

בחן/י את עצמך

שאלון לזיהוי סגנונות ניהול משא ומתן (Tomas & Kilman, 1975)

חשוב על מצבים בהם הרצונות שלך שונים מאלו של אדם אחר. כיצד אתה בדרך כלל מגיב למצבים כאלו?

בעמודים הבאים ישנם מספר זוגות של הצהרות המתארות תגובות התנהגותיות אפשריות.

בכל זוג, אנא הקף את ההצהרה "א" או "ב" המאפיינת בצורה הטובה ביותר את התנהגותך.

במקרים רבים, לא הצהרה "א" ולא הצהרה "ב" יאפיינו את התנהגותך. בחר בבקשה בתשובה בה סביר יותר שתשתמש.

1.

א. ישנן פעמים שאני נותן לאחרים לקחת אחריות לפתרון הבעיה.

ב. במקום לערוך משא ומתן על דברים שאנו לא מסכימים עליהם, אני מנסה להדגיש את הדברים עליהם שנינו מסכימים.

2.

א. אני מנסה למצוא פתרון של פשרה.

ב. אני מנסה להתמודד עם כל הדאגות שלי ושלו.

3.

א. בדרך כלל אני נחוש להשיג את מטרותיי.

ב. אני עשוי לנסות לרכך את רגשותיו של האחר ולשמר את מערכת היחסים בינינו.

4.

א. אני מנסה למצוא פתרון של פשרה.

ב. לפעמים אני מקריב את רצונותיי עבור רצונותיו של האחר.

.5

- א. אני מחפש בעקביות את עזרתו של האחר במציאת פתרון.
- ב. אני מנסה לעשות את הדרוש כדי להימנע ממתחים חסרי תועלת.

.6

- א. אני מנסה להימנע מליצור לעצמי אי נעימויות עבור עצמי.
- ב. אני מנסה שהעמדה שלי תנצח.

.7

- א. אני מנסה לדחות את הנושא עד שיהיה לי זמן לחשוב עליו.
- ב. אני מוותר על כמה נקודות בתמורה לאחרות.

.8

- א. בדרך כלל אני נחוש להשיג את מטרותיי.
- ב. אני מנסה להציף מיד בהתחלה את כל הדאגות והסוגיות.

.9

- א. אני מרגיש שלא תמיד כדאי לדאוג בשל חילוקי דעות.
- ב. אני עושה מאמץ כלשהו להשיג את הדרך שלי.

.10

- א. אני נחוש להשיג את מטרותיי.
- ב. אני מנסה למצוא פתרון של פשרה.

.11

- א. אני מנסה להציף מיד בהתחלה את כל הדאגות והסוגיות.
- ב. אני עשוי לנסות לרכז את רגשותיו של האחר ולשמר את מערכת היחסים בינינו.

.12

- א. לפעמים אני נמנע מלנקוט בעמדות שייצרו מחלוקת.
- ב. אני אאפשר לו להחזיק בכמה מעמדותיו אם הוא יאפשר לי להחזיק בכמה מעמדותיי.

.13

- א. אני מציע דרך ביניים.
- ב. אני מפעיל לחץ כדי שהעמדה שלי תובהר.

.14

- א. אני מספר לו על הרעיונות שלי ושואל לשלו.
- ב. אני מנסה להראות לו את ההיגיון והתועלת של העמדה שלי.

.15

- א. אני עשוי לנסות לרכך את רגשותיו של האחר ולשמר את מערכת היחסים בינינו.
- ב. אני מנסה לעשות את הדרוש כדי להימנע ממתחים.

.16

- א. אני מנסה לא לפגוע ברגשותיו של האחר.
- ב. אני מנסה לשכנע את האחר ביתרונות של העמדה שלי.

.17

- א. בדרך כלל אני נחוש להשיג את מטרותיי.
- ב. אני אאפשר לו להחזיק בכמה מעמדותיו אם הוא יאפשר לי להחזיק בכמה מעמדותיי.

.18

- א. אם זה ישמח את האחר, אני עשוי לתת לו לשמור על השקפותיו.

