

БӨЛІМ: ПСИХОЛОГИЯ

**КОНФЛИКТ ЖАҒДАЙДАҒЫ МІНЕЗ-ҚҰЛЫҚ
СТРАТЕГИЯСЫН АНЫҚТАУ ӘДІСТЕМЕСІ (К.Томас)**ЖАРИЯЛАНДЫ
28.11.2022СІЛТЕМЕ
https://bilimger.kz/127100/*4 курс студенті: Серікбай Д.Ә.**Оқытушы: Болтаева А.М.**Әл — Фараби атындағы ҚазҰУ***Конфликт жағдайдағы мінез-құлық стратегиясын анықтау әдістемесі (К.Томас)**

К.Томас өзінің сұрақтамасында жүріс-тұрыстың үйреншікті формаларының әр вариантын сипаттаған. Бұл жерде адамның қайшылықты жағдайындағы жүріс-тұрысының варианттары берілген. Әр шкала бойынша таңдалған ұпайлардың саны есептеліп, сол адамның қайшылықты жағдайдағы жүріс-тұрыс тенденциясы көрінеді.

Әдістеменің мақсаты мінез құлық ерекшеліктерін, тұлғаның конфликтіге жақындығын анықтау. Саулнамада 60 тұжырымдама бар. Олардың тізімі зерттелінушіге орындау ережесі түсіндіріліп беріледі.

Орындау ережесі: Саулнаманың әр бабы “А” және “Б” әріптерімен белгіленген екі нұсқадағы тұжырымдамадан тұрады. Оның қайсысы сіздің мінезіңізге жақын болса, сол нұсқаны белгілеңіз.

Саулнама

1. А) Кейде талас-тартыс мәселені шешу үшін басқаларға жауапкершілікті мойнына алуға мүмкіншілік беремін.
2. Б) Біздің көзқарасымыздағы қарама-қайшылықтары талқылаудың орнына екеуіміз де келісетін нәрселерге көңіл аударғым келеді.
3. А) Мен компромистік шешім қабылдауға тырысамын.

Б) Мен мәселені өзімнің де , басқаның да көңілін табатындай етіп шешкім келеді.

4. А) Әдетте мен өз айтқанымды қатаң орындауға тырысамын

Б) Өзгелердің қызығушылығын қорғау үшін кейде өз қызығушылығымнан бас тартамын.

5. А) Мен компромистік шешім қабылдауға тырысамын.

Б) Басқалардың сезімін аяққа таптамауға тырысамын.

6. А) Талас-тартыс сұрақтарды шешу үстінде біреудің қолдауын іздеймін.

Б) Бостан босқа шиеленістік болмауы үшін қолымнан бар келгенін істеймін.

7. А) Өзіме қолайсыздық әкелетін жағдайлардан аулақ жүруге тырысамын.

Б) Мен өз айтқанымды орындауға тырысамын.

8. А) Талас тартыс тудырған сұрақтарды кейінге қалдыруға тырысамын, өйткені ондай мәселелерді уақыт өткеннен соң ғана дәл шешуге болатынына сенемін.

Б) Мақсатқа жету үшін кейбір жағдайларға кішіпейілділік танытуға болады деп есептеймін.

9. А) Өз дегеніме жетуге әбден тырысамын.

Б) Бірінші кезеңде берілген мәселелер мен талас-тартыс тудырған сұрақтардың негізін анықтап алуға тырысамын.

10. А) Қарама-қайшылықтарға бола қатты толғануға болмайды деп ойлайды.

Б) Өз дегеніме жету үшін бар күш жігерімді жұмсаймын.

11. А) Өз дегеніме жетуге тырысамын.

Б) Мен компромистік шешім қабылдауға тырысамын.

12. А) Ең бірінші қандай өзекті мәселе талас-тартыс тудырғанын анықтап алу керек деп есептеймін.

Б) Екеуіміздің арамыздағы сыйластықты сақтау үшін оны сабырлыққа шақырамын.

13. А) Ұрыс-керіс шығатын жағдайдан аулақ жүру ұстанымын сақтаймын.

Б) Егер маған қарсылық білдірмесе мен де оған өз пікірінде қалуға мүмкіндік беремін.

14. А) Мен ортақ ұстанымды сақтауға шақырамын.

Б) Өз дегенімдей болуды қатаң талап етемін.

15. А) Өз пікірімді басқа біреуге жеткіземін және оның пікірін сұраймын.

Б) Өз пікірімнің логикасы мен артықшылығын басқа біреуге көрсеткім келеді.

