**Семинар-практикум для педагогов ДОУ**

**«Методы профилактики и способы выхода из конфликтных ситуаций с родителями воспитанников»**

**Психолог:** Общение играет огромную роль в жизни любого человека. От процесса общения и его результатов во многом зависит психическое здоровье человека – его настроение, его чувства и эмоции могут быть окрашены в положительные или отрицательные тона в зависимости от того, насколько успешно проходит процесс общения его с другими людьми. Общение педагогов с родителями воспитанников продолжает оставаться одним из наиболее сложных направлений в деятельности дошкольных учреждений. С трудностями, связанными при общении с родителями, сталкиваются очень многие педагоги, и каждый из них подбирает для себя определенный набор способов и средств, позволяющих решать данные проблемы. Так как нам приходится работать с разными родителями, то полностью избежать конфликтных ситуаций невозможно. Но наша задача знать разные способы выхода из конфликта и методы их предотвращения.

Для описания способов разрешения конфликтов К. Томас использует двухмерную модель, включающую в себя показатели внимания к интересам партнера и своим собственным.



Выделяют пять способов выхода из конфликтной ситуации (психолог К. Томас):

* ***Соперничество (конкуренция)***— самый распространенный и одновременно самый неэффективный способ решения проблемы, стремиться добиться своего в ущерб другому. Предполагает сосредоточение внимания только на своих интересах, полное игнорирование интересов партнера.
* ***Приспособление***— игнорирование собственных интересов в пользу других людей, желание сохранить мир. Предполагает повышенное внимание к интересам другого человека в ущерб собственным.
* ***Компромисс*** — поиск решений за счет взаимных уступок. Достижение "половинчатой" выгоды каждой стороны.
* ***Избегание (уклонение)***— уклонение от решения конфликтной ситуации. Желание выиграть время, сохранить покой, исход не очень важен. Характеризуется отсутствием внимания, как к своим интересам, так и к интересам партнера.
* ***Сотрудничество*** — самый оптимальный способ реагирования на конфликт, при котором учитываются интересы каждой из сторон. Именно при сотрудничестве выигрывают все конфликтующие стороны.

Предлагаю Вам пройти опросник Томаса, который ***поможет вам определить к какому способу решения конфликтных ситуаций Вы больше всего склонны.*** Здесь не может быть «правильных» или «ошибочных» ответов. Люди разные, и каждый может высказать свое мнение.

**Инструкция:** Перед вами ряд утверждений, которые помогут определить некоторые особенности вашего поведения. Имеются два варианта, А и Б, из которых вы должны выбрать один, **в большей степени соответствующий вашим взглядам**, вашему мнению о себе. В бланке для ответов поставьте отметку соответственно одному из вариантов (А или Б) для каждого утверждения.

**Обработка результатов**

В ключе каждый ответ А или Б дает представление о количественном выражении: соперничества, сотрудничества, компромисса, избегания и приспособления. ***Если ответ совпадает с указанным в ключе, ему присваивается значение 1, если не совпадает, то присваивается значение 0***. Количество баллов, набранных индивидом по каждой шкале, дает представление о выраженности у него тенденции к проявлению соответствующих форм поведения в конфликтных ситуациях.

**Ситуации, в которых применимы стили решения конфликтов.**

**Стиль соперничества (конкуренции).**

Перед тем как использовать данный стиль, решая конкретные ситуации жизнедеятельности, вы обычно должны сделать выбор, что вам важнее — достичь результата или сохранить дружеские отношения. Стиль конкуренции целесообразно использовать в таких ситуациях:

- Исход дела очень важен для вас, вы делаете большую ставку на решение данной проблемы именно вашим способом.

-Вы обладаете достаточным авторитетом и компетентностью для принятия решения, вам очевидно, что предлагаемое вами решение — наилучшее в данных условиях и при сложившихся обстоятельствах.

- Необходимо быстро принять решение, и у вас достаточно власти для того, чтобы взять на себя ответственность за его результаты.

