

Les attitudes dans le conflit



Compétition

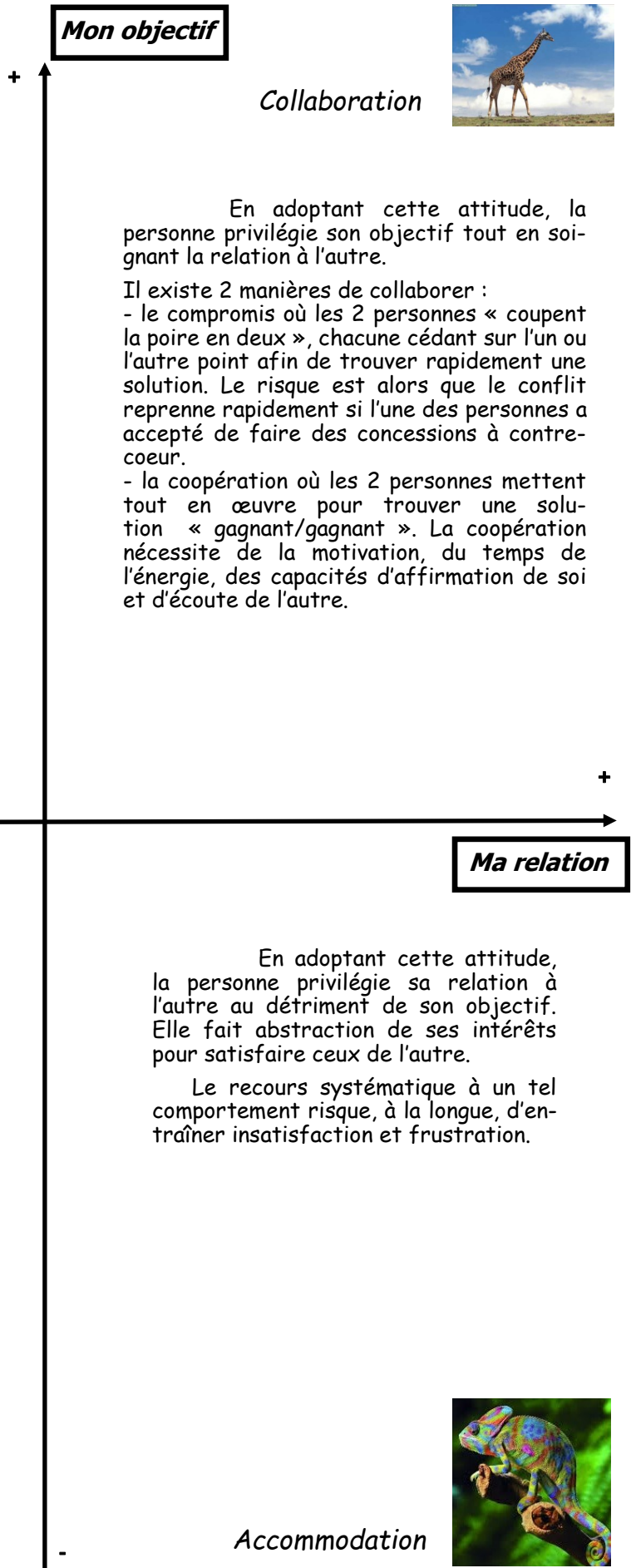
En adoptant cette attitude, la personne privilégie l'objectif par rapport à la relation à l'autre. Elle se soucie peu, voire pas du tout, des préoccupations de l'autre partie.

Ce comportement peut apporter de la satisfaction dans l'atteinte des objectifs mais est néfaste pour la relation s'il se répète souvent.

Cette attitude peut par contre être très utile lorsqu'il y a urgence ou danger et qu'une décision doit être prise rapidement.



Repli



En adoptant cette attitude, la personne privilégie son objectif tout en soignant la relation à l'autre.

Il existe 2 manières de collaborer :

- le compromis où les 2 personnes « coupent la poire en deux », chacune cédant sur l'un ou l'autre point afin de trouver rapidement une solution. Le risque est alors que le conflit reprenne rapidement si l'une des personnes a accepté de faire des concessions à contre-cœur.

- la coopération où les 2 personnes mettent tout en œuvre pour trouver une solution « gagnant/gagnant ». La coopération nécessite de la motivation, du temps de l'énergie, des capacités d'affirmation de soi et d'écoute de l'autre.

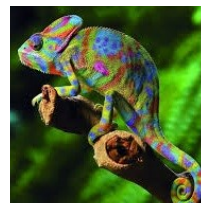
En adoptant cette attitude, la personne ne prend en compte ni son objectif ni sa relation à l'autre. Elle ignore le conflit car elle redoute la confrontation ou qu'elle ne sait pas comment défendre ses intérêts.

Ce comportement peut servir à se protéger, prendre du recul, gérer ses émotions, clarifier sa position.

Cette attitude peut, si elle se répète souvent, détruire la relation et entraîner l'insatisfaction.

En adoptant cette attitude, la personne privilégie sa relation à l'autre au détriment de son objectif. Elle fait abstraction de ses intérêts pour satisfaire ceux de l'autre.

Le recours systématique à un tel comportement risque, à la longue, d'entraîner insatisfaction et frustration.



Accommodation