

Méthode Thomas-Kilmann

Note : Le résultat de ce test peut varier d'une situation à l'autre.
Penser à un même conflit tout au long de la série d'énoncés

1. A) Je laisse parfois à d'autres la responsabilité de résoudre le problème.
B) Plutôt que de discuter de nos désaccords, j'essaie de faire ressortir les points sur lesquels nous nous entendons.
2. A) J'essaie de trouver une solution de compromis.
B) Je tâche de répondre à toutes nos préoccupations, aux siennes comme aux miennes.
3. A) Je poursuis généralement mes objectifs avec détermination.
B) Je chercherais à rassurer l'autre et à préserver notre relation.
4. A) J'essaie de trouver une solution de compromis.
B) Je sacrifie parfois mes propres désirs à ceux de l'autre.
5. A) Je cherche systématiquement l'aide de l'autre pour trouver une solution.
B) J'essaie de faire le nécessaire pour éviter les tensions inutiles.
6. A) J'essaie d'éviter de me créer des désagréments.
B) J'essaie de faire adopter ma position.
7. A) J'essaie de repousser le problème pour m'accorder un délai de réflexion.
B) Je cède sur certains points en échange d'autres concessions.
8. A) Je poursuis généralement mes objectifs avec détermination.
B) J'essaie de soulever immédiatement toutes les questions qui peuvent se poser.
9. A) Je trouve qu'il ne vaut pas toujours la peine de se préoccuper des divergences.
B) Je fais des efforts pour arriver à mon but.
10. A) Je poursuis mes objectifs avec détermination.
B) J'essaie de trouver une solution de compromis.
11. A) J'essaie de soulever immédiatement toutes les questions qui peuvent se poser.
B) Je chercherais à rassurer l'autre et à préserver notre relation.
12. A) J'évite parfois les positions sujettes à controverse.
B) Je fais des concessions si l'autre en fait.
13. A) Je propose un terrain d'entente.
B) J'insiste pour faire passer mes idées.
14. A) Je fais part de mes idées à l'autre et je lui demande les siennes.
B) J'essaie de lui démontrer la logique et les avantages de ma position.