- Вы чувствуете, что у вас нет иного выбора и вам нечего терять, что, кроме вас, никто этого не сделает.

- Вы находитесь в критической ситуации, которая требует мгновенного реагирования, а окружающие не спешат взять ответственность на себя.

**Стиль уклонения.**

Ситуации, в которых стиль уклонения оказывается наиболее предпочтительным:

- Напряженность ситуации очень велика (например, нервы участников натянуты до предела), и вы ощущаете необходимость ослабления накала.

-У вас был трудный день, вы и так уже взвинчены, чувствуете, что неадекватно реагируете на происходящее, поэтому решение проблемы в данный момент может быть неправильным, принесет дополнительные неприятности для вас лично или для других людей.

- Исход дела для вас не очень важен, а есть множество других более неотложных и серьезных дел.

-Вы видите, что партнер настроены враждебно, не хотят идти на уступки или хотя бы учесть ваши интересы.

- Вы хотите выиграть время для принятия более аргументированного решения, получения необходимой информации или же для того, чтобы заручиться чьей-то помощью либо поддержкой.

- Вы понимаете, что вскрытие и открытое обсуждение конфликта сейчас, немедленно, может только ухудшить ситуацию, поэтому решение проблемы следует отодвинуть хотя бы на какое-то время.

**Стиль приспособления.**

Целесообразно прибегать к стилю приспособления в следующих ситуациях:

-Вы хотите сберечь мир и добрые отношения с другими людьми и готовы «заплатить» за их сохранение ценой уступок, отказа от собственных приоритетов.

- Вы видите, что итог для другого человека намного важнее, чем для вас.

- Вы понимаете, что для данного человека очень важно почувствовать уверенность в себе, что ваша уступка поможет ему обрести самоуважение или сохранить авторитет в глазах окружающих.

- Вы понимаете, что не совсем правы, что ваше решение — не наилучшее, и разумнее вовремя отказаться от него, чем заводить дело в тупик.

- Вы предполагаете, что ваша уступка даст другому человеку урок «хороших манер», он поймет, что лучше жить в мире, уступая, друг другу, что иногда отступить, даже не соглашаясь с тем, что делает партнер, или, считая, что он совершает ошибку,— означает моральный выигрыш.

**Стиль компромисса** наиболее эффективен в следующих случаях:

- Обе стороны обладают одинаковой властью и имеют взаимоисключающие интересы равной интенсивности.

- Вы хотите прийти к решению как можно быстрее потому, что у вас нет времени; в силу того, что данный путь дает возможность избежать дополнительных затрат сил и ресурсов; сегодняшний компромисс поможет направить силы и ресурсы на решение более важных или сулящих в будущем дополнительные преимущества вопросов.

- Другие подходы к решению проблемы оказались неэффективными или грозят в будущем дополнительными осложнениями.

- Удовлетворение вашего желания имеет для вас не слишком большое значение, вы можете несколько изменить поставленную вначале цель.

- Вы предпочитаете получить хоть что-то, чем все потерять.

- Первым предложив компромисс вы убеждаете собеседника в добрых намерениях и тем самым подталкиваете его к еще большим уступкам.

- Компромисс дает вам возможность сохранить взаимоотношения.

**Стиль сотрудничества.**

- Решение проблемы жизненно важно для обеих сторон.

- У вас тесные, длительные и взаимозависимые отношения с другой стороной, вас волнует душевное спокойствие партнера, обеспечение ему и вашим отношениям с ним благоприятных условий для дальнейшего развития.

- У вас есть время поработать над возникшей проблемой, составить перспективные планы, обеспечить условия для полной нейтрализации фактов, порождающих данный и аналогичные конфликты.

- Вы и другой человек осведомлены о проблеме и желаниях обеих сторон, уважаете друг друга и готовы к совместному обсуждению и поиску наиболее устраивающего вас решения.

**Психолог:** В педагогической практике существует мнение, что наиболее эффективными спо­собами выхода из конфликтной ситуации являются компромисс и сотрудничество. Однако любая из стратегий может оказаться эффективной, поскольку у каждой есть свои как положительные, так и отрицательные стороны.

