

## EN CONFLIT, JE RÉAGIS...

SOURCE: JOHNSON, David W. Extrait de *Reaching out...Interpersonal Effectiveness and Self-Actualization*, Englewood Cliffs (Prentice Hall Inc.) 1981, pp. 203-207. Traduit par Louise Dupuy-Walker, UQAM.

**Consigne: Lisez attentivement les phrases suivantes et indiquez à quel point chacune est représentative de votre attitude en situation de conflit.**

- 5. **Très représentative** de ma façon d'agir.
- 4. **Fréquemment représentative** de ma façon d'agir.
- 3. **Quelquefois représentative** de ma façon d'agir.
- 2. **Rarement représentative** de ma façon d'agir.
- 1. **Jamais représentative** de ma façon d'agir.

- 1. Il est plus facile d'éviter une querelle que d'y mettre fin. \_\_\_\_\_
- 2. Si vous ne pouvez convaincre quelqu'un de penser comme vous, forcez-le à agir selon vos idées. \_\_\_\_\_
- 3. Les mots doux viennent à bout des coeurs durs. \_\_\_\_\_
- 4. Tu m'égratignes, je t'égratigne à mon tour. \_\_\_\_\_
- 5. Allons, raisonnons ensemble maintenant. \_\_\_\_\_
- 6. Le plus avisé cède le premier. \_\_\_\_\_
- 7. La raison du plus fort est souvent la meilleure. \_\_\_\_\_
- 8. Les paroles tendres font les manières élégantes. \_\_\_\_\_
- 9. Mieux vaut la moitié d'un pain que pas de pain du tout. \_\_\_\_\_
- 10. La vérité ne fait pas l'unanimité. \_\_\_\_\_
- 11. Celui qui choisit la fuite ne choisit que de remettre la querelle à un autre jour. \_\_\_\_\_
- 12. Le vainqueur, c'est celui qui a mis les autres en fuite. \_\_\_\_\_
- 13. Une main de fer dans un gant de velours. \_\_\_\_\_
- 14. Les bons comptes font les bons amis. \_\_\_\_\_
- 15. Personne n'a le dernier mot, mais chacun a voix au chapitre. \_\_\_\_\_
- 16. Fuyez ceux qui ne sont pas d'accord avec vous! \_\_\_\_\_
- 17. La victoire va à ceux qui y croient. \_\_\_\_\_
- 18. Les bonnes paroles valent beaucoup et coûtent peu. \_\_\_\_\_
- 19. Oeil pour oeil, dent pour dent. \_\_\_\_\_
- 20. Seul celui qui accepte de n'avoir pas le monopole de la vérité peut profiter des vérités des autres. \_\_\_\_\_
- 21. Évitez les gens chicaniers, ils ne sont bons qu'à vous empoisonner la vie! \_\_\_\_\_
- 22. Celui qui ne fuit jamais met les autres en fuite. \_\_\_\_\_
- 23. L'harmonie est faite de paroles tendres. \_\_\_\_\_
- 24. Les petits cadeaux entretiennent l'amitié. \_\_\_\_\_
- 25. Mettez vos conflits au grand jour et affrontez-les directement. \_\_\_\_\_
- 26. La meilleure chose à faire avec les conflits, c'est encore de les éviter! \_\_\_\_\_
- 27. Ne mettez les pieds que là où vous voulez rester. \_\_\_\_\_
- 28. Patience et longueur de temps font plus que force et rage. \_\_\_\_\_
- 29. Un «tiens» vaut mieux que deux «tu l'auras». \_\_\_\_\_
- 30. La franchise, l'honnêteté et la confiance peuvent transporter des montagnes. \_\_\_\_\_
- 31. Rien ne vaut qu'on se batte pour l'obtenir. \_\_\_\_\_

32. Le monde n'est fait que de deux sortes de gens: les gagnants et les perdants. \_\_\_\_\_
33. Si l'on vous frappe avec une pierre, ripostez avec de la ouate. \_\_\_\_\_
34. Quand chacun cède un bout de chemin, l'accord pointe à l'horizon. \_\_\_\_\_
35. À force de travail, la vérité finit toujours par éclater. \_\_\_\_\_

## INTERPRÉTATIONS

Consigne: reportez la note (de 1 à 5) que vous avez attribuée à chaque énoncé dans la case numérotée qui lui correspond, puis faites le total de chaque colonne.