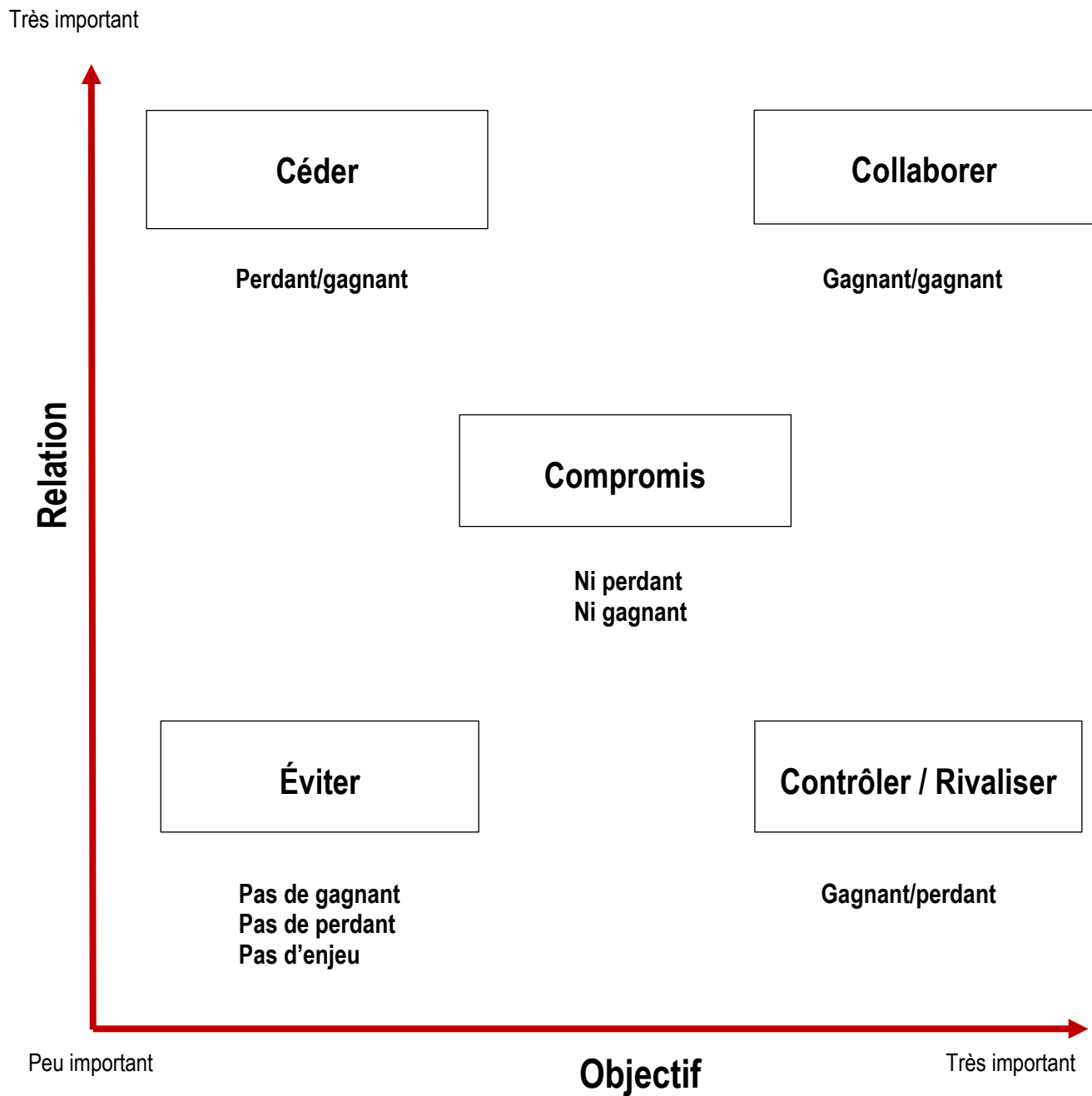
15. A) Je chercherais à rassurer l'autre et à préserver notre relation.
B) J'essaie de faire le nécessaire pour éviter des tensions.
16. A) J'essaie de ne pas blesser l'autre.
B) J'essaie de convaincre l'autre personne des mérites de ma position.
17. A) Je poursuis généralement mes objectifs avec détermination.
B) J'essaie de faire le nécessaire pour éviter les tensions inutiles.
18. A) Je peux laisser l'autre maintenir ses positions si cela lui fait plaisir.
B) Je fais des concessions si l'autre en fait.
19. A) J'essaie de soulever immédiatement toutes les questions qui peuvent se poser.
B) J'essaie de repousser le problème pour m'accorder un délai de réflexion.
20. A) Je cherche à régler immédiatement nos divergences.
B) J'essaie de trouver un juste milieu pour nos concessions mutuelles.
21. A) En abordant les négociations, j'essaie de prendre en considération les aspirations de l'autre.
B) Je penche toujours en faveur d'une discussion directe du problème.
22. A) J'essaie de trouver une position intermédiaire entre la sienne et la mienne.
B) Je fais valoir mes désirs.
23. A) Je m'attache très souvent à satisfaire toutes nos aspirations.
B) Je laisse parfois à d'autres la responsabilité de résoudre le problème.
24. A) Si l'autre prend sa position très à cœur, j'essaierais de satisfaire ses aspirations.
B) J'essaie de l'amener à un compromis.
25. A) J'essaie de lui démontrer la logique et les avantages de ma position.
B) En abordant les négociations, j'essaie de prendre en considération les aspirations de l'autre.
26. A) Je propose un terrain d'entente.
B) Je cherche presque toujours à satisfaire toutes nos aspirations.
27. A) J'évite parfois les positions sujettes à controverse.
B) Si cela fait plaisir à l'autre, je peux le laisser maintenir ses positions.
28. A) Je poursuis généralement mes objectifs avec détermination.
B) Je cherche généralement l'aide de l'autre pour trouver une solution.
29. A) Je propose un terrain d'entente.
B) Je trouve qu'il ne vaut pas toujours la peine de se préoccuper des divergences.
30. A) J'essaie de ne pas blesser l'autre.
B) Je partage toujours ma vision du problème avec l'autre pour que nous puissions le régler.

