

## Twój styl rozwiązywania konfliktów – test Thomasa Killmana

1. A. Są przypadki kiedy pozwalam innym wziąć odpowiedzialność za rozwiązanie problemu.  
B. Zamiast negocjować zagadnienia sporne, próbuję podkreślić zagadnienia w których się zgadzamy.
2. A. Próbuję znaleźć rozwiązanie kompromisowe.  
B. Próbuję rozważyć wszystkie wątpliwości obu stron.
3. A. Zazwyczaj twardo dążę do realizacji wyznaczonych celów.  
B. Mógłbym spróbować uspokoić odczucia innych i zachować nasze stosunki.
4. A. Próbuję znaleźć rozwiązanie kompromisowe.  
B. Czasami poświęcam własne życzenia dla życzeń innej osoby.
5. A. Stale szukam pomocy innych przy wypracowaniu rozwiązania.  
B. Próbuję robić to, co jest konieczne aby uniknąć niepotrzebnych napięć.
6. A. Próbuję unikać stwarzania sobie nieprzyjemności.  
B. Próbuję wygrać swoją pozycję.
7. A. Próbuję odłożyć problem do chwili, kiedy mam trochę czasu na przemyślenie go. B. Rezygnuję z pewnych punktów w zamian za inne.
8. A. Zazwyczaj twardo dążę do realizacji swych celów.  
B. Próbuję natychmiast wyjawić wszystkie zastrzeżenia i problemy.
9. A. Uważam, że różnice nie zawsze są warte martwienia się o nie.  
B. Wkładam trochę wysiłku w osiągnięcie swojego celu.
10. A. Twardo dążę do realizacji swych celów.  
B. Próbuję znaleźć rozwiązanie kompromisowe.

- 11.A. Próbuję natychmiast wyjawić wszystkie zastrzeżenia i problemy.  
B. Mógłbym spróbować uspokoić odczucia innych i zachować nasze stosunki.
- 12.A. Czasem unikam zajmowania stanowiska, które powodowałyby kontrowersje.  
B. Pozwolę mu utrzymać kilka jego punktów, jeśli on pozwoli mi utrzymać kilka moich.
- 13.A. Proponuję rozwiązanie pośrednie.  
B. Obstawiam przy realizacji swoich punktów.
- 14.A. Przedstawiam mu swoje poglądy i pytam o jego.  
B. Próbuję wykazać mu logiczność i korzyści mojego stanowiska.
- 15.A. Mógłbym spróbować uspokoić odczucia innych i zachować nasze stosunki.  
B. Próbuję robić to, co jest konieczne, aby uniknąć napięć.
- 16.A. Próbuję nie ranić uczuć innej osoby.  
B. Próbuję przekonać inną osobę o zaletach mojego stanowiska .
- 17.A. Zazwyczaj twardo dążę do realizacji swych celów.  
B. Próbuję robić to, co jest konieczne, aby uniknąć niepotrzebnych napięć .
- 18.A. Jeżeli uszczęśliwi to drugą osobę, mogę pozwolić jej na zachowanie swych poglądów.  
B. Pozwolę mu utrzymać kilka jego punktów, jeśli on pozwoli mi utrzymać kilka moich.
- 19.A. Próbuję natychmiast wyjawić wszystkie zastrzeżenia i problemy.  
B. Próbuję odłożyć problem do chwili, kiedy mam trochę czasu na przemyślenie go.
- 20.A. Próbuję natychmiast zniwelować różnice naszych stanowisk.  
B. Próbuję znaleźć uczciwą kombinację zysków i strat dla nas obu.

- 21.A. W nadchodzących negocjacjach spróbuję zwracać uwagę na życzenia drugiej osoby.  
B. Zawsze skłaniam się ku bezpośredniemu przedyskutowaniu problemu.
- 22.A. Próbuję znaleźć stanowisko pośrednie między jego a moim.  
B. Domagam się uznania swoich życzeń.
- 23.A. Bardzo często staram się zaspokoić wszystkie nasze życzenia.  
B. Są przypadki, kiedy pozwalam innym wziąć odpowiedzialność za rozwiązanie problemu.
- 24.A. Jeżeli stanowisko drugiego wydaje się być dla niego bardzo ważne, spróbowałbym wyjść naprzeciw jego życzeniom.  
B. Próbuję zmusić go do rozwiązania kompromisowego.
- 25.A. Próbuję wykazać logiczne korzyści mojego postępowania.  
B. W nadchodzących negocjacjach spróbuję zwracać uwagę na życzenia drugiej strony.
- 26.A. Proponuję rozwiązanie pośrednie.  
B. Prawie zawsze staram się zaspokoić wszystkie nasze życzenia.
- 27.A. Czasem unikam zajmowania stanowiska, które powodowałoby kontrowersje.  
B. Jeżeli uszczęśliwi to drugą osobę, mogę pozwolić jej na zachowanie swych poglądów.
- 28.A. Zazwyczaj twardo dążę do realizacji swych celów.  
B. Zazwyczaj szukam pomocy innych przy wypracowywaniu rozwiązania.
- 29.A. Proponuję rozwiązanie pośrednie.  
B. Uważam, że różnice nie zawsze są warte martwienia się o nie.
- 30.A. Próbuję nie ranić uczuć innej osoby.  
B. Zawsze dzielę się problemem z inną osobą, abyśmy mogli go razem rozwiązać.