16. А) Біздің сыйластық қатынасымызды сақтау үшін оны келісімге шақырамын.

Б) Ауыртпалық болмауы үшін бар жағдайды жасауға тырысамын.

17. А) Басқа біреудің сезімін аяққа таптамауға тырысамын.

Б) Өз ұстанымымның артық екеніне басқаның көзін жеткізуге тырысамын.

18. А) Өз айтқанымды қатаң орындауға тырысамын.

Б) Қолайсыз жағдайдан аулақ болуым үшін бар күшімді жұмсаймын.

19. А) Егер біреудің бақытты болатындай жағдайы болса, мен оған мүмкіндік беремін.

Б) Егер ол маған қарсы болмаса, мен оған өз пікірін ұстануға мүмкіндік беремін.

20. А) Біріншіден барлық қаралған мәселелер мен талас-тартыс сұрақтардың негізін қызығушылықпен анықтаймын.

Б) Талас-тартыс сұрақтарды кейінге қалдыруға тырысамын, өйткені ондай мәселелерді уақыт өткеннен соң ғана шешуге болады.

21. А) Қарама-қайшы ойларды тез арада жеңіп шығуға тырысамын.

Б) Екеуімізге де тиімді болатын үйлесімділікті табуға тырысамын.

22. А) Әңгіме барысында өзгелерге мұқият болуға тырысамын.

Б) Мен әрқашанда әңгімені тікелей талқылауға бет бұрамын.

23. А) Менімен басқалардың ұстанымдарына ортақ болатын ұстанымды табуға тырысамын.

Б) Өз ұстанымымды қорғаймын.

24. А) Әр адамның тілегін қанағаттандыруға тырысамын.

Б) Кейде талас-тартыс сұрақтарды шешуге жауапкершілікті өзге адамның өз мойнына алуға мүмкіндік беремін.

25. А) Өзгенің ұстанымы ол үшін маңызды болған жағдайда мен оған қол созамын.

Б) Оны компромиске бару керек екеніне көзін жеткізуге тырысамын.

26. А) Менікі дұрыс екеніне нандырамын.

Б) Әңгіме барысында біреудің дәлелдеріне зер саламын.

27. А) Мен әдетте орта позицияны ұстанамын.

Б) Әрқайсысымыздың қызығушылығымызды қанағаттандыруға әрқашан тырысамын.

28. А) Талас-тартыс жағдайларды болдырмауға тырысамын.

Б) Егер осы жағдай біреуді бақытты ететін болса, мен оған өзінің ұстанымын сақтауға мүмкіндік беремін.

29. А) Өз айтқанымнан қайтпауға тырысамын.

Б) Шиеленіс мәселелерді шешуде біреудің қолдағанын қалаймын.

30. А) Мен ортақ ұстанымды ұстануға тырысамын.

Б) Дау дамайға бола толғанудың қажеті жоқ деп ойлаймын.

31. А) Басқа біреудің сезімін аяққа таптамауға тырысамын.

Б) Келіспеушілікті шешкенде екеуіміз бірдей жетістікке жететін ұстанымда боламын.

Шкалалар сипаттамасы: К.Томас қайшылықты жүріс-тұрыс стильдерін 5 түрге бөлген: ынтымақтастық, келісімге келу, қашу, бейімделу және бәсекелестік.

Ынтымақтастық стилі— басшының іс-әрекетіндегі жетістікке жетуіндегі белсенділікке талпынумен сипатталады. Бәсекелестік стиліне қарағанда, ол тек өзінің қызығуына қайшылықты пікірлерден қашып, көбіне бағынушылардың пікірін ескереді. Ынтымақтастық стилі мына жағдайларда нәтижелі болып келеді:

— мәселені шешу екі жақ үшін де маңызды болса;

— тығыз өзара байланысты қатынас бар болса;

— тең билік бар болған жағдайда.

Келісімге келу стилі — бұнда басшы бағынушылардың ой-пікірімен қатынаста нормализацияға жетуге ұмтылады, олардың пікірлерімен санаса отырып, өз жағына тартуға тырысады. Келісімге келу стилі келесі жағдайларда нәтижелі болып келеді:

— екі жақ та бірдей билікте болса;

— шешімді тез қабылдағыңыз келсе;

— уақытша шешімге келіссеңіз;

— жақсы қарым-қатынасты сақтағыңыз келсе;

— алдын-ала қойған мақсатыңызды өзгерте алсаңыз.