La méthode Thomas-Kilmann résultats

Sur le tableau ci-dessous, encerclez les lettres que vous avez entourées pour chaque question.

	Rivaliser	Collaborer	Compromis	Éviter	Céder
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

Les 5 attitudes de résolution de conflits



Rivaliser/Contrôle : On peut l'appeler "agression, compétition, imposition..." La préoccupation principale de celui qui adopte une telle attitude est de tenter de gagner, de défaire l'autre partie. Les intérêts et les besoins de l'autre ne comptent pas. Un tel comportement est inadéquat parce qu'il est basé sur de fausses perceptions de la réalité que de l'individu tend à renforcer.

Collaboration : Ce type de réaction est marqué par la volonté des parties de parvenir à une solution qui répond aux besoins et aux préoccupations de chacun. Il allie de manière positive et productive l'affirmation de soi et la coopération. Si, malgré tout, le conflit persiste, c'est que souvent une seule des parties impliquées accepte de collaborer.

Compromis : En adoptant cette attitude, l'une des parties impliquées dans le conflit cède quelque chose à l'autre dans l'esprit de le satisfaire suffisamment pour qu'il cesse son comportement ou pour qu'il cède lui aussi quelque chose en retour. Le compromis constitue une sorte de transaction où chacun s'échange un avantage quelconque dans le but de mettre fin au conflit. C'est une solution qui est limitée dans son efficacité.

Évitement : La personne qui adopte cette attitude le fait parce qu'elle craint la confrontation. Elle tente alors de fuir l'autre et de l'éviter. Elle s'affirme donc peu et ne coopère pas du tout. Cette attitude est inadéquate parce qu'elle favorise le retrait social.

Céder: Il s'agit aussi d'accommodement, de céder... celui qui adopte une telle attitude tente d'accommoder l'autre en cédant devant son comportement agressif. Il met de côté ses propres intérêts pour satisfaire ceux de l'autre. La personne qui accommode l'autre s'affirme très peu tout en coopérant beaucoup. Ce comportement est inadéquat parce qu'il peut mener à des attitudes de retrait et encourager la domination.

	Utilisation positive quand...	Utilisation négative quand...
Rivaliser Contrôle	• La situation exige une solution rapide. • Les 2 parties sont en accord. • Les autres alternatives ont échoué.	• Un des individus n'a pas de place pour s'exprimer.
Collaboration	• Le temps permet de bien résoudre la situation. • Les parties sont disponibles et possèdent les habiletés pour franchir le processus.	• Le temps, la disponibilité ou les habiletés nécessaires ne sont pas présents.
Compromis	• Les 2 parties ont l'impression de pouvoir avoir réponse à leurs besoins par une entente. • Des intérêts communs présents.	
Évitement	• La situation est plutôt sans importance. • Le moment n'est pas opportun. • Un temps pour décompresser est nécessaire.	• La situation est importante. • La situation ne s'estompera pas, mais risque plutôt de s'aggraver.
Céder	• La situation est plutôt sans importance. • Le moment n'est pas opportun. • Un temps pour décompresser est nécessaire. • La relation est actuellement plus importante à préserver que résoudre le problème.	• L'aversion à résoudre des conflits laisse en suspens des conflits importants. • L'autre individu est prêt à résoudre la situation.