

Instrument de evaluare a răspunsului individual față de situații conflictuale

Adaptare după Keneth Thomas-Ralph Kilman

Gândiți-vă la situații în care ceea ce vă doreați era diferit de ceea ce își dorea cealaltă persoană. Cum reacționați de obicei în astfel de situații ?

În continuare sunt descrise seturi de răspunsuri comportamentale față de situații cu potențial conflict. Încercuiți A sau B în funcție de ce este mai tipic pentru dumneavoastră chiar dacă în unele cazuri nici una din variante nu vă satisface, sau ambele variante vi se potrivesc.

1. A. Sunt momente când îi las pe alții să își asume responsabilitatea pentru rezolvarea problemei (conflictului).
B. Decât să negociem lucrurile asupra cărora nu cădem de acord, încerc să pun accent pe cele asupra cărora suntem amândoi de acord.
2. A. Încerc să găesc o soluție de compromis
B. Încerc să abordez toate problemele care îl îngrijorează pe celălalt.
3. A. Sunt de obicei ferm în susținerea punctului meu de vedere.
B. Încerc să menajez sentimentele celuilalt și să mențin relația pe care o avem.
4. A. Încerc să găesc o soluție de compromis.
B. Uneori îmi sacrific dorințele proprii pentru ca celălalt să și le satisfacă pe ale lui.
5. A. Cer ajutorul celeilalte părți pentru găsirea unei soluții la problema noastră.
B. Încerc tot ce îmi stă în putință pentru a evita tensiunile inutile.
6. A. Încerc să evit situațiile neplăcute mie.
B. Încerc să îmi susțin punctul de vedere.
7. A. Încerc să amân problema, până când am timp suficient să mă gândesc asupra ei.
B. Renunț la anumite puncte de vedere în favoarea altora.
8. A. Sunt de obicei ferm în susținerea punctului meu de vedere.
B. Încerc să spun deschis tot ce mă preocupă sau mi se pare a fi o problemă.
9. A. Cred că nu merită să ne îngrijoreze punctele de vedere diferite.
B. Fac tot ce îmi stă în putință pentru a-mi impune punctul de vedere.
10. A. Sunt de obicei ferm în susținerea punctului meu de vedere.
B. Încerc să găesc o soluție de compromis.
11. A. Încerc să spun deschis tot ce mă preocupă sau mi se pare a fi o problemă.
B. Încerc să menajez sentimentele celuilalt și să mențin relația pe care o avem.
12. A. Uneori evit să adopt o poziție care ar putea duce la controverse.
B. Sunt gata să renunț la unele din punctele mele de vedere, cu condiția ca și cealaltă parte să renunțe la ale

13. A. Propun o cale de mijloc.
B. Forțez pentru a îmi impune punctul de vedere.
14. A. Îi spun celeilalte părți care îmi sunt ideile și îi cer părerea.
B. Încerc să îi arăt celeilalte părți logica poziției mele și beneficiile acesteia.
15. A. Încerc să menajez sentimentele celuilalt și să mențin relația pe care o avem.
B. Încerc să fac tot ce se poate pentru a evita tensiunile.
16. A. Încerc să nu rănesc sentimentele celuilalt.
B. Încerc să conving cealaltă parte de avantajele poziției mele
17. A. Sunt de obicei ferm în susținerea punctului meu de vedere.
B. Încerc să fac tot ce se poate pentru a evita tensiunile inutile.
18. A. Îi las pe alții să-și mențină punctul de vedere, dacă asta îi face fericiți.
B. Accept punctul de vedere al celuilalt cu condiția ca și el să accepte unele din punctele mele de vedere.
19. A. Încerc să spun deschis tot ce mă preocupă sau mi se pare a fi o problemă.
B. Încerc să amân problema, până când am timp suficient să mă gândesc asupra ei.
20. A. Încerc să rezolv imediat diferențele de opinie.
B. Încerc să găsec combinația corectă între ce are fiecare de pierdut și de câștigat.
21. A. Atunci când negociez încerc să respect dorințele celuilalt.
B. Doresc întotdeauna discutarea directă a problemei pe care o am cu cealaltă parte.
22. A. Încerc să găsec o poziție de mijloc între poziția mea și a celeilalte părți.
B. Îmi fac cunoscute dorințele.
23. A. Cel mai adesea mă interesează ca ambele părți să fie mulțumite.
B. Sunt momente când îi las pe alții să își asume responsabilitatea pentru rezolvarea problemei (conflictului).
24. A. Dacă mi se pare că punctul de vedere al celuilalt este foarte important pentru el încerc să-i îndeplinesc dorința.
B. Încerc să conving cealaltă parte să ajungem la o soluție de compromis.
25. A. Încerc să-i arăt celeilalte părți logica poziției mele și beneficiile acesteia.
B. Atunci când negociez încerc să respect dorințele celuilalt.
26. A. Propun o cale de mijloc.
B. Cel mai adesea mă interesează ca ambele părți să fie mulțumite.
27. A. Uneori evit să adopt o poziție care ar putea duce la controverse.
B. Îi las pe alții să-și mențină punctul de vedere, dacă asta îi face fericiți.
28. A. Sunt de obicei ferm în susținerea punctului meu de vedere.
B. De obicei cer ajutorul celeilalte părți pentru găsierea unei soluții la problema noastră.



