б) Я стараюсь сделать все, чтобы избежать болезненной напряженности.
18. А) Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.
Б) Я даю другому возможность остаться при своем мнении, если он идет мне навстречу.
19. А) Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.
Б) Я стараюсь отложить решение спорного вопроса, с тем чтобы со временем решить его 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, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.
Б) Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.
22. А) Я пытаюсь отыскать решение, которое находится посередине между моей позицией и точкой зрения другого человека.
Б) Я отстаиваю свои желания.
23. А) Как правило, я озабочен тем, чтобы удовлетворить желание каждого из нас.
Б) Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.
24. А) Если позиция другого кажется ему важной, я постараюсь пойти навстречу его желаниям.
Б) Я стараюсь убедить другого прийти к компромиссу.
25. А) Я пытаюсь показать другому логику и преимущество моих взглядов.
Б) Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.
26. А) Я предлагаю среднюю позицию.
Б) Я почти всегда озабочен тем, чтобы удовлетворить желание каждого из нас.
27. А) Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.
Б) Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.
28. А) Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.
Б) Улаживая ситуацию, я обычно стараюсь найти поддержку у другого.
29. А) Я предлагаю среднюю позицию.
Б) Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-либо возникающих разногласий.
30. А) Я стараюсь не задеть чувств другого.
Б) Я всегда занимаю такую позицию в спорном вопросе, чтобы мы совместно с другим заинтересованным человеком могли добиться успеха.

|  |
| --- |
|   |

**Обработка данных**: Вы пишете в столбиках названия стратегий (можно сокращенно, по первой букве) в следующем порядке:
**П**(противоборство)
**С** (сотрудничество)
**К** (компромисс)
**И** (избегание)
**У** (уступчивость)
Подсчитайте сумму выборов каждой стратегии при помощи ключа. Удобнее всего представить результат в виде графика.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №п/п | Противо-борство | Сотрудни-чество | Компро-мисс | Избегание | Уступчи-вость |
| 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 |   |

ФИ\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Бланк для ответов.**

**Инструкция по заполнению:** поставьте знак «+» в каждой строчке, выбрав вариант А или Б. Каждый раз читайте подряд два суждения: А и Б, и выбирайте то, которое в большей степени характеризует ваше собственное поведение. Подсчитайте количество «+» по каждому столбику.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №п/п | П | С | К | И | У |
| 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 |   |
| ИТОГО: |  |  |  |  |  |

**Вопросы.**

1. А) Иногда я предоставляю другим возможность 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 интересов другого и моих собственных.
3. А) Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.
Б) Я стараюсь успокоить другого и, главным образом, сохранить наши отношения.
4. А) Я стараюсь найти компромиссное решение.
Б) Я иногда жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека.
5. А) Улаживая спорную ситуацию, я все время стараюсь найти поддержку у другого.
Б) Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.
6. А) Я пытаюсь избежать возникновения неприятностей для себя.
Б) Я стараюсь добиться своего.
7. А) Я стараюсь отложить решение спорного вопроса, с тем, 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 ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.
9. А) Я думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-либо возникающих разногласий.
Б) Я предпринимаю все усилия, чтобы добиться своего.
10. А) Я твердо стараюсь достичь своего.
Б) Я пытаюсь найти компромиссное решение.
11. А) Первым делом я стараюсь 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 мне навстречу.
13. А) Я предлагаю среднюю позицию.
Б) Я настаиваю, чтобы 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, главным образом, сохранить наши отношения.
Б) Я стараюсь сделать все необходимое, чтобы избежать напряженности.
16. А) Я стараюсь не задеть чувств другого.
Б) Я пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.
17. А) Обычно я настойчиво пытаюсь добиться своего.
Б) Я стараюсь сделать все, чтобы избежать болезненной напряженности.
18. А) Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.
Б) Я даю другому возможность остаться при своем мнении, если он идет мне навстречу.
19. А) Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.
Б) Я стараюсь отложить решение спорного вопроса, с тем чтобы со временем решить его 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, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.
Б) Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.
22. А) Я пытаюсь отыскать решение, которое находится посередине между моей позицией и точкой зрения другого человека.
Б) Я отстаиваю свои желания.
23. А) Как правило, я озабочен тем, чтобы удовлетворить желание каждого из нас.
Б) Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.
24. А) Если позиция другого кажется ему важной, я постараюсь пойти навстречу его желаниям.
Б) Я стараюсь убедить другого прийти к компромиссу.
25. А) Я пытаюсь показать другому логику и преимущество моих взглядов.
Б) Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.
26. А) Я предлагаю среднюю позицию.
Б) Я почти всегда озабочен тем, чтобы удовлетворить желание каждого из нас.
27. А) Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.
Б) Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.
28. А) Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.
Б) Улаживая ситуацию, я обычно стараюсь найти поддержку у другого.
29. А) Я предлагаю среднюю позицию.
Б) Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-либо возникающих разногласий.
30. А) Я стараюсь не задеть чувств другого.
Б) Я всегда занимаю такую позицию в спорном вопросе, чтобы мы совместно с другим заинтересованным человеком могли добиться успеха.

**Обработка данных по 8 классу**

**тест «Предрасположенность личности к конфликтному поведению».**

 Анализ полученных данных свидетельствует о том, что большинство учащихся выберут сотрудничество или компромисс, но есть, кто попытается избежать конфликта (это зависит от личностных особенностей). Только двое (Гусев и Иванов) выбрали путь противоборства. Можно сделать вывод, что учащиеся могут оценить ситуацию и попытаются в ней разобраться. Радует и то, что большинство выбирают конструктивный способ решения конфликтной ситуации.