

## Style de comportement en situation conflictuelle

*Placez-vous dans une situation où ce que vous désirez diffère sensiblement de ce que désire une autre personne. Que faites-vous alors ?*

*Vous trouverez ci-dessous des paires d'énoncés décrivant certaines réponses possibles.*

*Pour chaque paire, choisissez encerclant la lettre (A ou B) qui décrit le mieux votre propre comportement. En d'autres termes, choisissez la réponse qui correspond le mieux à ce que vous feriez dans une situation conflictuelle.*

*Répondez spontanément et franchement au questionnaire.*

*Il se peut que dans certains cas, aucun des choix de réponse ne représente ce que vous feriez. Choisissez néanmoins l'énoncé qui se rapproche le plus du comportement que vous pourriez manifester dans ce genre de situation.*

- |    |    |   |     |    |   |
|----|----|---|-----|----|---|
| 1. | A. | Il m'arrive de laisser aux autres la responsabilité de résoudre le problème.          | 7.  | A. | J'essaie de retarder la discussion pour avoir le temps de réfléchir au problème.                    |
|    | B. | Plutôt que de discuter de nos désaccords, j'insiste sur nos points d'accord.          |     | B. | Je concède certains aspects en échange d'autres.  |
| 2. | A. | J'essaie de trouver une solution de compromis.  | 8.  | A. | Je suis généralement ferme dans la poursuite de mes objectifs.                                      |
|    | B. | J'essaie de concilier mes objectifs avec ceux de l'autre.                             |     | B. | J'essaie de traiter ouvertement les difficultés et préoccupations de chacun.                        |
| 3. | A. | En général, je suis ferme dans la poursuite de mes objectifs.                         | 9.  | A. | Je crois que certains désaccords ne méritent pas forcément qu'on s'en préoccupe.                    |
|    | B. | J'essaie de tenir compte des sentiments de l'autre pour maintenir une bonne relation. |     | B. | Je fais tout ce que je peux pour faire accepter mon point de vue.                                   |
| 4. | A. | Je recherche un compromis.  | 10. | A. | Je maintiens autant que possible mes objectifs.   |
|    | B. | Il m'arrive de laisser tomber mes intérêts pour accepter ceux de l'autre.             |     | B. | J'essaie de trouver une solution fifty - fifty.   |
| 5. | A. | Je cherche constamment à obtenir l'aide de l'autre pour trouver une solution.         | 11. | A. | J'essaie de traiter ouvertement les difficultés et préoccupations de chacun.                        |
|    | B. | Je fais tout ce que je peux pour éviter des tensions.                                 |     | B. | Je tente de maintenir une bonne relation avec l'autre.  |
| 6. | A. | J'évite de me trouver dans des situations où je me sens mal à l'aise.                 | 12. | A. | J'évite parfois de prendre une position qui risque de susciter la controverse.                      |
|    | B. | J'essaie de satisfaire mes intérêts.  |     | B. | Je laisse l'autre gagner sur certains aspects dans la mesure où il m'accorde certaines concessions. |

13. A. Je propose un terrain d'entente.  
B. J'ai tendance à insister pour gagner.
14. A. Je donne mon opinion à l'autre et je lui demande la sienne.  
B. J'essaie de démontrer à l'autre la logique et la valeur de mon point de vue.
15. A. J'essaie de tenir compte des sentiments de l'autre et je fais preuve de compréhension.  
B. Je tiens à éviter les tensions inutiles.
16. A. J'essaie de ménager les sentiments de l'autre.  
B. J'essaie de convaincre l'autre du bien-fondé de ma position.
17. A. En général, je suis ferme dans la poursuite de mes objectifs.  
B. Je fais tout ce que je peux pour éviter des tensions.
18. A. Si ça peut faire plaisir à l'autre, il m'arrive d'accepter son point de vue.  
B. Je suis prêt à céder sur certains points pourvu que l'autre en fasse de même.
19. A. J'essaie de traiter ouvertement les difficultés et préoccupations de chacun.  
B. J'essaie de retarder la discussion pour que je puisse y réfléchir plus longuement.
20. A. Devant deux propositions contraires, j'essaie d'en trouver une troisième qui rallie les deux premières.  
B. Je regarde les pertes et les gains pour chacun et je cherche à trouver dès que possible une solution équitable.
21. A. Lorsque je négocie, j'essaie de prendre en compte l'ensemble du point de vue de l'autre.  
B. Je suis toujours en faveur d'une discussion franche et ouverte du problème.
22. A. J'essaie toujours de trouver une solution intermédiaire entre la proposition de l'autre et la mienne.  
B. J'affirme mes intentions dès le départ.
23. A. Je me préoccupe de trouver le moyen de satisfaire les demandes de l'un et de l'autre.  
B. Il m'arrive de laisser à d'autres la responsabilité de résoudre le problème.
24. A. Si je constate que l'autre tient vraiment à sa position, j'essaie de lui donner satisfaction.  
B. J'essaie d'amener l'autre à un compromis.
25. A. J'essaie de persuader l'autre de la logique et la valeur de mon point de vue.  
B. J'essaie de prendre en compte le plus possible les intérêts de l'autre.
26. A. Je tente de trouver un terrain d'entente.  
B. Je me préoccupe de trouver le moyen de satisfaire les demandes de l'un et de l'autre.
27. A. Parfois, je préfère éviter de prendre une position qui peut susciter la controverse.  
B. Pour faire plaisir à l'autre, je peux accepter son point de vue.
28. A. En général, je ne cède pas sur mes objectifs.  
B. Je demande habituellement l'aide de l'autre pour trouver une solution.
29. A. Je propose un terrain d'entente.  
B. Je crois que certains désaccords ne méritent pas forcément qu'on s'en préoccupe.
30. A. Je fais attention à ménager les sentiments de l'autre.  
B. Je partage mes idées et je tiens à ce que nous trouvions ensemble une solution au problème.

## Interprétation des résultats

*Pour chacune des questions, encerclez la lettre qui correspond à votre choix de réponse.*

N° question	Compétition	Coopération	Compromis	Evitement	Accommodation
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
Total :					
	Compétition	Coopération	Compromis	Evitement	Accommodation

*Tracez l'histogramme de vos résultats pour les cinq styles d'approches du conflit.*

12					
11					
10					
9					
8					
7					
6					
5					
4					
3					
2					
1					

Adapté de Thomas, K. & Kilmann, R. (1974). *Conflict Mode Instrument*.