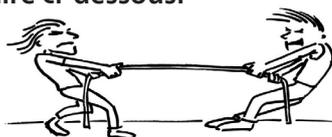


Transforme le conflit

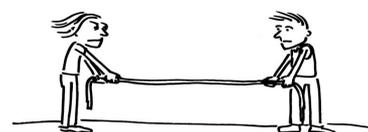
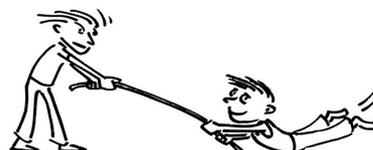
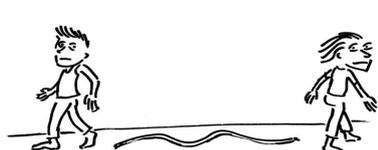
# QUELLE STRATÉGIE ADOPTES-TU FACE À UN CONFLIT?

Pour le découvrir, remplis le questionnaire ci-dessous!

 Réponds aux questions.



	Plutôt oui	Plutôt non	
1. Quand je suis convaincu-e de quelque chose, tous les moyens sont bons pour imposer mon point de vue.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A
2. Lorsque deux personnes se disputent sans cesse, il faut qu'un tiers intervienne.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	D
3. Je cherche à éviter les ennuis.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	B
4. Même en cas de conflit, les deux parties doivent essayer de se rapprocher.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	C
5. Les disputes servent à déterminer qui a raison – et les lois permettent de trancher au besoin.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	D
6. Je suis toujours prêt-e au compromis.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	C
7. Je proteste rarement – cela n'apporte rien.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	B
8. Je suis mal à l'aise face à des personnes agressives et je cherche à les éviter.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	B
9. Il y a toujours quelqu'un qui a une solution en cas de problème. Il suffit de savoir qui.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	D
10. Si nécessaire, les enseignants et les parents doivent pouvoir imposer la discipline par la force.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A
11. Si mes voisins se disputent, cela ne me regarde pas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	B
12. La raison du plus fort est toujours la meilleure.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A
13. En cas de conflit, les deux parties doivent dialoguer.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	C
14. Lors d'une dispute, il y a toujours quelqu'un qui a tort.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	D
15. Quand je veux quelque chose, je fais tout pour l'obtenir.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A
16. Lorsque des élèves se disputent, les enseignants doivent intervenir pour rétablir le calme.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	D
17. En cas de problème, il faut aussi écouter ce que les autres ont à dire.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	C
18. Quand quelqu'un se fait insulter, je préfère me taire. Je ne veux pas avoir d'ennuis.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	B
19. En campant sur ses positions, on n'aboutit jamais à une solution raisonnable.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	C
20. Je fais en sorte d'être le plus souvent possible dans le camp des vainqueurs.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A



## Dépouille tes résultats!



Pour chaque type de questions (A, B, C et D), compte le nombre de réponses affirmatives données («Plutôt oui»), reporte le résultat dans le tableau ci-dessous, puis multiplie-le par 20. Tu obtiendras ainsi un pourcentage.

Stratégie face au conflit	Réponses affirmatives	x 20 =
A Lutter, s'imposer		
B Fuir, éviter		
C Négocier		
D Déléguer		



Pour mieux te rendre compte des stratégies que tu adoptes, colorie les cases ci-dessous jusqu'au pourcentage correspondant.

Exemple:

Stratégie face au conflit	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%	100%
A Lutter, s'imposer										
B Fuir, éviter										
C Négocier										
D Déléguer										

Stratégie face au conflit	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%	100%
A Lutter, s'imposer										
B Fuir, éviter										
C Négocier										
D Déléguer										

