

### ***Konfliktuskezelési teszt Thomas-Kilmann modellje alapján***

A Thomas-Kilmann konfliktuskezelési teszt egyike a legrégebbeknek<sup>1</sup>, és ez az, amivel leggyakrabban találkozhat a különböző tréningeken vagy tanácsadói oldalakon. Abban segít, hogy megállapítsd, melyik a rád leginkább jellemző konfliktuskezelési stílus.

A kérdések nagyon általánosak, így célszerű, ha valamilyen konkrét helyzetre vonatkoztatod őket, és úgy válaszolsz. Olyan helyzetet válassz, ami inkább jelent problémát számodra. Könnyen előfordulhat, hogy a magánéletben más önérvényesítési stílus jellemző rád, mint a munkahelyeden, vagy ismeretlen társaságban.

Bár általában a jobb önérvényesítési képességet pozitívabbnak tarthatjuk, vannak olyan szituációk, amikor jobban jársz, ha kicsit kevésbé képviseled az érdekeidet. Ezért önmagában semmi sem jó vagy rossz, az a kérdés, hogy számodra mennyire hatékony a saját stílusod. Ha az értékelés alapján arra jutsz, hogy változtatnál, támogatásért keress bizalommal. ([info@pszichowellness.eu](mailto:info@pszichowellness.eu))

1.	A. Vannak helyzetek, amikor hagyom, hogy másoké legyen a problémamegoldás felelőssége.
	B. A vitás kérdések helyett azokat a pontokat hangsúlyozom, amelyekben mindketten egyetértünk.
2.	A. Kompromisszumos megoldást próbálok találni.
	B. Igyekszem mindazzal foglalkozni, ami mindkettőnknek fontos.
3.	A. Általában határozott vagyok céljaim követésében.
	B. Igyekszem a másik érzéseit kímélni és megőrizni a kapcsolatot.
4.	A. Kompromisszumos megoldást próbálok találni.
	B. Néha lemondok saját kívánságaimról, engedve mások kívánságainak.
5.	A. Állandóan keresem a másik segítségét a megoldás kialakításában.
	B. Igyekszem mindent megtenni az értelmetlen feszültségek elkerülése érdekében.
6.	A. Igyekszem elkerülni, hogy kellemetlenséget csináljak magamnak.
	B. Igyekszem nyerő helyzetbe kerülni.
7.	A. Megpróbálom későbbre halasztani az ügyet, hogy legyen időm átgondolni.
	B. Kölcsönösségi alapon engedek bizonyos pontoknál.
8.	A. Általában határozott vagyok céljaim követésében.
	B. Azon vagyok, hogy a dolog minden vonatkozása és minden vitás kérdés kifejtésre kerüljön.
9.	A. Úgy érzem, nem érdemes mindig a nézeteltérések miatt idegeskedni.
	B. Nem sajnálom az erőfeszítést, hogy az én elképzelésem valósuljon meg.
10.	A. Általában határozott vagyok céljaim követésében.
	B. Kompromisszumos megoldást próbálok találni.
11.	A. Azon vagyok, hogy a dolog minden vonatkozása és minden vitás kérdés

<sup>1</sup> Thomas, K. W., & Kilmann, R. H. (1974). The Thomas-Kilmann Conflict Mode Instrument. Mountain View, CA: CPP, Inc.

