



## TEST SUR VOTRE STYLE DE RÉACTION/NÉGOCIATION FACE AU CONFLIT

Indication : Vous pouvez imprimer ce document et encercler vos réponses ou prendre un papier et un crayon pour noter votre réponse à chaque affirmation.

Veillez choisir l'affirmation la plus adaptée à votre style de réaction pour chaque question.

1. A- Il y a des moments dans lesquels je laisse les autres prendre la responsabilité pour résoudre le problème.  
B- Plutôt que de négocier sur les choses sur lesquelles nous sommes en désaccord, j'essaie de souligner celles sur lesquelles nous sommes d'accord.
2. A- J'essaie de trouver une situation de compromis.  
B- J'essaie de gérer toutes mes préoccupations ainsi que celles de l'autre.
3. A- Je suis généralement ferme dans la poursuite de mes objectifs.  
B- J'ai tendance à essayer d'apaiser les sentiments de l'autre pour préserver notre relation.
4. A- J'essaie de trouver une solution de compromis.  
B- Je sacrifie parfois mes propres souhaits pour les souhaits de l'autre personne.
5. A- Je demande systématiquement l'aide de l'autre pour trouver une solution.  
B- J'essaie de faire le nécessaire pour éviter des tensions inutiles.
6. A- J'essaie d'éviter de créer des désagréments pour moi-même.  
B- J'essaie de gagner ma position.
7. A- J'essaie de reporter le problème jusqu'à ce que j'aie le temps d'y penser.  
B- J'abandonne certains points en échange d'autres.
8. A- Je suis généralement ferme dans la poursuite de mes objectifs.  
B- J'essaie d'afficher immédiatement au grand jour tous les soucis et problèmes.
9. A- Je ressens qu'il n'est pas toujours nécessaire de se soucier des différences.  
B- Je fais des efforts pour que les choses aillent dans mon sens.
10. A- Je suis ferme dans la poursuite de mes objectifs.  
B- J'essaie de trouver une solution de compromis.
11. A- J'essaie d'afficher immédiatement au grand jour tous les soucis et problèmes.  
B- J'ai tendance à essayer d'apaiser les sentiments de l'autre pour préserver notre relation.

- 12.** A- J'évite parfois de prendre des positions qui pourraient créer des polémiques.  
B- Je laisse l'autre personne avoir certaines de ses positions et elle me laissera en avoir certaines des miennes.
- 13.** A- Je propose un terrain neutre.  
B- Je fais pression pour imposer mon point de vue.
- 14.** A- J'expose mes idées à l'autre et lui demande les siennes.  
B- J'essaie de montrer à l'autre la logique et les bénéfices de ma position.
- 15.** A- J'ai tendance à essayer d'apaiser les sentiments de l'autre pour préserver notre relation.  
B- J'essaie de faire le nécessaire pour éviter des tensions inutiles.
- 16.** A- J'essaie de ne pas blesser les sentiments de l'autre.  
B- J'essaie de convaincre l'autre des mérites de ma position.
- 17.** A- Je suis généralement ferme dans la poursuite de mes objectifs.  
B- J'essaie de faire le nécessaire pour éviter des tensions inutiles.
- 18.** A- Si ça peut rendre l'autre personne heureuse, je pourrais le/la laisser maintenir ses points de vue.  
B- Je laisse l'autre personne avoir certaines de ses positions et elle me laissera en avoir certaines des miennes.
- 19.** A- J'essaie d'afficher immédiatement au grand jour tous les soucis et problèmes.  
B- J'essaie de reporter le problème jusqu'à ce que j'aie le temps d'y penser.
- 20.** A- J'essaie de gérer immédiatement nos différences.  
B- J'essaie de trouver une combinaison juste de gains et de pertes pour nous deux.
- 21.** A- En approchant la négociation, j'essaie de considérer les souhaits de l'autre personne.  
B- Je penche toujours pour une discussion directe du problème.
- 22.** A- J'essaie de trouver une position intermédiaire entre celle de l'autre personne et la mienne.  
B- Je revendique mes souhaits.
- 23.** A- Je suis souvent préoccupé par la satisfaction de tous nos souhaits.  
B- Il y a des moments où je laisse les autres prendre la responsabilité pour résoudre le problème.
- 24.** A- Si la position de l'autre lui semble très importante, j'essaie de céder à ses souhaits.  
B- J'essaie de mener l'autre personne vers un compromis.

