

Cela s'exprime de différentes façons : ils manipulent les autres, ou alors se fâchent pour qu'on satisfasse leurs besoins. Cependant, à long terme, un style passif-agressif n'est pas productif. En effet, il se peut que les autres ne vous fassent pas confiance, ou qu'ils ne veulent pas développer de relation amicale avec vous. Cela pourrait avoir l'effet de renforcer certaines de vos croyances négatives à propos de vous-même, ainsi qu'à propos des autres. Une autre conséquence qui peut être provoquée par l'adoption d'un style passif est la colère. Il se peut en effet que vous en arriviez à exploser si vos besoins ne sont pas comblés. À long terme, il se peut que les autres ne veuillent pas interagir avec vous; il se peut également que vous vous sentiez coupable après vous être fâché(e) contre un proche. Une dernière conséquence du style passif est le développement d'une certaine haine envers les autres, parce que vous estimez qu'ils vous imposent plus d'exigences qu'à l'habitude et que vous n'êtes pas en mesure de les satisfaire. Ces exigences peuvent résulter en une augmentation du stress, ce qui pourrait nuire à votre santé à long terme (par exemple, une tension artérielle élevée, qui nécessite un traitement avec médicaments pour être surmontée). Y a-t-il d'autres conséquences négatives que vous connaissez et qui n'ont pas été mentionnées? Si la réponse est « oui », j'aimerais en discuter avec vous.

L'objectif de cette section est que vous reteniez une idée bien précise : si vous déployez un style passif quasiment toujours dans votre vie quotidienne, vous courez le risque que vos besoins ne soient pas comblés. Si vous considérez que vous agissez selon ce style fréquemment dans votre vie, est-ce que cela fonctionne bien pour vous? En outre, comment vous sentez-vous par rapport à vos pairs? Complétez une analyse coût/bénéfice portant sur l'adoption du style passif (si je ne vous ai pas montré comment compléter cet exercice, demandez-le moi!). Un dernier point: il est très important que vous soyez conscient que **vous ne pouvez pas assumer que les autres savent ce que vous pensez, ressentez, ou qu'ils connaissent quels sont vos besoins si vous ne les exprimez pas!** Le style d'interaction qui correspond au fait de les exprimer est l'affirmation de soi.



LE STYLE D'INTERACTION AGRESSIF

L'opposé du style passif est le style agressif. L'agressivité est un style qui est associé au non respect des droits, besoins et sentiments des autres. En effet, les gens agressifs croient généralement qu'ils ont plus de valeur que les autres.

Prenons un moment pour évaluer les conséquences que peuvent occasionner le fait d'agir avec un comportement agressif. D'abord, vous prenez le risque d'avoir beaucoup d'interactions explosives et conflictuelles avec autrui. Même si vous obtenez ce que vous voulez à court terme, éventuellement, vous éloignerez probablement les gens. Conséquemment, vous n'obtiendrez pas ce que vous désirez. Une autre conséquence est la possibilité que vous vous sentiez stressé(e), car vous devez toujours être sur la défensive et sur vos gardes; est-ce souhaitable de constamment vous sentir stressé(e)? Vous prenez également la chance de vous sentir coupable si vous vous montrez agressif ou agressive envers une autre personne, particulièrement si cette personne est un proche. Finalement, il est possible que vous vous sentiez inconfortable parce que vous humiliez et rabaissez les gens. Y a-t-il d'autres conséquences négatives que vous connaissez et qui n'ont pas été mentionnées? Si la réponse est « oui », j'aimerais en discuter avec vous.

L'objectif de cette section est que vous reteniez l'idée que si vous agissez selon le style agressif quasiment toujours dans votre vie quotidienne, vous prenez le risque que seuls vos besoins à court terme soient comblés. Demandez-vous si, à long terme, ce genre de comportement vous apportera réellement ce que vous voulez. Si vous agissez selon ce style, est-ce que cela fonctionne pour vous? Comment vous sentez-vous? Encore une fois, complétez une analyse de coût/bénéfice portant sur ce style, afin de constater les effets de ce comportement sur votre vie quotidienne.

L'AFFIRMATION DE SOI

L'affirmation de soi est le style d'interaction avec vos pairs qui est le mieux équilibré (le milieu du graphique ci-haut). L'affirmation de soi gravite autour d'une attitude, ainsi qu'un répertoire d'habiletés. Il s'agit d'une attitude basée sur le sentiment que vous êtes un individu qui a autant de valeur que tous les autres et sur une gamme d'habiletés qui vous permettront d'agir selon cette attitude dans votre vie. Le noyau de l'affirmation de soi est tout simplement l'expression de vos opinions, vos besoins et vos sentiments. En vous affirmant, vous vous prévaliez des droits suivants :

- Dire « je ne sais pas »;
- Dire « non »;
- Avoir une opinion et l'exprimer;
- Ressentir des émotions et les exprimer;
- Prendre vos propres décisions et gérer leurs conséquences;
- Changer vos décisions;
- Décider de comment passer votre temps;
- Faire des erreurs;
- Y en a-t-il d'autres que vous souhaitez ajouter à cette liste (par exemple, le droit d'avoir du temps libre)? Si oui, ajoutez-les tout de suite!



