

QUESTIONARIO

IL MIO STILE NATURALE DI GESTIONE DEI CONFLITTI

Nelle 30 coppie di affermazioni elencate, scegli ogni volta l'affermazione che corrisponde meglio al tuo atteggiamento di fronte alle differenze fra te e gli altri.

1	A. Solitamente perseguo i miei obiettivi con fermezza.
	B. Cerco di esporre apertamente e subito tutte le preoccupazioni ed i problemi.
2	A. Metto le carte in tavola ed invito l'altro a fare lo stesso.
	B. Quando nasce un conflitto cerco di vincere
3	A. Quando ho preso una decisione la difendo strenuamente.
	B. Preferisco non litigare ma cercare la migliore soluzione possibile.
4	A. Qualche volta sacrifico i miei desideri a favore di quelli dell'altro.
	B. Ritengo che non sempre valga la pena di preoccuparsi delle differenze..
5	A. Piuttosto che scuotere troppo la barca accetto le opinioni dell'altro.
	B. Evito le persone con opinioni troppo radicate.
6	A. Mi piace collaborare con gli altri e seguire le loro idee.
	B. Ritengo che nella maggior parte dei casi non valga la pena di discutere. Rimango attaccato alle mie idee.
7	A. Cerco di trovare una soluzione di compromesso.
	B. Di solito perseguo i miei obiettivi con fermezza.
8	A. Quando nasce un conflitto cerco di vincere.
	B. Propongo una via di mezzo.
9	A. Mi piace incontrarmi con l'altro a metà strada.
	B. Quando ho preso una posizione la difendo strenuamente.
10	A. Ritengo che non sempre valga la pena di preoccuparsi delle differenze.
	B. Cerco di trovare una soluzione di compromesso.
11	A. Propongo una via di mezzo.
	B. Evito le persone con opinioni troppo radicate.
12	A. Ritengo che nella maggior parte dei casi non valga la pena di discutere. Rimango attaccato alle mie idee.
	B. Mi piace incontrarmi con l'altro a metà strada.
13	A. Di solito perseguo i miei obiettivi con fermezza.
	B. Qualche volta sacrifico i miei desideri a favore di quelli dell'altro.
14	A. Piuttosto che scuotere troppo la barca accetto le opinioni dell'altro.
	B. Quando nasce un conflitto cerco di vincere.
15	A. Quando ho preso un posizione la difendo strenuamente.
	B. Mi piace collaborare con gli altri e seguire le loro idee.

16	A. Cerco di trovare una soluzione di compromesso.
	B. Qualche volta sacrifico i miei desideri a favore di quelli dell'altro.
17	A. Piuttosto che scuotere troppo la barca accetto le opinioni dell'altro.
	B. Propongo una via di mezzo.
18	A. Mi piace incontrarmi con l'altro a metà strada.
	B. Mi piace collaborare con gli altri e seguire le loro idee.
19	A. Ritengo che non sempre valga la pena di preoccuparsi delle differenze.
	B. Di solito perseguo i miei obiettivi con fermezza.
20	A. Quando nasce un conflitto cerco di vincere.
	B. Evito le persone con opinioni troppo radicate.
21	A. Ritengo che nella maggior parte dei casi non valga la pena di discutere. Rimango attaccato alle mie idee.
	B. Quando ho preso una posizione la difendo strenuamente.
22	A. Cerco di esporre apertamente e subito tutte le preoccupazioni ed i problemi.
	B. Ritengo che non sempre valga la pena di preoccuparsi delle differenze..
23	A. Evito le persone con opinioni troppo radicate.
	B. Metto le carte in tavola ed invito l'altro a fare lo stesso.
24	A. Preferisco non litigare ma cercare la migliore soluzione possibile..
	B. Ritengo che nella maggior parte dei casi non valga la pena di discutere. Rimango attaccato alle mie idee.
25	A. Cerco di esporre apertamente e subito tutte le preoccupazioni ed i problemi.
	B. Cerco di trovare una soluzione di compromesso.
26	A. Metto le carte in tavola ed invito l'altro a fare lo stesso.
	B. Propongo una via di mezzo.
27	A. Preferisco non litigare ma cercare la migliore soluzione possibile.
	B. Mi piace incontrarmi con l'altro a metà strada.
28	A. Qualche volta sacrifico i miei desideri a favore di quelli dell'altro.
	B. Cerco di esporre apertamente e subito tutte le preoccupazioni ed i problemi.
29	A. Metto le carte in tavola ed invito l'altro a fare lo stesso.
	B. Piuttosto che scuotere troppo la barca accetto le opinioni dell'altro.
30	A. Mi piace collaborare con gli altri e seguire le loro idee.
	B. Preferisco non litigare ma cercare la migliore soluzione possibile

RISULTATI DEL QUESTIONARIO

AFFERMAZIONI	RISPOSTE				
	A	B	C	D	E
1				A	B
2				B	A
3				A	B
4	B	A			
5	B	A			
6	B	A			
7			A	B	
8			B	A	
9			A	B	
10	A		B		
11	B		A		
12	A		B		
13		B		A	
14		A		B	
15		B		A	
16		B	A		
17		A	B		
18		B	A		
19	A			B	
20	B			A	
21	A			B	
22	B				A
23	A				B
24	B				A
25			B		A
26			B		A
27			B		A
28		A			B
29		B			A
30		A			B
TOTALI					

Stile A: → Avoider

Stile B: → Accomodator

Stile C: → Compromiser

Stile D: → Competitor

Stile E: → Problem Solver

Lo stile che ha raccolto il maggior punteggio è quello “dominante” cioè quello che tendi a mettere in atto “naturalmente”.

Osservando anche i punteggi delle altre colonne potrai anche notare quali altri stili sono da te abbastanza praticati e quali invece vengono messi in atto raramente o mai.

Aspetta la spiegazione successiva al completamento del questionario per capire maggiormente in cosa consiste il tuo stile “dominante”, quali sono le sue aree di forza e quali i lati oscuri ed i rischi.