	nyíltan kifejezésre kerüljön. B. Igyekezem a másik érzéseit kímélni.
12.	A. Néha elkerülöm az állásfoglalást, amikor az vitát eredményezne. B. Nem bánom, ha megtart valamit az álláspontjából, ha ő is hagyja, hogy megtartsak valamit a magaméból.
13.	A. Közös alapot javaslok. B. Azon vagyok, hogy elfogadtassam az érveimet.
14.	A. Elmondom gondolataimat és érdeklődéssel hallgatom az övéit. B. Racionális érvekkel indoklom pozícióim logikáját.
15.	A. Igyekezem a másik érzéseit kímélni és megóvni a kapcsolatunkat. B. Igyekezem mindent megtenni az értelmetlen feszültségek elkerülése érdekében.
16.	A. Igyekezem nem megsérteni a másik érzéseit. B. Igyekezem meggyőzni a másikat arról, hogy álláspontom helytálló.
17.	A. Általában határozott vagyok céljaim követésében. B. Igyekezem megtenni, ami az értelmetlen feszültségek elkerülése érdekében szükséges.
18.	A. Ha ez a másikat boldoggá teszi, nincs ellenemre, hogy ráhagyjam elképzeléseit. B. Nem bánom, ha megtart valamit az álláspontjaiból, ha ő is hagyja, hogy megtartsak valamit a magaméból.
19.	A. Azon vagyok, hogy a dolog minden vonatkozása és minden vitás kérdés nyíltan kifejtésre kerüljön. B. Megpróbálom későbbre halasztani a döntést.
20.	A. Töreksem a nézeteltérések haladéktalan megbeszélésére. B. Próbálom megtalálni a nyereség és veszteség mindkettőnkre nézve méltányos kombinációját.
21.	A. Úgy tárgyalok, hogy igyekezem tekintetbe venni a másik kívánságait. B. Mindig kész vagyok a probléma közvetlen megvitatására.
22.	A. Megpróbálom átmeneti álláspontokat találni. B. Érvényesítem a kívánságaimat.
23.	A. Gyakran igyekezem gondoskodni arról, hogy a megoldás mindkettőnk elégedettséggel töltsön el. B. Vannak helyzetek, amikor hagyom, hogy másoké legyen a problémamegoldás felelőssége.
24.	A. Ha úgy tűnik a másiktól, hogy álláspontja nagyon fontos a számára, megpróbálom igazodni a szándékaihoz. B. Igyekezem rávenni, hogy érje be egy kompromisszummal.
25.	A. Igyekezem megvilágítani a másik számára álláspontom logikáját és előnyeit. B. Úgy tárgyalok, hogy igyekezem tekintetbe venni a másik nézőpontját.
26.	A. Közös alapot javaslok. B. Szinte mindig törődöm azzal, hogy a megoldás mindkettőnk számára kielégítő

	legyen.
27.	A. Néha elkerülöm az állásfoglalást, olyan esetekben, amikor az vitát eredményezne. B. Ha az a másikat boldoggá teszi, nincs ellenemre, hogy ráhagyjam az elképzeléseit.
28.	A. Általában határozott vagyok céljaim követésében. B. Keresem a másik segítségét a megoldás kialakításában.
29.	A. Közös alapot javaslok. B. Úgy érzem, nem érdemes mindig a nézeteltérések miatt idegeskedni.
30.	A. Igyekszem nem megsérteni a másik érzéseit. B. Mindig megosztom a problémát a másikkal a megoldás érdekében.

### *Értékelés*

Minden kérdésnél jelöld be, hogy az A vagy a B lehetőséget választottad-e. Amelyik oszlopban a legtöbb jelölésed van, az a rád leginkább jellemző konfliktuskezelési stílus. A „versengő” és a „problémamegoldó” stílus erős önérvényesítési készséget jelez, míg az „elkerülő” és az „alkalmazkodó” gyengét. Mind az öt konfliktuskezelési mód hasznos bizonyos helyzetekben. Egy konfliktuskezelési mód hatékonysága az adott konfliktushelyzet követelményeitől, valamint attól függ, hogy mennyire célszerűen alkalmazzuk.

	Versengő	Problémamegoldó	Kompromisszum-kereső	Elkerülő	Alkalmazkodó
1.				A	B
2.		B	A		
3.	A				B
4.			A		B
5.		A		B	
6.	B			A	
7.			B	A	
8.	A	B			
9.	B			A	
10.	A		B		
11.		A			B
12.			B	A	
13.	B		A		
14.	B	A			
15.				B	A
16.	B				A
17.	A			B	
18.			B		A
19.		A		B	
20.		A	B		

21.		B			A
22.	B		A		
23.		A		B	
24.			B		A
25.	A				B
26.		B	A		
27.				A	B
28.	A	B			
29.			A	B	
30.		B			A