



Inventaire des styles de gestion des conflits

Information du candidat

Résultat pour: Smith John

Sexe: Homme

Âge: 35

Date du test: 2017-12-08

Date du rapport: 2017-12-08

Nom de l'organisation: Rapports IRP/ENTREP_Rapports IRP/aucun



Information concernant ce rapport interprété

Le rapport qui suit est destiné à fournir des informations sur les styles de gestion des conflits d'une personne.

Mise en garde :

Les résultats de ce rapport sont basés sur la recherche en comparant l'individu à un échantillon d'adultes issus de la population générale. Les résultats présentés dans ce rapport devraient être intégrés à toutes les autres sources d'informations pertinentes avant d'arriver à des décisions professionnelles sur cet individu. Les décisions ne doivent jamais être fondées uniquement sur les informations contenues dans ce rapport, car elle pourrait ne pas prendre en compte la complexité de la personnalité de l'individu.

Ce rapport est confidentiel et est destiné à être utilisé par des professionnels qualifiés seulement et ne devrait pas être divulgué à la personne en cours d'évaluation sans qu'elle reçoive une rétroaction appropriée.

Indices de validité

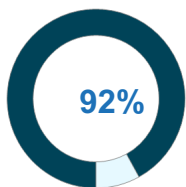
2,50 %FD : Fortement en désaccord

30,00 %D : Plutôt en désaccord

67,50 %A : Plutôt en accord

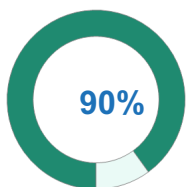
0,00 %FA : Fortement en accord

Céder signifie faire preuve d'un manque de détermination pour faire valoir ses intérêts et d'un souci pour la coopération. En se montrant conciliante, une personne néglige ses propres aspirations pour satisfaire celles de l'autre ; il y a une part de sacrifice dans cette attitude. Céder peut vouloir dire faire preuve de générosité ou de charité désintéressée, obéir à un ordre qui déplaît, ou encore se soumettre à l'opinion de quelqu'un d'autre.



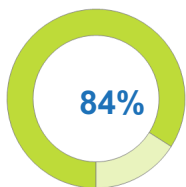
Céder

Elle a fortement tendance à privilégier ses relations avec les autres. Elle croit qu'il faut éviter les conflits pour préserver l'harmonie.



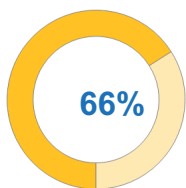
Collaborer

Elle recherche une solution qui permet, tant à elle-même qu'à l'autre personne d'en sortir gagnant. Elle considère les conflits comme une occasion d'améliorer les rapports en réduisant les tensions entre deux personnes.



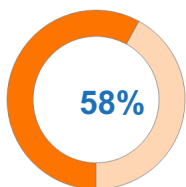
Rivaliser

Elle fait passer ses intérêts en premier lieu. Elle ne s'intéresse pas aux besoins des autres personnes. Elle considère que les conflits se règlent par la victoire.



Éviter

Elle a parfois tendance à éviter les conflits et les personnes avec qui elle est en désaccord. Dans certains cas, elle croit qu'il est plus facile de se retirer d'un conflit que d'y faire face.



Négocier

Elle cherche un compromis par la négociation. Elle cherche modérément un accord en vue du bien des deux parties, quitte à sacrifier une partie de ses objectifs et de ses rapports personnels.

Résultats aux échelles

Échelle	Score brut	Score-T	Percentile	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
1 Céder	22	64	92											
2 Éviter	16	54	66											
3 Collaborer	24	63	90											
4 Rivaliser	20	60	84											
5 Négociier	24	52	58											

Réponses

#	Question	Réponse
1	Je renonce parfois à satisfaire mes propres désirs pour satisfaire ceux de l'autre personne.	D
2	J'évite d'être "mis sur la sellette"; je ne parle d'aucun conflit que je vis.	D
3	Je tente d'étudier une question afin de trouver une solution acceptable pour les deux parties.	A
4	J'utilise mon influence pour que mes idées soient acceptées.	D
5	J'ai l'habitude de tenter de « couper la poire en deux » afin de régler un problème.	A
6	J'essaierais d'apaiser les sentiments de l'autre si cela permettait de préserver notre relation.	A
7	Je tente d'éviter toute forme de désaccord avec l'autre.	D
8	Je tente de concilier mes idées et celles de l'autre pour arriver à une décision conjointe.	A
9	Je défends généralement ma perception d'une question.	A
10	Je propose un terrain d'entente pour dénouer les impasses.	A
11	Si la position de l'autre semblait très importante à ses yeux, j'essaierais de répondre à ses souhaits.	A
12	Je tente de garder mon désaccord pour moi-même afin d'éviter de susciter de la rancune.	D
13	J'essaie de travailler avec l'autre pour trouver des solutions qui répondent aux attentes de chacun.	A
14	J'utilise parfois mon rapport de force afin de gagner.	D
15	Je négocie avec l'autre pour parvenir à un compromis.	A
16	Je tente de ne pas blesser les sentiments de l'autre.	A
17	Je garde mes opinions pour moi-même plutôt que d'être ouvertement en désaccord avec les gens.	FD
18	Je tente de résoudre les conflits en trouvant des solutions qui nous satisfassent moi et l'autre personne.	A
19	Si quelqu'un est en désaccord avec moi, je défends vigoureusement mon point de vue.	A
20	Pour parvenir à un accord, je fais des concessions sur quelques points afin d'en gagner d'autres.	A
21	J'essaie généralement de satisfaire les besoins de l'autre.	A
22	J'évite ouvertement de débattre des questions qui suscitent un désaccord.	D
23	Je privilégie toujours une discussion franche du problème.	A
24	Quand je négocie, je me cantonne dans ma position plutôt que de céder.	D
25	Je tente de trouver une position intermédiaire entre le point de vue de l'autre et le mien.	A
26	Je tente de satisfaire les attentes de l'autre.	A
27	Je crois qu'il ne vaut pas le temps ni la peine de discuter de mes divergences d'opinion avec d'autres personnes.	D
28	Je tente de gérer autant les préoccupations de l'autre personne que les miennes.	A

29	Je tente d'imposer mon point de vue dans une discussion.	D
30	J'essaie de trouver une solution de compromis.	A
31	J'appuie les suggestions de mes collègues, même si je ne suis pas d'accord avec eux.	D
32	Je tente de faire ce qui est nécessaire pour éviter des tensions inutiles.	A
33	Je fais part à l'autre de mes idées et je lui demande qu'elles sont les siennes.	A
34	J'essaie de convaincre l'autre personne des mérites de ma position.	A
35	Je ferai des concessions si l'autre m'en accorde également.	A
36	Je laisse mes collègues avoir gain de cause plutôt que de mettre en péril nos relations.	A
37	J'évite parfois de prendre des positions qui créeraient une controverse.	D
38	Je fais toujours part du problème à l'autre personne afin que nous puissions trouver une solution.	A
39	Je suis habituellement ferme dans la poursuite de mes objectifs.	A
40	Je tente de trouver une combinaison équitable de gains et de pertes pour chacun.	A
