

PREFERENCJE ZWIĄZANE Z RADZENIEM SOBIE Z KONFLIKTAMI INTERPERSONALNYMI T W I E R D Z E N I A

		Zdecydowanie się nie zgadzam	Raczej się nie zgadzam	Raczej się zgadzam	Zdecydowanie się zgadzam
1.	Nie tylko na wojnie i w miłości wszystkie chwytły są dozwolone – przy rozwiązywaniu konfliktów też.				
2.	Konflikt to zło, należy go unikać jak ognia.				
3.	Zwaśnione strony nigdy nie dojdą do satysfakcjonującego rozwiązania – zawsze coś zyskają, ale coś równie cennego tracą.				
4.	Mądrzejszy zawsze ustępuje, nawet gdy racje są po jego stronie.				
5.	Konflikt to doskonała okazja do poznania siebie i zwaśnionej strony.				
6.	Również w konflikcie czyjaś wygrana to jednoczesna przegrana kogoś innego.				
7.	Najlepiej unikać otwartej dyskusji o konflikcie, chyba, że chce się doprowadzić do jego niekontrolowanej eskalacji.				
8.	Optymalne rozwiązanie konfliktu to częściowe zaspokojenie roszczeń obu skłóconych stron.				
9.	Nieporozumienia najlepiej rozstrzygać bagatelizując ich znaczenie.				
10.	Rozwiązując konflikt należy proponować rozwiązania uwzględniające zarówno interesy własne, jak i partnera.				
11.	Żywnione wobec strony zaufanie to błąd, którego konsekwencje szybko będą odczuwane.				
12.	Lepiej odczekać, czas rozwiąże i zdezaktualizuje kwestie dziś sporne.				
13.	Aby osiągnąć porozumienie, należy zawsze zadowolić się połowiczną realizacją własnych oczekiwań.				
14.	Warto zrezygnować ze znacznej części własnych roszczeń, gdy są one już zaspokojone w minimalnej chociażby części.				
15.	W sytuacji wysunięcia przez stronę sporu wysoce atrakcyjnych propozycji nie mają większego znaczenia przygotowane wcześniej własne rozwiązania.				
16.	Nawet z pozoru atrakcyjne propozycje wysuwane przez partnera zawierają jakiś podstęp.				
17.	Aby uniknąć zbędnych zadrażnień, warto zrezygnować z dobitnego zaprezentowania własnych potrzeb i oczekiwań.				
18.	Potencjalne porozumienie nie będzie nigdy tak atrakcyjne, jak tego by się oczekiwało.				
19.	Przyjmując rozwiązanie atrakcyjne jedynie dla partnera, otwiera się perspektywa dalszej, na pewno bardziej owocnej współpracy.				
20.	Żeby osiągnąć porozumienie, należy wykorzystywać oferty i pomysły strony sporu.				
21.	Walcząc o korzystne rozwiązanie konfliktu nie można mieć zbyt wielu moralnych oporów – racja jest zawsze po stronie silniejszego.				
22.	Otwarte rozwijanie spornych kwestii to prowokowanie nieszczęścia – kreowanie kolejnego „polskiego piekielka”.				
23.	Nie ma sensu poszukiwanie porozumień idealnych – konflikt zawsze jest tylko doraźnie rozwiązywany.				
24.	Lepiej upraszczać konflikt, nawet rezygnując z dochodzenia swoich racji – zgoda między stronami jest najcenniejsza.				
25.	Nie ma rozwiązania konfliktu bez rzetelnego i uczciwego wyjaśnienia kluczowych kwestii spornych – nawet najtrudniejsza prawna może zbliżać ludzi.				
26.	W sporze nie ma partnera o dobrej woli i uczciwych zamiarach, jest co najwyżej wyraźnie słabszy.				
27.	Działania prewencyjne to optymalne podejście do tematu „konflikty”.				
28.	Rozwiązaniem konfliktu jest zazwyczaj podział spornych dóbr po 50%.				
29.	Konflikt to starcie dwóch egoizmów, z których jeden, dla dobra sprawy, musi okazać się mniejszy.				
30.	Zrozumienie potrzeb partnera, możliwości ich godzenia z własnymi oczekiwaniami – dobra wola stron – to podstawa obustronnie korzystnego rozwiązywania konfliktu.				