**Деловая игра «Конфликтные ситуации».**

А теперь предлагаю Вам разделиться на 4 группы. Каждой группе будет дан листок с описанной конфликтной ситуацией (воспитатель-родитель) и предлагаемый способ выхода из конфликта. Ваша задача обсудить в группе как решить конфликт и потом рассказать.

**1 ситуация.** Воспитатель обращается к маме Димы с рассказом о том, что дети нового узнали на занятиях и с предложением закрепить изученный материал дома. В ответ мама резко отвечает, что ей некогда заниматься с ребенком дома, что это обязанность воспитателя – он «за это деньги получает».

***Комментарий психолога:*** Конечно, очень хорошо, когда родители и воспитатели действуют в одном направлении с целью развития ребенка. Но бывают семьи, где родители, по разным причинам, не хотят (или не могут) заниматься с ребенком сами. ***Данный конфликт невозможно решить путем сотрудничества, ведь заставить маму заниматься с ребенком невозможно. В данном случае лучше уклониться от конфликта, это поможет сохранить достоинство воспитателя, как профессионала. Очень важно не поддерживать навязываемый Вам резкий тон общения. Лучше попытаться косвенно побудить маму к занятиям с ребенком.*** Можно подготовить стендовую информацию об организации занятий и игр дома, где размещать рекомендации по темам, конкретные игры, задания. *(Метод избегания)*

**2 ситуация.** Настю родители приводят в группу после завтрака, иногда и позже, из-за чего девочка постоянно пропускает утренние индивидуальные занятия, игры, зарядку и непосредственную образовательную деятельность. На утверждения воспитателя о необходимости соблюдения режима дня детского сада отвечают, что имеют право приводить своего ребенка тогда, когда им это удобно.

***Комментарий психолога:*** Возможно, воспитателю на следующем родительском собрании нужно сделать яркую презентацию утренних занятий с детьми. Эффективно использовать видеофрагменты, фотографии, сделать любимую детьми зарядку вместе с родителями. Важно *подчеркнуть результаты утренних индивидуальных занятий с детьми.* В общении с родителями в такой ситуации важно не использовать обвинительные интонации, это побуждает родителей к психологической защите в виде «нападения». Лучше *использовать метод «Я – сообщения», выразив свои чувства.* Например: «Мне жалко, что Насти не было утром, ведь у нас была новая, такая веселая зарядка (важное занятие, игра)». *(Метод избегания или компромисса)*

**3 ситуация.** Родители Миши часто обижаются на воспитателя, что их ребенок не читает на празднике стихи, тогда как другие дети участвуют в двух и более номерах и сценках. Никакие доводы воспитателя о недостаточной готовности ребенка к публичным выступлениям не помогают.

***Комментарий психолога:*** важно сначала *похвалить ребенка за участие в празднике, отметить, что у него получилось (например, был находчив и ловок в игре или замечательно пел).* И только потом объяснить, что прочитать стихотворение он пока стесняется, страшновато ему одному стоять перед полным залом, но если поддержать малыша, все обязательно получится. При необходимости нужно *помочь подобрать стихотворение так, чтобы оно не было сложным.* Объяснить родителям, что создав для ребенка ситуацию успеха, мы сможем преодолеть временные трудности. *(Приспособление и сотрудничество)*

**4 ситуация.** Папа, приводя сына в группу детского сада, все время дает ему с собой сладости, жевательную резинку. На просьбу воспитателя не делать этого грубо отвечает, что это его личное дело.

