Feedback

**TRAVAIL INDIVIDUEL**

**Attitude face aux conflits**

**Instructions**

Imaginez des situations dans lesquelles vos aspirations s’avèrent différentes de celles d’une autre personne. Comment y réagissez-vous ?

Les pages suivantes reprennent des affirmations, regroupées par deux, décrivant des comportements possibles. Pour chaque paire d’affirmations, entourez « A » ou « B » en fonction de ce qui vous correspond le plus.

Souvent, vous trouverez que ni la réponse A ni la réponse B ne reflète parfaitement votre comportement, mais choisissez tout de même la réponse qui s’en rapproche le plus.

1. A. Parfois, je laisse aux autres la responsabilité de résoudre un problème.

B. Au lieu d’argumenter sur les choses sur lesquelles nous ne sommes pas d’accord, j’essaie de souligner celles sur lesquelles nous sommes d’accord.

2. A. J’essaie toujours de trouver une solution de compromis.

B. J’essaie de satisfaire à toutes mes exigences ainsi qu’à celles de mon interlocuteur.

3. A. Je suis généralement inflexible quand il s’agit d’atteindre mes objectifs.

B. J’ai tendance à vouloir apaiser les sentiments de l’autre personne et préserver notre relation.

4. A. J’essaie toujours de trouver une solution de compromis.

B. Il m’arrive de sacrifier mes objectifs pour que l’autre personne puisse atteindre les siens.

5. A. Pour résoudre un problème, je demande toujours l’aide de l’autre.

B. Je fais le nécessaire pour éviter les tensions inutiles.

6. A. J’essaie de m’éviter des situations désagréables.

B. J’essaie de gagner ma place.

7. A. J’essaie toujours de postposer un problème afin de pouvoir y réfléchir.

B. Je capitule sur certains points pour gagner sur d’autres.

8. A. Je suis généralement inflexible quand il s’agit d’atteindre mes objectifs.

B. J’essaie toujours que les préoccupations et problèmes soient immédiatement exposés au grand jour.

9. A. Je trouve que les divergences ne valent pas toujours la peine qu’on s’y attarde.

B. Je fais des efforts pour obtenir ce que je veux.

10. A. Je suis inflexible quand il s’agit d’atteindre mes objectifs.

B. J’essaie toujours de trouver une solution de compromis.

11. A. J’essaie toujours que les préoccupations et problèmes soient immédiatement exposés au grand jour.

B. J’ai tendance à vouloir apaiser les sentiments de l’autre personne et préserver notre relation.

12. A. Parfois, j’évite d’exprimer des points de vue qui pourraient entraîner un conflit.

B. Je laisse l’autre gagner sur certains points s’il me laisse gagner sur d’autres.

13. A. Je propose un juste milieu.

B. J’insiste pour faire entendre raison à mon interlocuteur.

14. A. Je partage mes idées avec l’autre et lui demande de partager les siennes avec moi.

B. J’essaie de démontrer à l’autre la logique et les avantages de mon raisonnement.

15. A. J’ai tendance à vouloir apaiser les sentiments de l’autre personne et préserver notre relation.

B. Je fais le nécessaire pour éviter les tensions.

16. A. J’essaie de ne pas vexer l’autre.

B. J’essaie de convaincre l’autre des avantages de mon point de vue.

17. A. Je suis généralement inflexible quand il s’agit d’atteindre mes objectifs.

B. Je fais le nécessaire pour éviter les tensions inutiles.

18. A. Si cela rend l’autre heureux, je le laisse garder son point de vue.

B. Je laisse l’autre gagner sur certains points s’il me laisse gagner sur d’autres.

19. A. J’essaie toujours que les préoccupations et problèmes soient immédiatement exposés au grand jour.

B. J’essaie toujours de postposer un problème afin de pouvoir y réfléchir.

20. A. J’essaie directement d’aplanir nos différences.

B. J’essaie de trouver un juste milieu, pour que nous y gagnions et perdions tous les deux.

21. A. Dans une négociation, j’essaie de tenir compte des souhaits de l’autre.

B. J’entame toujours une discussion directe concernant le problème.

22. A. J’essaie de trouver une solution intermédiaire pour moi et l’autre personne.

B. J’affirme mes aspirations avec force.

23. A. J’essaie très souvent de satisfaire les désirs de chacun.

B. Parfois, je laisse aux autres la responsabilité de résoudre des problèmes.

24. A. Si l’autre campe sur sa position et que cela semble important pour lui, j’essaie de le contenter.

B. J’essaie d’inciter l’autre à accepter un compromis.

25. A. J’essaie de démontrer à l’autre la logique et les avantages de mon raisonnement.

B. Dans une négociation, j’essaie de tenir compte des souhaits de l’autre.

26. A. Je propose un juste milieu.

B. J’essaie presque toujours de satisfaire les désirs de chacun.

27. A. Parfois, j’évite d’exprimer des points de vue qui pourraient entraîner un conflit.

B. Si cela rend l’autre heureux, je le laisse garder son point de vue.

28. A. Je suis généralement inflexible quand il s’agit d’atteindre mes objectifs.

B. Pour résoudre un problème, je demande généralement l’aide de l’autre.

29. A. Je propose un juste milieu.

B. Je trouve que les divergences ne valent pas toujours la peine qu’on s’y attarde.

30. A. J’essaie de ne pas vexer l’autre.

B. Je parle toujours du problème avec l’autre afin que nous puissions le résoudre ensemble.

**Résultats**

Entourez ci-dessous, pour chacune des paires d’affirmations, les lettres qui correspondent à votre comportement. Indiquez ensuite le total d’éléments entourés dans chaque colonne.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Rivaliser(confronter) | Collaborer(résoudrele problème) | Chercher un compromis(partager) | Éviter(contourner/reporter le problème) | Céder(apaiser les tensions) |
| 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 |

Additionnez les éléments dans chaque colonne et inscrivez les totaux ci-dessous :

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Rivaliser | Collaborer | Chercher un compromis | Éviter | Céder |

**Comment interpréter vos résultats ?**

Il n’y a pas de bonnes ou de mauvaises réponses en matière de résolution des conflits. Selon les situations, les cinq méthodes sont utiles, chacune représentant un ensemble de compétences sociales intéressantes. L’efficacité d’une méthode donnée en cas de conflit dépend des contraintes imposées par la situation spécifique et du talent dont fait preuve la personne dans cette méthode.

Tout le monde est capable d’adopter chacune des cinq méthodes, sans se cantonner à un seul style rigide pour résoudre une situation de conflit. Cependant, chaque personne a tendance à utiliser certains comportements plus que d’autres et à développer plus de compétences dans certaines méthodes, et est alors davantage portée à les privilégier, que ce soit à cause de son tempérament ou par habitude.