FORMARE PERMANENTA SI PROFESIONALISM PENTRU SERVICII
DE CALITATE ACORDATE COPILOR DIN SISTEMUL DE PROTECTIE

Proiect finanțat cu sprijinul financiar al Programului RO10 - CORAI, program finanțat de Granturile SEE 2009 - 2014
și administrat de Fondul Român de Dezvoltare Socială



Centrul de Resurse și Informare
pentru Profesiuni Sociale
CRIPS

PARTENER: Directia Generala de Asistenta Sociala si Protectia Copilului sector 1, Bucuresti

29. A. Propun o cale de mijloc.
B. Cred că nu merită să ne îngrijoreze punctele de vedere diferite.
30. A. Încerc să menajez sentimentele celuilalt.
B. Întotdeauna prezint deschis problema celeilalte părți, astfel încât să putem să ne implicăm împreună în rezolvarea ei.



Copii și tineri în situații de risc
Reducerea inegalităților
Antidiscriminare
Incluziune socială



Interpretarea scorurilor

Nr. crt.	FORȚARE (Rechin)	CONFRUNTARE (Bufnița)	COMPROMIS (Vulpe)	RETRAGERE (Broasca țestoasă)	RECONCILIERE / APLANARE (Ursuleț)
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
TOT					

STRATEGII PENTRU CONFLICT

1. BROASCA ȚESTOASĂ (RETRAGERE)

Broasca țestoasă se retrage în carapacea ei pentru a evita conflictul. Ea renunță la scopurile și relațiile ei personale. Stă departe de zonele de conflict și evită persoanele ca creează conflicte sau cu care este în conflict. Broasca țestoasă crede că nu există speranța în a încerca să rezolve un conflict. Se simte neajutorată. Crede că e mai ușor să te retragi (fizic și psihologic) dintr-un conflict.

2. RECHINUL (FORȚARE)

Rechinul încearcă să își domine adversarii prin a îi face să accepte soluția lor într-un conflict. Scopurile lor personale sunt foarte importante pentru ei, în timp ce relațiile interpersonale sunt de o importanță minimă. Caută să-și atingă scopurile cu orice preț. Nu-i interesează nevoile celorlalți. Nu-l interesează dacă ceilalți îl plac sau îl acceptă. Rechinul presupune că un conflict se rezolvă când o persoană câștigă și alta pierde. El vrea să fie câștigătorul. A câștiga îi dă rechinului un sentiment de mândrie și de realizare personală. A pierde îi dă un sentiment de slăbiciune, neadaptare și ratare. Încearcă să câștige prin atac, copleșire, intimidare.

3. URSULEȚUL (NEGOCIERE, APLANARE)

Pentru ursuleț, relațiile interpersonale sunt foarte importante, în timp ce propriile scopuri au o importanță mică. Ursulețul dorește să fie plăcut și acceptat de ceilalți. El crede că ar trebui evitate conflictele, în favoarea armoniei și mai crede de asemenea că oamenii nu pot discuta în contradictoriu fără a se strica relațiile dintre ei. Se teme că dacă conflictul va continua cineva va avea de suferit și asta va compromite relația cu acea persoană. Este în stare să renunțe la scopurile personale pentru a păstra o relație cu cineva. Ursulețul spune : ”Renunț la scopurile / interesele mele și te las să obții ce dorești din dorința de a mă face plăcut ție. ” Ursulețul încearcă să aplaneze conflictul din teama de a nu periclita relația cu cineva.

4. VULPEA (COMPROMIS)

Vulpea este interesată în aceeași măsură de scopurile personale, cât și de relațiile cu ceilalți. Vulpea tinde să facă compromisuri, renunță parțial la scopurile ei, convingând cealaltă tabără să facă la fel. Într-o situație conflictuală, soluția vulpii va fi ca fiecare parte implicată să câștige ceva – soluția de mijloc între două extreme. Este capabilă să renunțe parțial la scopurile și relațiile ei pentru a ajunge la o înțelegere.

5. BUFNIȚA (CONFRUNTARE)

Bufnița prețuiește extrem de mult atât scopurile personale, cât și relațiile interpersonale. Ea vede conflictele ca probleme ce trebuie rezolvate și caută soluții care să satisfacă atât interesele personale, cât și cele ale taberei adverse. Bufnița vede conflictul ca o metodă de îmbunătățire a relațiilor prin reducerea tensiunii dintre două persoane. Încearcă să pornească o discuție ce identifică conflictul ca problemă. Prin căutarea soluțiilor care să satisfacă ambele părți, bufnița menține relațiile. Bufnița nu este mulțumită până când nu găsește o soluție care să satisfacă ambele părți. Și ea nu este mulțumită, până când tensiunile și sentimentele negative nu au fost pe deplin rezolvate.





FORMARE PERMANENTA SI PROFESIONALISM PENTRU SERVICII
DE CALITATE ACORDATE COPILOR DIN SISTEMUL DE PROTECTIE

Proiect finanțat cu sprijinul financiar al Programului RO10 - CORAI, program finanțat de Granturile SEE 2009 - 2014
și administrat de Fondul Român de Dezvoltare Socială



transformare
Centrul de Resurse și Informare
pentru Profesii Sociale
CRIPS

PARTENER: Directia Generala de Asistenta Sociala si Protectia Copilului sector 1, Bucuresti

Material realizat si utilizat de catre Formatorii locali de la nivelul DGASPC Alba - Sorin Valerian Chirila si Mirela Mandroc in cursurile destinate educatorilor din serviciile de tip rezidential.



Copii și tineri în situații de risc
Reducerea inegalităților
Antidiscriminare
Incluziune socială

