

## שאלון הערכה עצמית - ניהול קונפליקטים

Johnson, Craig E (2019). Organizational Ethics, A practical Approach. fourth edition, p.161. Sage.

אנא, השיבו על השאלות בתשומת לב ובאופן מדויק כמיטב יכולתכם.  
 ציינו את מידת הסכמתכם ביחס לכל אחד מההיגדים, על פי הרצף 1 - מאוד לא מסכים; 5 - מאוד מסכים.



### כמנהל אני -

- | 5                     | 4                     | 3                     | 2                     | 1                     |  |
|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|--|
| <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | 1. אני משתדל לא לדבר על קונפליקטים, אני מתמודד איתם בעצמי                          |
| <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | 2. אני מפעיל קשרים כדי שהרעיונות שלי יתקבלו  |
| <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | 3. בדרך כלל אני מנסה לרכך את ההבדלים מתוך כוונה לפתור את אי הסכמות                 |
| <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | 4. לרוב אני מנסה שהמטרות של אחרים יושגו  |
| <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | 5. אני מתבונן בסוגיה וחותר להשיג פתרון שמקובל על שני הצדדים                        |
| <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | 6. אני מתאמץ לא לקיים שיחה פתוחה על ההבדלים ביני ובין אחרים                        |
| <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | 7. אני משתמש בסמכות שלי כדי שיתקבלו החלטות טובות יותר                              |
| <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | 8. אני מנסה למצוא את דרך האמצע כדי לפתור אי הסכמות                                 |
| <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | 9. לעיתים קרובות אני מסכים לקבל החלטות בהתאם לרצון של מישהו אחר                    |
| <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | 10. אני חותר לשלב בין הרעיונות והמטרות שלי עם אלו של אחרים כדי להגיע להחלטה משותפת |



- | 5                     | 4                     | 3                     | 2                     | 1                     |  |
|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|--|
| <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | 11. אני משתדל להימנע מאי הסכמות עם אחרים   |
| <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | 12. אני נעזר בניסיון והמומחיות שלי כדי לקדם את קבלת ההחלטות שלי                    |
| <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | 13. אני מציע שביל ביניים במצב בו שני צדדים תקועים בחוסר הסכמה                      |
| <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | 14. במצב של אי הסכמה, אני נכנע לרצונות של אחרים                                    |
| <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | 15. אני חושב על פתרונות שיהיו מספקים לציפיות של כולם ופועל לשם השגת הסכמה סביבן    |
| <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | 16. כשאני שם לב שקיימת אי-הסכמה עם אחרים, אני שומר אותה לעצמי שלא אחווה רגשות קשים |
| <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | 17. בדרך כלל אני עושה מאמץ להשמיע ולהצדיק את הטיעונים שלי                          |
| <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | 18. אני מקיים משא ומתן עם האחר תוך כוונה להשיג פשרה                                |
| <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | 19. לרוב אני מסכים להצעות של אחרים   |
| <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | 20. אני מחליף מידע מדויק עם הצד השני כך שנוכל למצוא פתרון משותף                    |
| <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | 21. אני מנסה לא להגיע למצבים לא נוחים עם אחרים                                     |
| <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | 22. לפעמים אני משתמש בכוח ההשפעה שלי כדי לנצח                                      |
| <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | 23. אני פועל לפי הכלל 'תן וקח' כדי שנוכל להגיע להסכמה                              |
| <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | 24. אני חותר להגשים ציפיות של אחרים  |
| <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | 25. אני מדבר בשיח פתוח על כל הנושאים אודותיהם יש חוסר הסכמה כדי שנוכל למצוא פתרון  |