

**CENTRUL JUDEȚEAN DE RESURSE ȘI ASISTENȚĂ
EDUCAȚIONALĂ MEHEDINȚI**

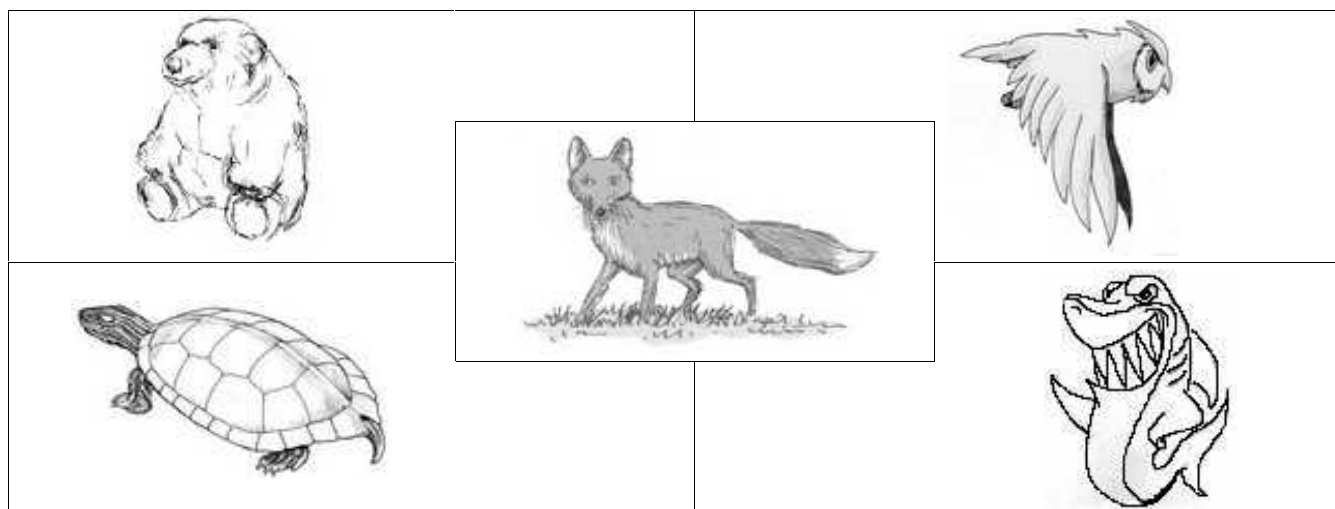
**CHESTIONAR
STILURI DE ABORDARE A CONFLICTELOR**

PROFESORI CONSILIERI COLARI: ȘUITARIU DANIELA

PANĂ EDITH

ABORDAREA CONFLICTELOR

- CHESTIONAR -



Citiți afirmațiile de mai jos și apoi indicați cât de tipic este pentru fiecare dintre acțiunile voastre, folosind următorul sistem de notare:

5 – foarte frecvent; 4 – frecvent; 3 – uneori; 2 – rareori; 1 – niciodată .