Un petit conseil: Si l'affirmation de soi est un problème pour vous, vous pouvez imiter certaines personnes qui trouvent utile d'écrire une «Charte de droits» personnalisée, qu'ils peuvent ensuite transporter avec eux et consulter en tout temps. Utilisez les droits mentionnés ci-dessus et construisez-en une si vous pensez qu'elle peut vous être utile.

L'affirmation de soi nécessite qu'il y ait un lien de réciprocité entre soi-même et les autres. Cela veut dire que nos opinions, nos besoins et nos émotions sont aussi importants que ceux des autres. Il est aussi important de réaliser qu'agir en s'affirmant veut également dire que vous devez respecter les gens qui vous entourent, même si vous n'êtes pas d'accord avec eux à propos de certaines choses. Dans la mesure où vous adoptez ce style, les interactions avec les autres deviendront collaboratives et vous vous sentirez en confiance avec vous-même et satisfait(e) parce que vos opinions, vos besoins et vos émotions, ainsi que ceux des autres seront respectés. L'affirmation de soi aide aussi à régler certains problèmes,

car elle permet que les besoins des deux parties soient pris en considération. En outre, l'affirmation de soi aide à être flexible. En dernier lieu, il est très important de réaliser que si les autres n'approuvent pas vos opinions, vos besoins ou vos sentiments, **cela est leur problème et non le vôtre!** Souvenez-vous que le but n'est pas de forcer les autres à être en accord avec vous, mais simplement d'exprimer vos besoins. Si vous vous sentez coupable après avoir affirmé vos besoins, soyez certain(e) de compléter une *Analyse de pensée automatique* sur papier, afin de réévaluer objectivement cette émotion, ainsi que d'autres émotions que vous pouvez avoir ressenties.

Finalement, notez bien le carré pointillé dans le graphique ci-dessus. Ce carré a été inclus pour démontrer que l'on peut agir d'une façon plus passive ou plus agressive, selon la situation. Cependant, on ne devrait que rarement agir en étant complètement passif/passive ou complètement agressif/agressive. N'oubliez-pas : l'affirmation de soi aide à être flexible!

COMMENT DÉVELOPPER L’AFFIRMATION DE SOI: UN PROCESSUS POUR LE CHANGEMENT

Le développement de l'affirmation de soi peut être un défi pour vous. Mais si vous pratiquez et persévérez, cela deviendra plus facile. Prenez un moment pour évaluer les coûts et avantages que l'affirmation de soi aurait sur votre qualité de vie (n'oubliez pas d'utiliser les notions ci-dessus pour vous aider). Voici des conseils qui vous aideront à développer votre affirmation de vous-même :

1. Premièrement, soyez sûr de choisir des situations ou personnes avec qui il serait facile de développer votre affirmation de vous-même. Lorsque vous aurez connu un certain succès et que votre confiance aura augmenté, augmentez le niveau de difficulté en changeant de situation ou d'individu. La trousse sur l'exposition s'avèrera peut-être utile à ce moment.
2. Sélectionnez un seul domaine (par exemple : à la maison ou au travail) ou un seul individu (par exemple : votre pair ou patron) pour lequel vous voulez développer votre affirmation de vous-même. N'essayez pas de développer votre affirmation de vous-même dans tous les aspects de votre vie à la fois. On peut faire une analogie avec le fait de monter une échelle : il est préférable de monter un échelon à la fois et non pas de sauter sur l'échelon le plus haut.
3. Complétez une *Analyse de pensée(s) automatique(s)* pour réévaluer toute pensée négative non-objective qui vous dérange et vous empêche de développer votre affirmation de vous-même.
4. Soyez conscient qu'il y aura des situations qui seront plus difficiles à affronter que d'autres et qu'il y aura des moments où vous n'aurez pas autant de succès que vous le voudriez. Si tel est le cas, essayez d'apprendre de votre manque de succès et oubliez-le; **ne vous jugez pas trop sévèrement et enterrez le juge en vous!**
5. Essayez d'utiliser le mot « je » le plus souvent possible. Lorsque vous interagissez avec autrui, évitez d'utiliser les mots « vous » et « tu », car votre interlocuteur ou interlocutrice pourrait réagir en étant sur la défensive. Évitez les répliques cinglantes ou les menaces,

afin que l'autre personne ne demeure pas sur ses gardes constamment. Jetez un coup d'œil à la trousse *Développer des habiletés de communication effective*.

