**Qual è il tuo stile di gestione dei conflitti?**

**Istruzioni:**Di seguito sono riportate 15 frasi. Ciascuna frase rappresenta una possibile strategia di gestione del conflitto.

Dai ad ogni frase un valore numerico

**(es. 1=Sempre, 2=molto spesso, 3=a volte, 4= non molto spesso, 5= raramente, se non mai.)**

Non rispondere come pensi dovrebbe essere, rispondi come ti comporti realmente.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **FRASE** | **VALORE** |
| A | Discuto le mie ragioni con colleghi e collaboratori, per dimostrare i meriti della posizione che ho preso. |  |
| B | Provo a raggiungere un compromesso attraverso la negoziazione |  |
| C | Provo a soddisfare le aspettative altrui |  |
| D | Cerco di analizzare i problemi con gli altri al fine di trovare soluzioni che siano accettabili per tutti. |  |
| E | Sono fermo nella mia determinazione quando si tratta di difendere il mio punt di vista sulla questione . |  |
| F | Cerco di evitare di essere isolato, tenendo per me i conflitti con gli altri. |  |
| G | Sostengo con decisione le mie soluzioni ai problemi. |  |
| H | Scendo a compromessi al fine di raggiungere soluzioni . |  |
| I | Scambio informazioni importanti con gli altri in modo che i problemi possano essere risolti insieme . |  |
| J | Evito di discutere le mie differenze d’opinione con gli altri . |  |
| K | Cerco di soddisfare i desideri dei miei collaboratori e colleghi . |  |
| L | Cerco di portare le preoccupazioni di tutti allo scoperto , al fine di risolvere le controversie nel miglior modo possibile |  |
| M | Cerco di avanzare posizioni intermedie tra opposti estremi al fine di superare gli impasse |  |
| N | Accetto le raccomandazioni di colleghi , colleghi e collaboratori |  |
| O | Evito rancori mantenendo i miei disaccordi con gli altri per me |  |

**Punteggi**: Le 15 affermazioni che hai appena letto sono raggruppate di sotto in 5 categorie. Ogni categoria riporta le lettere di tre affermazioni. Riporta il numero che hai assegnato a ciascuna affermazione, poi calcola il totale si ogni categoria.

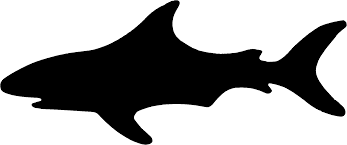
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Squalo**  **Forzare** | | **Gufo**  **Collaborare** | | **Tartaruga**  **Ritirarsi** | | **Orsacchiotto**  **Appianare** | | **Volpe**  **Fare compromessi** | |
| A |  | D |  | F |  | C |  | B |  |
| E |  | I |  | J |  | K |  | H |  |
| G |  | L |  | O |  | N |  | M |  |
| TOTALE |  | TOTALE |  | TOTALE |  | TOTALE |  | TOTALE |  |

**Risultati**: Il mio stile dominante è \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(quello con il punteggio più basso)

e il mio stile di riserva è\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (quello con il secondo punteggio più basso)

**Stili di gestione dei conflitti**

**Lo squalo competitivo**



      Lo squalo usa uno stile di risoluzione dei conflitti competitive e a tratti prevaricatore

      Gli squali sono altamente orientati al risultato

      Le relazioni hanno per loro una priorità minore

      Gli squali non esitano a usare comportamenti aggressivi per risolvere i conflitti

      Gli squali possono essere autocratici, autoritari e non cooperativi; minacciano e intimidiscono

      Hanno bisogno di vincere, di conseguenza altri devono perdere, creando dinamiche di vittoria-sconfitta

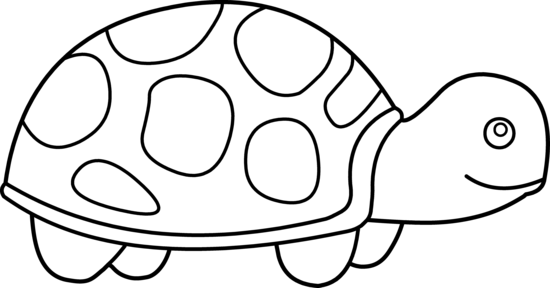
      Vantaggi: Se la decisione dello squalo è corretta, può risultarne una decisione migliore perchè senza compromessi

      Svantaggi: Può generare ostilità e risentimento verso la persona che adotta questo stile

 Momenti appropriati in cui utilizzare uno stile Squalo

* Quando il conflitto coinvolge differenze personali che sono difficili da cambiare
* Quando non è necessario tenere relazioni intime o di supporto
* Quando altri potrebbero trarre un vantaggio da un comportamento non competitivo
* Quando la risoluzione del conflitto è urgente
* quando una decisione di vitale importanza è in crisi
* quando devono esser prese decisioni impopolari