RETRAITE	FORCE	HARMONIE	COMPROMIS	RÉSOLUTION
1	2	3	4	5
6	7	8	9	10
11	12	13	14	15
16	17	18	19	20
21	22	23	24	25
26	27	28	29	30
31	32	33	34	35
Total: _____	Total: _____	Total: _____	Total: _____	Total: _____

Le plus haut total indique la stratégie que vous utilisez le plus souvent en situation de conflit. Le plus bas indique la stratégie que vous avez le moins tendance à utiliser.

## DIFFÉRENTES STRATÉGIES

### 1. La tortue (La retraite)

Les «tortues» se retirent dans leur carapace afin d'éviter les conflits. Elles abandonnent leurs buts personnels et leurs relations. Elles restent loin des lieux et des gens touchés par le conflit. Les «tortues» pensent que c'est peine perdue d'essayer de résoudre les conflits. Elles se sentent impuissantes. Elles sont persuadées qu'il est plus facile de battre en retraite (physiquement autant que psychologiquement) que de faire face à un conflit.

### 2. Le requin (La force)

Les «requins» tentent de vaincre les oppositions à leurs projets en obligeant leurs partenaires à adopter la solution qu'eux-mêmes préconisent. Leurs buts leur importent grandement, tandis que leurs relations sont à leurs yeux de moindre importance. Ils veulent atteindre leurs objectifs à tout prix. Ils se moquent des besoins des autres et ne se soucient guère de se faire aimer ou accepter. Les «requins» considèrent que les conflits se règlent quand l'un des deux adversaires l'emporte sur l'autre, qui doit alors s'avouer vaincu. Ils veulent être des gagnants. La victoire provoque chez eux un fort sentiment de fierté devant le succès de la mission accomplie. Après une défaite, ils éprouvent un sentiment de faiblesse, d'inadaptation à l'échec. Ils essaient de gagner en ayant recours à des procédés tels que l'attaque, l'oppression pour accabler le rival et l'intimidation.

### **3. L'ourson en peluche (L'harmonie à tout prix)**

Pour «l'ourson en peluche», les relations humaines sont d'une grande importance, beaucoup plus que ne le sont leurs buts. Les «oursons» veulent se faire accepter et aimer des autres. Ils pensent que les conflits devraient être évités à tout prix, au bénéfice d'une entente harmonieuse; ils estiment que les discussions à l'occasion des conflits sont préjudiciables au maintien de la relation. Si le conflit se prolonge, ils craignent de voir l'un offenser l'autre, ce qui dégraderait la relation. Ils sont prêts à abandonner leurs buts afin de préserver leurs relations. Les «oursons» préfèrent laisser l'autre obtenir satisfaction et renoncer à leurs propres objectifs, s'ils peuvent espérer recevoir en retour un peu d'affection. Les «oursons» essaient toujours d'atténuer les frictions par crainte de briser la relation.

### **4. Le renard (Le compromis)**

Les «renards» sont modérément préoccupés, tant par leurs buts que par leurs relations. Ils cherchent les compromis. Ils acceptent de renoncer à une partie de leurs objectifs et s'efforcent de persuader l'autre d'en faire autant. Ils cherchent les solutions qui avantagent les deux camps, c'est à dire le moyen terme. Ils sont donc prêts à sacrifier partiellement leurs aspirations et leurs relations en vue de parvenir à une entente pour le bien commun.

### **5. Le hibou (La ténacité jusqu'à la résolution)**

Les «hiboux» valorisent beaucoup leurs propres buts, de même que leurs relations humaines. Ils envisagent les conflits comme des problèmes à résoudre conjointement, et ils sont en quête de propositions qui leur permettront à la fois d'atteindre à la fois leurs propres objectifs et ceux de l'adversaire. Les «hiboux» croient que les conflits leur fournissent l'occasion d'améliorer leurs relations; afin d'y arriver, ils s'efforcent de réduire les frictions entre les parties. Ils essaient d'amorcer une discussion dans laquelle le conflit est vu comme un problème à résoudre ensemble. Ils maintiennent de bonnes relations avec l'autre camp grâce à la recherche d'un dénouement satisfaisant pour tous. Ils ne renoncent pas aussi longtemps qu'une solution adéquate (celle qui comble à la fois leurs aspirations personnelles et celles des autres) n'est pas trouvée. Ils font preuve de persévérance jusqu'à ce que l'abcès soit résorbé, c'est à dire jusqu'à l'apaisement de la tension et à l'atténuation des effets négatifs.