

Séance 5 : Test de gestion de groupe

Ce test s'inspire du *Thomas-Kilmann Conflict Mode Instrument*

Cochez avec spontanéité la proposition qui correspond davantage à votre personnalité.

1.

- A. Il y a des moments où je laisse les autres prendre la responsabilité de résoudre les problèmes.
- B. Au lieu de me lancer dans la négociation des points où nous ne sommes pas d'accord, j'essaye de renforcer ma position sur les sujets où nous sommes déjà d'accord.

2.

- A. J'essaye de trouver un compromis qui puisse être une solution.
- B. Je reprends tous les points qui posent problème pour moi et j'essaye de faire avancer mes positions.

3.

- A. Le plus souvent, je suis ferme dans la poursuite de mes objectifs.
- B. J'essaye de ménager les sentiments de l'autre afin de préserver la relation.

4.

- A. J'essaye de trouver un compromis qui puisse être une solution.
- B. Parfois, je laisse tomber mes propres souhaits pour adopter les vues de l'autre personne.

5.

- A. Je recherche toujours l'aide des autres pour dénicher la meilleure solution.
- B. Je fais ce qui est nécessaire pour éviter les tensions inutiles.

6.

- A. J'essaye de ne pas générer des situations désagréables pour moi-même.
- B. J'essaye de faire gagner ma position.

7.

- A. J'essaye de repousser toute décision sur un sujet tant que je n'ai pas eu le temps d'étudier la question.
- B. J'abandonne certains points en échange d'autres .

8.

- A. Le plus souvent, je suis ferme dans la poursuite de mes objectifs.
- B. Le plus souvent, je mets en avant immédiatement les objectifs et les difficultés au début de ma discussion.

9.

- A. Je pense que, souvent, les désaccords ne valent pas vraiment la peine de s'en soucier.
- B. Je fais des efforts pour faire avancer mes idées.

10.

A. Le plus souvent, je suis ferme dans la poursuite de mes objectifs.

B. J'essaie de trouver un compromis qui puisse être une solution.

11.

A. Le plus souvent, je mets en avant immédiatement les objectifs et les difficultés au début de ma discussion.

B. J'essaie de ménager les sentiments de l'autre afin de préserver la relation.

12.

A. Il m'arrive d'éviter d'exprimer une position qui pourrait créer une polémique.

B. Je laisserai l'autre personne avancer dans sa position si elle accepte une partie de la mienne.

13.

A. Je propose une solution médiane.

B. Je mets la pression pour faire accepter mon point de vue.

14.

A. J'explique à l'autre mes arguments et je lui demande les siens.

B. J'essaie de montrer à l'autre personne la logique et les bénéfices de ma position.

15.

A. J'essaie de ménager les sentiments de l'autre afin de préserver la relation.

B. Je fais ce qui est nécessaire pour éviter les tensions.

16.

A. J'essaie de ne pas heurter la susceptibilité de l'autre.

B. J'essaie de convaincre l'autre personne que ma position est avantageuse.

17.

A. Le plus souvent, je suis ferme dans la poursuite de mes objectifs.

B. Je fais ce qui est nécessaire pour éviter les tensions inutiles.

18.

A. Si ça peut rendre les autres personnes heureux, je peux, parfois, les laisser imposer leur point de vue.

B. Je laisserai l'autre personne avancer dans sa position si elle accepte une partie de la mienne.

19.

A. Le plus souvent, je mets en avant immédiatement les objectifs et les difficultés au début de ma discussion.

B. J'essaie de repousser toute décision sur un sujet tant que je n'ai pas eu le temps d'étudier la question.

20.

A. En cas de différends, je me mets immédiatement à travailler sur nos points de désaccords.

B. J'essaie de trouver un compromis équitable entre les gains et les pertes pour chacun de nous.

21.

- A. En vue de la négociation, j'essaie de bien comprendre les attentes de l'autre.
- B. J'essaie toujours d'aller droit au but pour évoquer le problème.

22.

- A. J'essaie de trouver une position intermédiaire entre le souhait de l'autre et le mien.
- B. Je dis clairement ce que je veux.

23.

- A. Il m'arrive souvent de m'impliquer pour satisfaire les souhaits de tout le monde.
- B. Il y a des moments où je laisse les autres prendre la responsabilité de résoudre les problèmes.

24.

- A. Si la position de l'autre semble être tellement cruciale pour lui, j'essaie de me rallier à ses positions.
- B. J'essaie d'amener l'autre personne à accepter une démarche de compromis.

25.

- A. J'essaie de montrer à l'autre personne la logique et les bénéfices de ma position.
- B. En vue de la négociation, j'essaie de bien comprendre les attentes de l'autre.

26.

- A. Je propose une solution médiane.
- B. Il m'arrive presque toujours de m'impliquer pour satisfaire les souhaits de tout le monde.

27.

- A. Il m'arrive parfois d'éviter d'exprimer une position qui pourrait créer une polémique.
- B. Si ça peut rendre les autres personnes heureux, je peux, parfois, les laisser imposer leur point de vue.

28.

- A. Le plus souvent, je suis ferme dans la poursuite de mes objectifs.
- B. Je recherche souvent l'aide des autres pour dénicher la meilleure solution.

29.

- A. Je propose une solution médiane.
- B. Je pense que, souvent, les désaccords ne valent pas vraiment la peine de s'en soucier.

30.

- A. J'essaie de ne pas heurter la susceptibilité de l'autre.
- B. Je partage toujours le problème avec l'autre personne pour qu'on lui trouve une solution.

FIN DU TEST

Reportez votre score sur le tableau ci-dessous

	COMPETITION (pression)	COLLABORATION (résolution problème)	COMPROMIS (partage)	EVITEMENT (Recul, esquivé)	ACCOMODEMENT (adoucissement)
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

TOTAL *Competition* *Collaboration* *Compromis* *Evitement* *Accomodemment*