***Комментарий психолога*:** Эффективны разъяснительные объявления в раздевалке группы. Если и это не поможет, необходимо обратиться за помощью медицинского работника детского сада. Пусть медсестра сама еще раз разъяснит родителю *санитарно – гигиенические правила детского сада. (Соперничество)*

**Техники профилактики конфликтных ситуаций:**

**1.«Я-высказывание»**  
**Это** способ, при котором рассказчик, обращаясь к слушателям, высказывается от первого лица. «Я-высказывание» позволяет сообщить партнеру о своих переживаниях, не разрушая атмосферу доверия и дух партнерства. Позволяет передать суть и при этом не задевать самооценку собеседника, и, более того: тот, кто высказывается, принимает ответственность за свои эмоции и на себя. Важно уметь различать «мне плохо» и «ты плохой». Высказываясь о своих чувствах, вкусах и мнениях, говори именно об этом, о своей субъективности, а не о чем-то объективно присущем людям и вещам. Не «фильм классный», а «мне такие фильмы нравятся». Сообщение о своем отношении, вести разговор от себя и о себе.

|  |  |
| --- | --- |
| "Ты-высказывание" | "Я-высказывание" |
| Неверно: Ты никогда меня не слушаешь! | Верно: Когда я вижу, что собеседник меня не слушает, мне неприятно, ведь я говорю достаточно важные вещи. Пожалуйста, будь внимательнее к тому, что я говорю. |
| Неверно: Что ты все время разговариваешь параллельно со мной? | Верно: Мне сложно говорить, когда кто-то еще разговаривает одновременно со мной. Если у тебя есть вопрос — задай его. Возможно, если ты внимательно послушаешь меня, то потом у тебя возникнет меньше вопросов. |
| Неверно: Вечно ты хамишь! | Верно: Когда ко мне некорректно обращаются, я раздражаюсь и не хочу больше общаться. На мой взгляд, ты можешь быть более уважительным по отношению ко мне. В свою очередь, постараюсь быть более терпимой. |
| Неверно: Ты всегда ужасно себя ведешь! | Верно: В данной ситуации меня расстроило такое поведение. Ты умеешь быть другим, поэтому, пожалуйста, в следующий раз будь более сдержан. |

**2. Использование в беседе имени человека** – это самый сладостный и самый важный для него звук на любом языке. Важно использовать имя-отчество при приветствии. Не просто кивнуть или сказать: «Здрась-те!», а «Здравствуйте, Анна Ивановна!». *Во время конфликтов, желая снять их остроту, люди подсознательно начинают чаще использовать имя своего собеседника (прийти к согласию можно значительно быстрее)*. Потому что часто нам нужно не столько настоять на своем, сколько увидеть, что люди к нам прислушиваются, услышать при этом свое имя. Зачастую имя бывает решающей каплей, чтобы дело обернулось в нашу пользу.

**3.** **Косвенный комплимент**: мы хвалим не самого человека, а то, что ему дорого: повару - обед, родителю его ребенка. Загруженные, усталые после работы родители особенно уязвимы в отношении хорошего и плохого поведения ребенка. Поэтому не стоит акцентировать внимание на плохом. Сначала нужно рассказать об успехах и только в конце тактично можно поведать о проблемных сторонах ребенка.

**4.** **Пассивное слушание**необходимо в случаях: когда собеседник хочет высказать свое мнение или отношение к чему-либо; в напря­женных ситуациях, когда он хочет обсудить волнующие его вопросы («Расскажите, что вас беспокоит?»)  
*При пассивном слушании следует придерживаться следующих правил.*  
1. Стараться не вмешиваться в монолог говорящего.  
2. Внимательно слушать все, что говорит собеседник.  
3. Постоянно давать собеседнику сигналы, что вы сосредоточены на его словах: «Да-да. Понимаю вас».

**5. Активное слушание** необходимо, когда желание говорить очень слабое или отсутствует, когда собеседник стремится получить более активную поддержку, помощь или одобрение.  
*1. Прием обозначения чувств —*стремление показать собеседнику, что слушатель понимает его чувства, состояние. Делаем акцент не на содержании сообщения, а на эмоциональном состоянии собеседника: «Мне кажется, что вы чувствуете...», «У меня такое ощу­щение, что вы чем-то...», «Я вижу, что вы очень сердиты». Если слушатель в конфликтной ситуации покажет говорящему, что понимает его чувства, «обвинительный накал» речи собеседника спадет.  
*3. Прием перефразирования —*повторение мысли собеседника сво­ими словами. Перефразирование можно начать следующими фразами: «Если я вас правильно понял, то...», «Другими словами, вы считаете...» и т.п.

