

- Que estratégia utiliza para resolver um conflito?
- Desiste facilmente?
- Prefere ignorar um conflito?
- Com que frequência insiste na sua solução?

Avalie aqui a sua competência para Gerir Conflitos



O questionário que se segue irá ajudá-lo/a a identificar a forma como, na maior parte das vezes, resolve os seus problemas no dia-a-dia.

Instruções

O questionário é composto por várias frases. Deverá utilizar 1 para “Nunca”, 2 para “Raramente”, 3 para “Por vezes”, 4 para “Com frequência” e 5 para “Habitualmente”.

Exemplo: “Procuro consensos” (...) - Se a sua resposta é “Com Frequência”, deve colocar à frente da frase o número 4.

Avalie aqui a sua competência para Gerir Conflitos



	N	R	PV	CF	Hab.
1. Põe o problema claramente e procura uma solução.	1	2	3	4	5
2. Evita argumentar.	1	2	3	4	5
3. Força a aceitação do seu ponto de vista.	1	2	3	4	5
4. Enfatiza os interesses comuns.	1	2	3	4	5
5. Procura encontrar um compromisso.	1	2	3	4	5
6. Enfrenta abertamente as questões.	1	2	3	4	5
7. Procura não se envolver.	1	2	3	4	5
8. Insiste numa determinada solução.	1	2	3	4	5
9. Acentua que as diferenças são menos importantes que os fins comuns.	1	2	3	4	5

“MOSTRA O QUE VALES EM TODA A EUROPA”



Avalie aqui a sua competência para Gerir Conflitos



	N	R	PV	CF	Hab.
10. Procura uma situação intermédia.	1	2	3	4	5
11. Não deixa cair a questão sem que ela esteja resolvida.	1	2	3	4	5
12. Desiste facilmente.	1	2	3	4	5
13. Tenta levar a sua por diante.	1	2	3	4	5
14. Atenua as diferenças.	1	2	3	4	5
15. Está pronto/a a negociar.	1	2	3	4	5
16. Encara o conflito de forma direta.	1	2	3	4	5
17. Retira-se da situação.	1	2	3	4	5
18. Não considera um não como resposta.	1	2	3	4	5

“MOSTRA O QUE VALES EM TODA A EUROPA”



Avalie aqui a sua competência para Gerir Conflitos



	N	R	PV	CF	Hab.
19. Procura suavizar as discordâncias.	1	2	3	4	5
20. Cede um pouco para receber algo em troca.	1	2	3	4	5
21. Exprime claramente o seu ponto de vista.	1	2	3	4	5
22. Ignora o conflito.	1	2	3	4	5
23. Impõe a sua solução.	1	2	3	4	5
24. Atua como se os objectivos comuns fossem de importância primária.	1	2	3	4	5
25. Toma em consideração ambos os lados do problema.	1	2	3	4	5

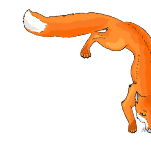
Avalie aqui a sua competência para Gerir Conflitos

Resultados



Depois de responder a todas as frases deverá indicar os pontos dados a cada pergunta e indicá-los na tabela que se segue. De seguida, some o total de pontos obtido em cada categoria (animal).

COLABORAÇÃO ASSERTIVIDADE	FUGA EVITAMENTO	COMPETITIVI- DADE	CEDÊNCIA ACOMODATIVO	PARTILHA COMPROMISSO
------------------------------	--------------------	----------------------	-------------------------	-------------------------



1		2		3		4		5	
6		7		8		9		10	
11		12		13		14		15	
16		17		18		19		20	
21		22		23		24		25	
TOTAL		TOTAL		TOTAL		TOTAL		TOTAL	

“MOSTRA O QUE VALES EM TODA A EUROPA”



Avalie aqui a sua competência para Gerir Conflitos

Interpretação



A categoria em que obteve mais pontos irá corresponder à categoria que tende a utilizar mais. Nos slides seguintes apresentamos os comportamentos típicos de cada categoria.

Avalie aqui a sua competência para Gerir Conflitos

Interpretação



Abordagem	Objetivo	Postura	Tipo de Raciocínio	Resultado
FORÇA <u>TUBARÃO</u>	Atingir os meus objetivos.	Sei o que está certo. Não questionem o meu julgamento ou autoridade.	É melhor arriscar e causar ressentimentos do que abandonar a questão.	Sinto-me recompensado/a, mas a outra parte pode sentir-se derrotada e possivelmente humilhada.
EVITAMENTO <u>TARTARUGA</u>	Evitar ter de lidar com o conflito.	Sou neutral quanto ao assunto. Deixem-me pensar sobre isso. É um problema dos outros.	As discórdias são inerentemente más porque provocam tensões.	Os problemas interpessoais não são resolvidos, causando frustração a longo prazo, manifestada de múltiplas formas.
COMPROMISSO <u>RAPOSA</u>	Chegar a acordo rapidamente.	Vamos procurar uma solução com que todos possamos viver, e continuar a trabalhar.	Os conflitos prolongados distraem as pessoas do seu trabalho e causam sentimentos amargos/ desagradáveis.	Os participantes escolhem soluções rápidas em vez de eficazes.
ACOMODAÇÃO <u>URSIÑO</u>	Não aborrecer o outro.	Como é que posso ajuda-lo/a a sentir-se bem quanto a isto? A minha posição não é tão importante assim que mereça arriscar sentirmo-nos mal um com o outro.	Manter relações harmónicas deve ser a nossa maior prioridade.	O outro pode aproveitar-se.
COLABORAÇÃO <u>MOCHO</u>	Resolver o problema juntos.	Esta é a minha posição. Qual é a sua? Comprometo-me a encontrar a melhor solução possível. O que nos sugerem os factos?	Cada posição é importante, se bem que não seja igualmente válida. Ênfase deve ser colocada na qualidade do resultado e na justeza do processo de tomada de decisão.	Maior probabilidade de resolver o problema. Ambas as partes comprometem-se com a solução e sentem-se satisfeitas por terem sido tratadas com justiça.

“MOSTRA O QUE VALES EM TODA A EUROPA”