- 25.** A- J'essaie de montrer à l'autre personne la logique et les bénéfices de ma position.  
B- En approchant la négociation, j'essaie de considérer les souhaits de l'autre personne.
- 26.** A- Je propose un terrain neutre.  
B- Je suis presque toujours préoccupé par la satisfaction de tous nos besoins.
- 27.** A- J'évite parfois des positions pouvant créer des polémiques.  
B- Si ça peut rendre l'autre personne heureuse, je pourrais le/la laisser maintenir ses points de vue.
- 28.** A- Je suis généralement ferme dans la poursuite de mes objectifs.  
B- Je demande généralement l'aide de l'autre pour trouver une solution.
- 29.** A- Je propose un terrain neutre.  
B- Je ressens qu'il n'est pas toujours nécessaire de se soucier des différences.
- 30.** A- J'essaie de ne pas blesser les sentiments de l'autre.  
B- Je partage toujours le problème avec l'autre personne pour qu'on puisse le résoudre.

## Résultats du questionnaire des styles de conflits

Entourez votre réponse à chaque question



**Béliet**  
Autorité



**Dauphin**  
Collaboration



**Renard**  
Compromis



**Tortue**  
Éviter



**Ourson**  
Accommoder

Question	Béliet Autorité	Dauphin Collaboration	Renard Compromis	Tortue Éviter	Ourson Accommoder
1				<b>A</b>	<b>B</b>
2		<b>B</b>	<b>A</b>		
3		<b>A</b>			<b>B</b>
4			<b>A</b>		<b>B</b>
5		<b>A</b>		<b>B</b>	
6	<b>B</b>			<b>A</b>	
7			<b>B</b>	<b>A</b>	
8	<b>A</b>	<b>B</b>			
9	<b>B</b>			<b>A</b>	
10	<b>A</b>		<b>B</b>		
11		<b>A</b>			<b>B</b>
12			<b>B</b>	<b>A</b>	
13	<b>B</b>		<b>A</b>		
14	<b>B</b>	<b>A</b>			
15				<b>B</b>	<b>A</b>
16	<b>B</b>				<b>A</b>
17	<b>A</b>			<b>B</b>	
18			<b>B</b>		<b>A</b>
19		<b>A</b>		<b>B</b>	
20		<b>A</b>	<b>B</b>		
21		<b>B</b>			<b>A</b>
22	<b>B</b>		<b>A</b>		
23		<b>A</b>		<b>B</b>	
24			<b>B</b>		<b>A</b>
25	<b>A</b>				<b>B</b>
26		<b>B</b>	<b>A</b>		
27				<b>A</b>	<b>B</b>
28	<b>A</b>	<b>B</b>			
29			<b>A</b>	<b>B</b>	
30		<b>B</b>			<b>A</b>

**Total des réponses dans chaque colonne :**

<b>Béliet</b> Autorité	<b>Dauphin</b> Collaboration	<b>Renard</b> Compromis	<b>Tortue</b> Éviter	<b>Ourson</b> Accommoder
---------------------------	---------------------------------	----------------------------	-------------------------	-----------------------------



## BÉLIER

Autorité: Domination, Force, Compétition, Pouvoir

Enjeux dominants: Satisfaction des besoins personnels ou organisationnels, Gagner, Dominer

Conditions:

- Décision impopulaire nécessaire et cruciale
- Vital pour l'employé ou l'entreprise
- Se protéger des profiteurs
- Urgence
- Vous savez que vous avez raison sur une question très critique



## DAUPHIN

Collaboration : Démocratie, Collaboration, Résolution de problèmes

Enjeux dominants : Satisfaction de ses besoins et de ceux de l'autre

Conditions :

- Quand les besoins sont trop importants pour faire des compromis
- Quand on peut tirer avantage de plusieurs perspectives
- Pour obtenir l'adhésion et l'engagement
- Pour enlever les hostilités dans les relations interpersonnelles



## RENARD

Compromis: Négociation

Enjeux dominant : Terrain d'entente juste milieu, Satisfaction partielle des besoins

Conditions :

- Quand les buts sont modérément importants et qu'un autre style comporte des risques
- Quand les parties ont un pouvoir similaire
- Quand on ne peut dominer ou collaborer
- Solutions temporaires ou urgentes



## TORTUE

Éviter : Retraite, Laisser faire, Fuite, Silence

Enjeux dominants: Évitement des situations conflictuelles

Conditions :

- Quand l'enjeu est peu important
- Quand les chances de gagner sont nulles
- Quand vous avez plus à perdre qu'à gagner
- Quand d'autres peuvent mieux résoudre le problème
- Temporiser : chercher de l'information, faire descendre les tensions



## OURSON

Accomoder : Conciliation, Accommodation, Évitement des divergences

Enjeux dominants: Relation avec l'autre, Harmonie

Conditions :

- Quand on se rend compte qu'on n'a pas raison
- Quand l'enjeu est beaucoup plus important pour l'autre
- Quand l'autre est plus fort
- Quand l'harmonie est très importante pour entretenir une relation coopérative