**Владение технологией этической защиты.**

Конфликты между педагогом и родителем, во время которых возможны критические и недоброжелательные высказывания ро­дителя в адрес педагога, могут потребовать от него владения *тех­нологией этической защиты,*которая позволяет педагогу с честью выходить из трудного положения и сохранить возможность конструктивного общения с родителем в дальнейшем. Главное условие использова­ния технологии — разговор дол­жен происходить в отсутствие де­тей, потому что одна из задач воспитателя — укрепление авторитета родителей. Технологии этической защиты следует начинать со способов «мягкой» защиты (приемы 1 — 5) и, только испробовав все средства, переходить к «жестким» приемам (приемы 6—8).   
**1. *«Вопрос на воспроизведение».***Назначение приема состоит в том, чтобы приостановить общение, принижающее достоинство человека. Прием осуществляется с помощью вопроса и просьбы педагога воспроизвести слова и действия партнера по общению, которые якобы показались ему непонятными. Такие фразы, как «Простите, я не понял(а)» «Как вы сказали?» «Не расслышал(а), не могли бы вы повторить?», должны быть произнесены без иронии, с искренней заинтересованностью. Собеседник по вашей просьбе вынужден остановить произнесение гневной речи и воспроизвести то, что уже было сказано. Как правило, в это время происходит осознание си­туации и говорящий возвращается к сказанному уже с использо­ванием элементов речевого этикета. У педагога появляется возмож­ность выстроить конструктивное общение с родителем.  
**2. *«Вопрос об адресате».***Цель данного приема — показать собе­седнику, что неуважительная речь не может быть обращена к пе­дагогу. Основа приема лежит в демонстрации наивного и искрен­него непонимания того факта, что это к нему обращена нелестные слова родителя. **Фраза «Это вы мне?» дополняется мимикой и пластикой.** Партнеры по общению имеют возможность, если будет признана ошибка, продолжить разговор в приемлемом тоне.  
**3. *«Окультуренное воспроизведение».***Этот прием используется педагогами с целью корректирования поведения партнера. Его суть состоит в демонстрации оппоненту другой формы общения — [культурной](http://gendocs.ru/v33105/%D0%9A%D1%83%D0%BB%D1%8C%D1%82%D1%83%D1%80%D0%B0). Применив фразу «Если я правильно вас понял(а)...», педагог добавляет то, что было сказано собеседником, но в другой форме. При согласии партнера с тем, что именно это он и имел в виду, можно считать, что общение удалось вывести на более высокий уровень.   
**4. *«Оправдание поведения».***Прием состоит в создании своеобразного зеркала, которое предъявляется партнеру, чтобы он увидел в нем свои возможные добрые мотивы. Услышав от педагога позитивные пред­положения: «Вероятно, вы хотели...» «Конечно, вы намеревались...», обидчик невольно соглашается, и уровень общения повышается.  
**5. *«Ссылка на личные особенности».***Данный прием будет последним в ряду способов удержать ситуацию на грани конфликта. Он своего рода предупреждение собеседнику о том, что тот преступает допустимую грань. Педагог должен сказать партнеру о каких-либо своих принципиальных качествах, не позволяющих ему вести об­щение на заданном уровне: «Я не привык(ла) к такому тону. Я так воспитан(а), что не могу...» и т.п.  
**6. *«Великодушное прощение****».*Этот элемент «жесткой» защиты выглядит как видимое смирение с грубостью партнера, который пока не может вести себя иначе: «Если только так вы и умеете, то...» «Если вам так хочется...». Здесь педагог уже не делает попытки сохранить достоинство собеседника.  
**7. *«Сопоставление достоинств партнера с его поведением».***При­менение этого приема возможно в двух вариантах. Первый, имею­щий целью продолжить общение, состоит в оглашении педагогом своего положительного отношения к собеседнику: «Я всегда считал(а), что вы такой(ая)..., но сегодня я вас не узнаю». Второй больше будет свидетельствовать о разочаровании, которое испытывает вос­питатель: «Вы казались таким(ой)..., а оказывается, что...».  
**8. *«Оставить наедине с самим собой».***Это способ жесткий, лако­ничный, с обязательным разрывом отношений: «Жаль, что вы не осознаете, что сейчас произошло. Вероятно, вы не способны понять, что сказали».

