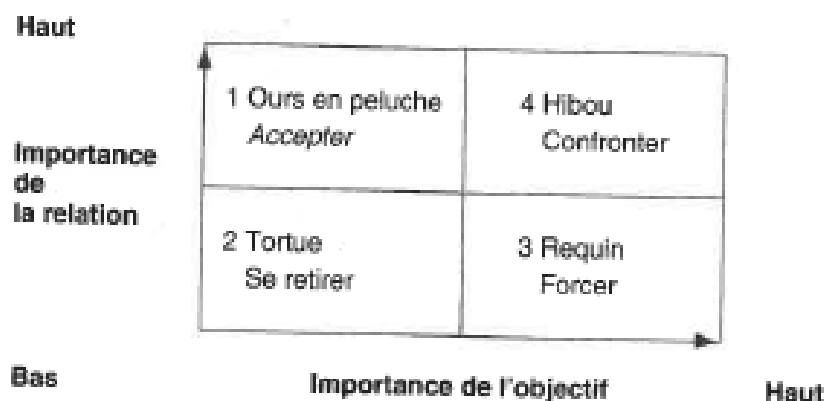


Ressource photocopiable 18 (page 142)

Relations et objectifs

Le diagramme ci-dessous décrit divers types de comportement approprié dans des situations de conflit, selon l'importance relative du maintien d'une bonne relation d'une part, et de la nécessité d'obtenir ce que l'on veut d'autre part.



Adapté de Johnson, D.W. (1986) (3rd edn) *Reaching Out : Interpersonal effectiveness and self-actualisation*. Englewood Cliffs, New Jersey : Prentice Hall

Quand la relation est pour vous nettement plus importante que le fait d'obtenir ce que vous voulez, (quartier 1) il est approprié de se plier à l'autre et d'agir comme un ours en peluche. Dans une famille, quand il y a des différences d'opinion sur ce que l'on va faire dans un après-midi de loisir, par exemple, vous pouvez décider de sacrifier votre souhait de lire ce bon livre et emmener vos enfants au parc. Votre relation à vos enfants est pour vous plus importante que votre objectif. Une certaine quantité de comportement « ours-en-peluche » peut s'avérer nécessaire au début d'une relation tuteur-stagiaire, à l'heure où l'établissement d'une bonne relation peut, temporairement, être plus important que tout.

Le comportement du quartier 2 n'est probablement jamais adéquat dans une relation tuteur-stagiaire, en partie parce que la relation est toujours importante. Voici un exemple de la vie réelle où il serait adéquat. Vous rentrez chez vous à pied et vous décidez qu'il serait bien de rentrer par le parc, mais au moment où vous prenez la direction du parc, vous êtes harcelé par quelqu'un qui ne veut pas s'en aller. Alors vous changez d'avis à propos de la traversée du parc et vous revenez à la route – vous vous retirez (quartier 2) – étant donné que votre objectif n'était pas si important que cela et que vous voulez absolument vous débarrasser de cet importun.

Un exemple de comportement « requin » (quartier 3) approprié peut être trouvé dans une situation de marchandage sur un prix dans un marché. Vous avez une relation avec le vendeur sans désirer qu'elle soit nécessairement bonne, mais votre objectif d'obtenir le meilleur prix est capital. Ce genre de comportement n'est certainement pas adéquat dans des situations de tutorat, sauf si l'objectif que vous poursuivez est urgent et essentiel et la relation suffisamment forte que pour être menacée temporairement.

C'est le comportement du hibou (quartier 4) qui est le plus susceptible d'être utilisé dans le tutorat. Ici la relation et l'accomplissement de l'objectif sont tous deux de grande importance. S'il y a conflit dans ces situations, il convient de « confronter », ce qui signifie au fond débattre ouvertement et négocier une solution dans laquelle les deux parties sont satisfaites et la relation demeure intacte ou est même renforcée.