6. Déterminez d'avance ce que vous voulez et quels sont vos besoins, ainsi que vos sentiments par rapport à une situation donnée. Soyez sûr de vous concentrer sur les points importants. Exprimez ce que vous voulez en utilisant une ou deux phrases claires et faciles à comprendre. Beaucoup de phrases manquent de clarté, comportent quelques points faibles et ne constituent donc pas des phrases précises. On peut faire une analogie avec un seau : ce que vous voulez, c'est un seau étanche, pas un seau perméable.
7. Il n'y a pas une seule manière de développer l'affirmation de soi. Cela dépend de la situation, de la personne et de ce que la personne veut.
8. Soyez conscient de votre comportement non verbal. Regardez la personne dans les yeux, mais soyez sûr de ne pas utiliser un regard perçant (agressif!) ou d'éviter de regarder la personne (passif!). Maintenez une posture ferme : assurez-vous que votre dos soit droit et que la distance physique entre vous et votre interlocuteur ne soit pas trop courte (agressif!) ou trop longue (passif!). Essayez de maintenir un ton de voix clair. Ne vous plaignez pas et ne faites pas d'excuses (passif!). Ne levez pas le ton et ne soyez pas abusif (agressif!). Utilisez des gestes et des expressions faciales pour accentuer l'importance de vos propos si nécessaire. Si cela s'avère utile pour vous, vous pouvez utiliser un miroir pour pratiquer votre comportement non-verbal. Par exemple, pratiquez les gestes passifs et agressifs, ainsi que ceux qui correspondent à un niveau souhaitable d'affirmation de vous-même, afin que de devenir conscient de votre comportement non verbal.

DES TECHNIQUES UTILES POUR VOUS AIDER À DÉVELOPPER VOTRE AFFIRMATION DE VOUS-MÊME



Voici une liste de techniques que vous pourriez utiliser pour vous aider à développer votre affirmation de vous-même. Ces techniques sont particulièrement utiles dans les situations conflictuelles, mais peuvent néanmoins servir dans d'autres situations. Dans cette section, je discuterai de l'utilisation de ces techniques à l'aide d'exemples concrets. Notez bien que le but n'est pas de mémoriser ces techniques pour devenir un « expert en techniques d'affirmation de soi », mais plutôt de vous aider à développer votre affirmation de vous-même.

1. **Le disque brisé** : Il s'agit de répéter ce que vous avez dit plusieurs fois, en utilisant des variations subtiles. Par exemple : « Oui, je sais, mais comme je viens juste de dire ... », suivi de « ...non, je ne peux pas. »
2. **Revenir au sujet** : Si vous vous croyez avoir dévié du sujet, ramenez la conversation vers celui-ci. Par exemple : « Nous avons dévié du sujet de notre conversation, qui est [...]. Discutons d'abord de cela. »
3. **La diffusion** : Essayez de diffuser la tension lorsque vous sentez qu'elle monte. Par exemple : « Vous êtes en colère et moi aussi je suis fâché. Parlons de cela plus tard. »

4. **Un accord d'affirmation** : « Vous avez raison. J'ai bâclé [...]. J'essaierai plus fort la prochaine fois. »
5. **L'ennuagement** : Donnez l'impression que vous êtes en accord avec la personne. Par exemple : « Si j'étais en retard aussi souvent que vous le dites, cela serait vraiment un problème. »
6. **Une enquête d'affirmation** : Il s'agit de demander pour une clarification. Par exemple, « Je vois que vous êtes chagriné. Est-ce dû à quelque chose que j'ai fait ? »
7. **L'affirmation d'empathie** : Montrez que vous tenez compte de comment l'autre personne se sent. Par exemple : « Je sais que cela n'est pas agréable pour vous, mais il serait important que vous le fassiez. »
8. **Révélation de soi** : Révélez comment vous vous sentez. Par exemple : « Ça me gêne de vous dire que... »
9. **Couper le son** : Si vous n'êtes pas capable de résoudre la situation conflictuelle, laissez la personne parler sans l'écouter.

COMMENT APPLIQUER LES TECHNIQUES DANS DES SITUATIONS CONCRÈTES

Voici des situations qui occasionnent des difficultés pour bien des gens. Elles sont accompagnées d'exemples d'application des techniques décrites ci-dessus, qui pourront vous aider à trouver des solutions.