ב. אני אאפשר לו להחזיק בכמה מעמדותיו אם הוא יאפשר לי להחזיק בכמה מעמדותיי.

.19

א. אני מנסה לחשוף מיד את כל הדאגות והסוגיות.

ב. אני מנסה לדחות את הנושא עד שיהיה לי זמן לחשוב עליו.

.20

א. אני מנסה לעבוד על חילוקי הדעות בינינו.

ב. אני מנסה למצוא שילוב הוגן של רווחים והפסדים לכל אחד מאתנו.

.21

א. כשאני ניגש למשא ומתן, אני מנסה להתחשב ברצונות האחר.

ב. אני תמיד נוטה לדיון ישיר על הבעיה.

.22

א. אני מנסה למצוא עמדה שהיא בין העמדה שלי לשלו.

ב. אני עומד על רצונותיי.

.23

א. אני דואג למילוי כל רצונותינו לעיתים קרובות מאוד.

ב. ישנן פעמים בהם אני נותן לאחרים לקחת אחריות לפתרון הבעיה.

.24

א. אם עמדתו של האחר נראית חשובה לו מאוד, אני אנסה למלא את רצונותיו.

ב. אני מנסה לגרום לו להתפשר.

.25

- א. אני מנסה להראות לו את ההיגיון והתועלת של העמדה שלי.
- ב. כשאני ניגש למשא ומתן, אני מנסה להתחשב ברצונות האחר.

.26

- א. אני מציע דרך ביניים.
- ב. אני כמעט תמיד דואג למילוי כל רצונותינו.

.27

- א. לפעמים אני נמנע מלנקוט בעמדות שייצרו מחלוקת.
- ב. אם זה ישמח את האחר, אני עשוי לתת לו לשמור על השקפותיו.

.28

- א. בדרך כלל אני נחוש להשיג את מטרותיי.
- ב. אני בדרך כלל מחפש את עזרתו של האחר במציאת פתרון.

.29

- א. אני מציע דרך ביניים.
- ב. אני מרגיש שלא תמיד כדאי לדאוג בשל חילוקי דעות.

.30

- א. אני מנסה לא לפגוע ברגשותיו של האחר.
- ב. אני תמיד משתף את האחר בבעיה כך שנוכל לפתור אותה.

הוראות לחישוב תוצאות השאלון-

הקף בעיגול רק את האות שבחרת בכל שאלה וסכם את מספר הפעמים שסימנת תשובה כלשהי בכל טור. המספר הגבוה ביותר מצבי על סגנון התנהגות הדומיננטי שלך בעת קונפליקט.

טבלת ריכוז תוצאות

מספר שאלה	שיתוף פעולה	תחרותיות	התפשרות	הימנעות	וותרנות
1				א	ב
2	ב		א		
3		א			ב
4			א		ב
5	א			ב	
6		ב		א	
7			ב	א	
8	ב	א			
9		ב	א		
10		א	ב		
11	א				ב
12			ב	א	
13		ב	א		
14	א	ב			
15				ב	א
16		ב			א
17		א		ב	
18			ב		א
19	א			ב	
20	א		ב		
21	ב				א
22		ב	א		
23	א			ב	
24			ב		א
25		א			ב
26			א		ב
27				א	ב
28	ב	א			
29			א	ב	
30	ב				א
סה"כ					

סגנונות ניהול קונפליקטים - ניתוח התוצאות

שיתוף פעולה	תחרות	התפשרות	הימנעות	וותרנות	
12		12	12	12	100%
11			11	11	} גבוה
10	12	11	10	10	
9	11	10	9	9	
			8	8	
	10		7	8	90%
		9			} בינוני
			6		
	9				
		8		7	
				7	75%
7					} נמוך
				6	
6	8	7	5	6	
	7			5	
			4		50%
		6			} נמוך
				4	
5					
		5			
	6				30%
			3		} נמוך
4				3	
	5				
		4		2	
					20%
3					} נמוך
		3		1	
		2			
		1			
2			2		10%
1			1		0%