

## Questionario sulla gestione del conflitto

Pensate a situazioni della vostra vita lavorativa in cui vi sembra che i vostri desideri differiscano da quelli di un'altra persona. Come reagite in genere in queste situazioni? Pensate ai conflitti che avete avuto con genitori, amici, altre persone importanti per voi, colleghi, insegnanti, capi, ecc.

Di seguito compaiono diverse coppie di affermazioni che descrivono possibili risposte comportamentali.

Per ciascuna coppia, scegliete l'affermazione "A" o "B" che più caratterizza il vostro comportamento.

In molti casi, né l'affermazione "A" né l'affermazione "B" saranno tipiche del vostro comportamento, ma selezionate comunque la risposta che corrisponde al comportamento che adattereste con maggiore probabilità.

Vi preghiamo di notare che i termini "l'altro/a" o "gli altri/le altre" nelle domande seguenti si riferiscono alla persona con la quale siete in conflitto.

- 
1. A. A volte lascio che altri si assumano la responsabilità di risolvere il problema.  
B. Anziché trattare su quanto ci vede in disaccordo, cerco di insistere sulle cose su cui siamo entrambi d'accordo.
  2. A. Cerco di trovare una soluzione di compromesso.  
B. Cerco di considerare tutti gli interessi, quelli dell'altra persona e i miei.
  3. A. Di solito perseguo fermamente i miei obiettivi.  
B. Magari provo ad alleviare i sentimenti dell'altro/a e preservare la nostra relazione.
  4. A. Cerco di trovare una soluzione di compromesso.  
B. A volte sacrifico i miei desideri personali di fronte ai desideri dell'altra persona.
  5. A. Ricerco sempre l'aiuto dell'altro/a per arrivare a una soluzione.  
B. Cerco di fare il necessario per evitare inutili tensioni.
  6. A. Cerco di evitare di creare situazioni spiacevoli per me.  
B. Cerco di averla vinta.
  7. A. Cerco di rimandare la questione per avere un po' di tempo per pensarci su.  
B. Cedo su alcuni punti in cambio di altri.
  8. A. Di solito perseguo fermamente i miei obiettivi.  
B. Faccio in modo che tutte le questioni e i vari interessi vengano subito allo scoperto.
  9. A. Mi sembra che a volte non valga la pena preoccuparsi delle divergenze.  
B. Cerco di far le cose a modo mio.
  10. A. Perseguo fermamente i miei obiettivi.  
B. Cerco di trovare una soluzione di compromesso.
  11. A. Faccio in modo che tutte le questioni e i vari interessi vengano subito allo scoperto.  
B. Magari provo ad alleviare i sentimenti dell'altro/a e preservare la nostra relazione.
  12. A. A volte cerco di evitare di assumere posizioni che porterebbero ad un litigio.  
B. Lascio che l'altro/a la spunti su alcuni punti se l'altro/a lascia che la spunti su alcuni dei miei.
  13. A. Propongo una via di mezzo.  
B. Insisto sul mio punto di vista.

14. A. Dico all'altro/a come la vedo e gli/le chiedo come la vede lui/lei.  
B. Cerco di far vedere all'altro la logica e i vantaggi della mia posizione.
15. A. Magari provo ad alleviare i sentimenti dell'altro/a e preservare la nostra relazione.  
B. Cerco di fare il necessario per evitare inutili tensioni.
16. A. Cerco di non ferire i sentimenti dell'altro/a.  
B. Cerco di convincere l'altra persona della fondatezza della mia posizione.
17. A. Di solito perseguo fermamente i miei obiettivi.  
B. Cerco di fare il necessario per evitare inutili tensioni.
18. A. Se la cosa rende l'altra persona felice, posso lasciare che continui a vederla a modo suo.  
B. Lascio che l'altro mantenga alcune delle sue posizioni se mi lascia mantenere alcune delle mie.
19. A. Faccio in modo che tutte le questioni e i vari interessi vengano subito allo scoperto.  
B. Cerco di rimandare la questione per avere un po' di tempo per pensarci su.
20. A. Cerco subito di chiarire le nostre divergenze.  
B. Cerco di trovare un'equa ripartizione delle vincite e delle perdite per entrambi.
21. A. Nell'avviare la negoziazione, cerco di avere riguardi nei confronti dei desideri dell'altra persona.  
B. Tendo sempre ad avere una discussione diretta sul problema.
22. A. Cerco di trovare una posizione che sia a metà tra l'altra persona e me.  
B. Ribadisco i miei desideri.
23. A. Mi preoccupo molto di soddisfare tutti i nostri desideri.  
B. A volte lascio che altri si assumano la responsabilità di risolvere il problema.
24. A. Se la posizione dell'altro/a sembra essere molto importante per lui/lei, cerco di soddisfare i suoi desideri.  
B. Cerco di portare l'altro/a ad accontentarsi di un compromesso.
25. A. Cerco di far vedere all'altro/a la logica e i vantaggi della mia posizione.  
B. Nell'avviare la negoziazione, cerco di avere riguardi nei confronti dei desideri dell'altro/a.
26. A. Propongo una via di mezzo.  
B. Quasi sempre mi preoccupo di soddisfare tutti i nostri desideri.
27. A. A volte cerco di evitare di assumere posizioni che porterebbero ad un litigio.  
B. Se la cosa rende l'altra persona felice, posso lasciare che continui a vederla a modo suo.
28. A. Di solito perseguo fermamente i miei obiettivi.  
B. Di solito cerco l'aiuto dell'altro/a per arrivare a una soluzione.
29. A. Propongo una via di mezzo.  
B. Mi sembra che a volte non valga la pena preoccuparsi delle divergenze.
30. A. Cerco di non ferire i sentimenti dell'altro/a.  
B. Rendo sempre l'altra persona partecipe del problema in modo da poterlo risolvere.