Қашу стилі— қойылған мақсатты жүзеге асыруда жауапкершіліктен қашумен сипатталады,

яғни жауапкершілік пен жазадан қорқады, өз бетінше шешім қабылдағысы келмейді, іс-әрекетте табысқа жету мотивациясы жоқ. Қашу стилі келесі жағдайларда нәтижелі болып келеді:

- шиеленісушілік, өте жоғары және оны төмендету қажет жағдайда;
- шығын өте маңызды емес және өз күшіңізді жоғалтқыңыз келмесе;
- уақыт ұтқыңыз келсе;
- жағдай пайда әкелмейтінін білсеңіз;
- билік аз, қарама-қарсы жақтың мүмкіндігі көп екенін білсеңіз.

Бейімделу стилі— басқару мақсатында оң нәтижеге жетуге қызықпайды, белсенділік танытпайды. Бұл стильдегі басшылар қайшылық жағдайынан және жауапкершіліктен қашуға тырысады. Ал бейімделу стилі келесі жағдайларда:

- болған жағдай ерекше толғандырса;
- қарым-қатынасты жақсы сақтағыңыз келсе;
- билік сіз жағыңызда болмаса;
- билік аз және жеңіске жету ықтималдығы аз болған жағдайда.

Бәсекелестік стилі— ол әрекетте өте белсенді болады, қойылған мақсатқа жету үшін тез шешім қабылдайды. Бәсекелестік стилі келесі жағдайларда нәтижелі болып келеді:

- белгілі бір билікті иеленсеңіз;
- шығын сіз үшін өте маңызды болса;
- шешімді тез қабылдау қажет болса;
- сіз үшін жоғалатын еш нәрсе жоқ, басқа таңдау жолы жоқ жағдайда;
- сіз неғұрлым шешім қабылдауды талап ететін дағдарыс жағдайында тұрсаңыз;
- сіз таныс емес шешімді қабылдауыңыз керек және сізде билік бар болған жағдайда.

Осылардың қайсысы сізге тән екенін анықтау үшін жауаптарыңыздың төменде берілген кілтке сәйкес келгенін бір балл деп бағалап шығыңыз.

Әдістеме кілті:

“Бәсекелес”: 3А, 6Б, 8А, 9Б, 10А, 13Б, 14-16Б, 17А, 22Б, 25-28А.

“Ынтымақтастық”: 2Б, 5А, 8Б, 11А, 14А, 19А, 20А, 21Б, 23А, 26Б, 28Б, 30Б.

“Келісімге келу”: 2А, 4А, 7Б, 10Б, 12Б, 13А, 18Б, 20Б, 22А, 26А, 29А.

“Қашу”: 1А, 5Б, 6А, 7А, 9А, 12А, 15Б, 17Б, 19Б, 23Б, 27А, 29Б.

”Бейімделу”: 1Б,3Б,4Б,11Б,15А,16А,18А,21А,24А,25Б,27Б,30А.

Нәтижесін талдау:

Дау дамайдағы мінез құлықтың 5 түрінің көрсеткіштері 0 мен 12 баллдың аралығында ауытқып тұрады. Дау дамай кезінде осы аталған 5 түрінің элементтерін бір бірімен ұштастырып, пайдаланған стратегия тиімді болады. Олардың әр қайсысы 5 тен 7 баллға дейін аралықта болғаны қарым қатынасты сыйысымдылық, тіл табысқыштық білдіруге негіз бола алады.

Егер мінез құлықтың бір түрі бойынша жинаған баллдарыңыз 5 тен төмен, ал басқалары 7 баллдан жоғары болса- сіздің көрсететін мінез құлқыңыз тиімділіктен алыс.

Өз мінез құлқыңыздың тиімділігін арттыру үшін барлық бес тактиканың көрсеткіштері 5-7 аралығындағы ұпайларды жинағаны дұрыс, яғни жоғары ұпайдағы мінез құлықты азырақ қолданып, төмен ұпай жинайтындарын көбірек қолданған дұрыс болады.

Дау дамай мәселесін зерттеуші мамандар осы 5 тактиканы бәсекелестік, тілтабысушылық, ынтымақтастық, жалтарушылық және жол берушілікті шеберлікпен қолдана білу шытырман жағдайды болдырмаудың негізгі шарты деп есептейді.

ҚМ АА Күәлік нөмірі: **KZ45VPY00102718** — ҚР Мәдениет және Ақпарат министрлігі

© 2026 **Bilimger.kz** Ақпараттық-танымдық білім порталы. Барлық мазмұн авторлық құқықпен қорғалған.