Nr.	Afirmația	Punctaj
1	Este mai ușor să te abții decât să te retragi dintr-o ceartă .	
2	Dacă nu poți face pe cineva să gândească la fel ca tine, fii și faci ceea ce gândești.	
3	Cu vorbe frumoase se cuceresc inimile.	
4	O mână spal pe alta.	
5	Hai să ne gândim împreună .	
6	Când doi se ceartă , cine tace primul este mai în elept.	
7	Puterea învinge binele.	
8	Vorba dulce mult aduce.	
9	Mai bine jumătate decât nimic.	
10	Adevărul stă în cunoștință, nu în părerea majorității.	
11	Cine fuge din luptă va trebui să mai lupte o dată .	
12	Bătălia este câștigată numai când dușmanii sunt puși pe fugă .	
13	Omoară-ți dușmanii cu bună știință.	
14	Un schimb drept nu produce nici o ceartă .	
15	Nimeni nu are ultimul cuvânt, dar fiecare poate contribui cu ceva.	
16	Stai departe de cei care nu sunt de acord cu tine.	
17	Bătăliile sunt câștigate de cei care cred în victorie.	
18	Vorbele bune valorează mult și nu costă nimic.	
19	Ochi pentru ochi, dinte pentru dinte.	
20	Numai cel care nu crede că deține adevărul absolut poate beneficia de adevărurile altora.	
21	Evită persoanele certe pentru că îți vor face viața un iad.	
22	Cine nu pleacă își face pe alții să plece	
23	Vorbele bune asigură armonia.	
24	Cadourile apropie prietenii.	
25	Adu conflictele la suprafață și tratează-le direct: numai așa se pot descoperi soluțiile cele mai bune	
26	Cel mai bun mod de a trata conflictele este de a le evita.	
27	Bate cu pumnul în masă dacă vrei să obții ceva.	
28	Blândețea triumfă asupra mâniei.	
29	O parte din ceea ce vrei este mai bine decât nimic.	
30	Sinceritatea, onestitatea și încrederea merită să fie în munii.	
31	Nimic nu este atât de important încât să merite să lupți pentru a-l obține.	
32	Există două feluri de oameni: învingătorii și învinșii.	
33	Când cineva te lovește cu o piatră , lovește-l cu un fulg.	
34	Când fiecare cedează jumătate se poate ajunge la o înțelegere dreaptă .	
35	Să pândim mereu descoperim adevărul.	

Treceți rezultatele obținute în tabelul următor și faceți totalul pe fiecare coloană :

I	II	III	IV	V
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

Răspuns:

I. BROASCA ESTOAS (Evitarea)

Broasca estoasă se retrage în carapacea ei pentru a evita conflictul. Ea renunță la scopurile și relațiile ei personale ce creează conflicte sau cu care este în conflict. Broasca estoasă crede că nu există speranță în a încerca să rezolve un conflict. Se simte neajutorat. Crede că e mai ușor să se retragă (fizic și psihologic) dintr-un conflict decât să accepte confruntarea.

II. RECHINUL (Forțarea)

Rechinul încearcă să își domine adversarii făcându-i să accepte soluția lui într-un conflict. Scopurile lui personale sunt foarte importante pentru el, în timp ce relațiile interpersonale au o importanță minimă. Caută să-și atingă elurile cu orice preț. Nu-l 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 cealaltă pierde. El vrea să fie câștigătorul. A câștiga îi dă un sentiment de slăbiciune, neadaptare și ratare. Încearcă să câștige prin atac, copleșire și intimidare.

III. URSULEL (Acomodarea)

Pentru ursulel, relațiile interpersonale sunt foarte importante în timp ce propriile scopuri au o importanță mică. Ursulel 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 strica relațiile dintre ei. Se teme că, dacă va continua conflictul, 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. Ursulel spune: „Renunț la scopurile și interesele mele, te las să obții ce dorești din dorința de a mă face plăcut.” Ursulel încearcă să aplaneze conflictul din teama de a nu periclita relația cu cineva.

IV. VULPEA (Compromisul)

Vulpea este interesat în aceeași măsură atât de scopurile personale, cât și de relațiile cu ceilalți. Vulpea tinde spre 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. Este capabil să renunțe parțial la scopurile și relațiile ei pentru a ajunge la o înțelegere.

V. BUFNIA (Consensul)

Bufnia 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. Bufnia vede conflictul ca o metodă de îmbunătățire a relațiilor prin reducerea tensiunii dintre două persoane. Încearcă să pornească o discuție ce privește conflictul ca problemă. Prin căutarea soluțiilor care să satisfacă ambele părți, bufnia menține relațiile. Bufnia nu este mulțumită până când tensiunile și sentimentele negative nu au fost pe deplin rezolvate.

Surse informaționale:

- Adriana Băban – *Consiliere educațională, Ghid metodologic pentru orele de dirigență și consiliere, Cluj-Napoca 2001*
- Universitatea de Vest din Timișoara, *Revista de psihologie aplicată, Revista Centrului de Studii și cercetări psihologice – anul 2, nr. 1 2000*
- www.didactic.ro