**Приложение 1**

**Опросник «Как вы решаете конфликты?»**

**Инструкция:** Перед вами ряд утверждений, которые помогут определить некоторые особенности вашего поведения. Имеются два варианта: А и Б, из которых вы должны выбрать один, **в большей степени соответствующий вашим взглядам**, вашему мнению о себе. В бланке для ответов поставьте отчетливый крестик соответственно одному из вариантов (А или Б) для каждого утверждения.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Утверждение** | **Ответ** |
| 1 | А. Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса. |  |
| Б. Чем обсуждать, 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 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. Иногда я 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 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. |  |
| 9 | А. Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий. |  |
| Б. Я прилагаю усилия, чтобы добиться своего. |  |
| 10 | А. Я твердо стремлюсь достичь своего. |  |
| Б. Я пытаюсь найти компромиссное решение. |  |
| 11 | А. Первым делом я стараюсь ясно определить, в чем состоят все затронутые 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 тоже идет навстречу мне. |  |
| 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 преимущества моих взглядов. |  |
| 15 | А. Я стараюсь успокоить другого и, главным образом, сохранить наши отношения. |  |
| Б. Я стараюсь сделать так, 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 стараюсь добиться своего. |  |
| Б. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности. |  |
| 18 | А. Если это сделает другого счастливым, дам ему возможность настоять на своем. |  |
| Б. Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу. |  |
| 19 | А. Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые вопросы и интересы. |  |
| 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 обеих сторон. |  |
| 21 | А. Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого. |  |
| Б. Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы и их совместному решению. |  |
| 22 | А. Я пытаюсь найти позицию, которая находится посередине между моей позицией и точкой зрения другого человека. |  |
| Б. Я отстаиваю свои желания. |  |
| 23 | А. Как правило, я озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас. |  |
| Б. Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса. |  |
| 24 | А. Если позиция другого кажется мне очень важной, я постараюсь пойти навстречу его желаниям. |  |
| Б. Я стараюсь убедить другого прийти к компромиссу. |  |
| 25 | А. Я пытаюсь показать другому логику и преимущества 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 желания 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-то возникающих разногласий. |  |
| 30 | А. Я стараюсь не задеть чувств другого. |  |
| Б. Я всегда занимаю такую позицию в спорном вопросе, чтобы мы совместно с другим человеком могли добиться успеха. |  |

**Ключ к опроснику:**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **1** | **Соперничество** | ЗА | 6Б | 8А | 9Б | 10А | 13Б | 14Б | 16Б | 17А | 22Б | 25А | 28А | Общ.б. |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **2** | **Сотрудничество** | 2Б | 5А | 8Б | 11А | 14А | 19А | 20А | 21Б | 23Б | 26Б | 28Б | ЗОБ |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **3** | **Компромисс** | 2А | 4А | 7Б | 10Б | 12Б | 13А | 18Б | 22А | 23А | 24Б | 26А | 29А |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **4** | **Избегание** | 1А | 5Б | 6А | 7А | 9А | 12А | 15Б | 17Б | 19Б | 20Б | 27А | 29Б |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **5** | **Приспособление** | 1Б | ЗБ | 4Б | 11Б | 15А | 16А | 18А | 21А | 24А | 25Б | 27Б | 30А |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

***Обработка результатов:***

**Если ответ совпадает с указанным в ключе, ему присваивается значение 1, если не совпадает, то присваивается значение 0.**