Comment répondre aux critiques : Si vous êtes étiqueté ou critiqué, (par exemple : « Ce que tu dis n'a aucun sens »), vous pouvez répondre avec un *accord d'affirmation*. Par exemple : « Il est possible que, parfois, ce que je dis n'ait pas de sens. » Une autre option est d'utiliser l'*ennuagement*. Par exemple : « Il est vrai que si mes propos n'avaient jamais de sens, vous ne comprendriez pas du tout ce que je dis. » Si vous êtes critiqué pour votre comportement ou que votre interlocuteur ou votre interlocutrice a raison, vous pouvez avouer votre erreur et vous excuser. Par exemple, si une personne vous dit : « Vous êtes toujours en retard », vous pouvez leur dire : « Oui. Vous avez raison. Je vais essayer d'être à l'heure la prochaine fois. » Une autre option est de demander une clarification. Si quelqu'un vous dit : « Vous êtes désorganisé », vous pouvez leur demander : « Qu'est-ce qui vous fait penser cela? » ou « À votre avis, qu'est-ce que je pourrais faire de différent pour être mieux organisé ? »



Faire une plainte : 1) Sélectionnez un temps et un lieu qui conviennent pour discuter du problème; 2) Définissez le problème le plus clairement possible ; soyez spécifique (décrivez le problème, soyez concis(e) et clair(e), et ne jugez pas l'intention de l'autre personne); 3) Affirmez vos opinions et sentiments et soyez sûr de vous concentrer sur vous-même, sans exagérer. N'utilisez pas les mots « vous » ou « tu » pour blâmer l'autre personne. Utilisez le mot « je », afin que l'attention demeure centrée sur ce que *vous* voulez;

4) Dites ce que vous voulez dire. Soyez spécifique et allez-y un point à la fois, en faisant attention de ne pas dépasser pas les limites. Chaque requête doit être vraisemblable et raisonnable. Voici un exemple : « Notre rendez-vous a commencé en retard à nos trois dernières rencontres et chaque fois, nous avons terminé de travailler tard le soir (le problème est spécifique). Je voudrais finir à l'heure sur laquelle nous nous étions entendus, pour pouvoir partir à 17h et voir ma famille (révélation de soi). Pourriez-vous essayer d'être à l'heure? Ou, si vous préférez, nous pourrions changer l'heure de nos rencontres. Nous pourrions nous voir à un moment qui vous convient mieux, si vous êtes trop occupé à cette heure-là (vous spécifiez ce que vous voulez). Qu'est-ce que vous en pensez (une *enquête d'affirmation*)? »



Comment dire « non » : Pour dire non, une option qui s'offre à vous est d'être clair(e) quant au fait que vous appréciez qu'on ait demandé vos services : « Merci de m'avoir appelé », ou : « J'apprécie que vous ayez pensé à moi. » Vous pouvez aussi reconnaître le besoin de l'autre (*affirmation d'empathie*) : « Je sais que cela est important pour vous et que ça vous dérange. » Il vous est également possible de dire clairement pourquoi vous dites non. Par exemple : « J'ai trop de travail », ou : « J'ai un autre engagement. » Vous pouvez aussi suggérer des façons de résoudre les problèmes de votre interlocuteur ou votre interlocutrice : « Peut-être que cela pourrait être fait demain. » Si la personne vous répète la même demande constamment, utilisez le *disque brisé*: « Comme je vous ai dit, je n'ai pas le temps », suivi de : « Non, je suis trop occupé », puis de : « Peut-être la prochaine fois. » Si ça continue, utiliser la technique *couper le son*.



Un avertissement:

Apprendre comment maîtriser l'affirmation de soi peut s'avérer un défi de taille, particulièrement dans les situations conflictuelles. N'oubliez pas qu'il n'y a pas une seule façon de développer son affirmation de soi. Continuez de pratiquer jusqu'à ce que le fait de vous affirmer vous-même devienne plus facile pour vous. Ce ne sont pas toutes les techniques qui vous seront utiles dans toutes les situations. En outre, n'oubliez pas que certaines situations et certains moments seront plus difficiles à affronter que d'autres; cela est normal. Essayez d'apprendre de ces expériences et « **enterrez le juge en vous!** »

UN DERNIER PETIT MOT

J'espère que vous trouverez ce petit guide sur l'affirmation de soi utile. Mon but est de vous fournir un outil de référence bref, mais détaillé, que vous pouvez réviser en tout temps, même dans les moments où je ne suis pas disponible pour une consultation. Je tiens aussi à mentionner que le fait que je vous offre ce guide sur l'affirmation de soi ne vous empêche pas d'aborder ce sujet lors de nos sessions de thérapie. En effet, si cela est important pour vous, je veux que ce sujet continue à faire partie de nos rencontres. En dernier lieu, soyez certain(e) que si vous avez des questions en ce qui concerne ce *Guide de l'affirmation de soi*, vous pouvez toujours me les poser sans hésiter.