**La tartaruga che si ritrae**

****

      Lo stile di gestione conflittuale della tartaruga è evitare e ritirarsi

      La tartaruga preferisce nascondere e ignorare i conflitti piuttosto che risolverli; questo la rende non cooperativa e non assertiva

      La tartaruga tende a rinunciare ad obiettivi personali e mostra un comportamento passivo creando situazioni sconfitto-sconfitto

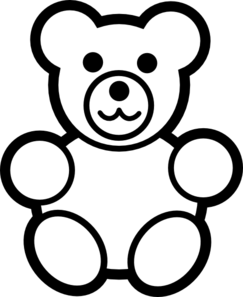
      Vantaggi: può aiutare a preservare relazioni che risulterebbero ferite dalla risoluzione del conflitto

     Svantaggi: I conflitti restano irrisolti, un abuso di questo stile tende a consentire agli altri di calpestarla

Momenti appropriati per usare questo stile

* quando l’interesse non è alto o il problema è di poco conto
* quando il confronto danneggerebbe le relazioni lavorative
* quando la possibilità di soddisfare i tuoi bisogni
* quando la rottura prevale sui benefici della risoluzione del conflitto
* quando è preferibile raccogliere informazioni piuttosto che prendere una decisione immediata
* quando altri potrebbero risolvere il conflitto in maniera più efficace
* quando i vincoli di tempo richiedono un ritardo

**L’orsacchiotto accomodante**



      Gli orsacchiotti usano uno stile di risoluzione conflittuale tranquillizzante o accomodante, con un enfasi sulle relazioni umane

Ignorano i loro obiettivi e risolvono i conflitti assecondando gli altri; non assertivi e cooperativi, creano dinamiche di vincitore-sconfitti (loro sono gli sconfitti)

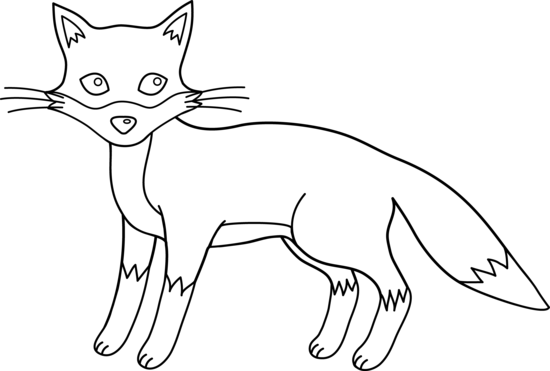
      Vantaggi: Assecondare serve a preservare le relazioni

      Svantaggi: Arrendersi può non essere produttivo, gli altri potrebbero approfittarne

     Momenti appropriati per usare uno stile orsacchiotto

* quando l’esigenza di mantenere le relazioni prevale su ogni altra considerazione
* quando i suggerimenti/cambiamenti non sono importanti per la persona accomodante
* quando il tempo è limitato o quando l’armonia e la stabilità sono valori da preservare

**La volpe che fa compromessi**



      Le volpi usano uno stile di risoluzione dei conflitti che punta sul compromesso; l’attenzione è puntata sull’obiettivo e la relazione

      Le volpi sono disposte a sacrificare alcuni dei loro obiettivi per convincere gli altri a rinunciare a parte dei propri

     Il compromesso è assertive e cooperative e il risultato è una situazione vincitore-sconfitto o sconfitto-sconfitto

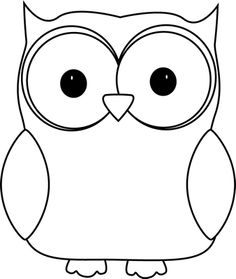
 Vantaggi: le relazioni vengono preservate e i conflitti rimossi

Svantaggi: il compromesso può portare a risultati inferiori da quelli prefigurati

Momenti appropriati per utilizzare questo stile

* Quando l’importanza o complessità del tema non lascia spazio a soluzioni chiare o semplici
* Quando tutte le parti in causa hanno eguale potere e forti interessi in soluzioni divergenti
* Quando non vi sono vincoli di tempo

**Il gufo collaborativo**



I gufi utilizzano uno stile collaborative e di confonto dei problem nella risoluzione dei conflitti, valorizzando sia i propri obiettivi che le relazioni

      I gufi intendono i conflitti come problem da risolvere cercando soluzioni che siano soddisfacenti per tutte le parti in causa (dinamica vincitore-vincitore)

      Vantaggi: entrambe le parti ottengono quello che vogliono e i sentimenti negative vengono eliminati

      Svantaggi: richiede un gran dispendio di tempo e sforzi

Momenti appropriate per usare questo stile:

* Quando è importante preservare le relazioni
* Quando il tempo non è un problema
* Quando si tratta di un conflitto tra pari
* Quando si prova ad ottenere impegno attraverso la costruzione del consenso
* Quando si apprende e si cerca di unire prospettive divergenti