

AFFIRMÉ, PASSIF OU AGRESSIF¹

Chien soumis, dominant ou bon protecteur ?

Pour vivre des relations satisfaisantes, il est important de connaître comment nous entrons en relation. Les tableaux suivants sont d'une grande utilité pour analyser nos modes de relation et pour en choisir de plus performants. J'utilise souvent l'image d'un chien qui garde la porte d'un jardin. Le chien peut être peureux et laisser entrer n'importe qui, il peut être enragé s'attaquer à tous sans distinction. Il peut agir en bon chien protecteur il reconnaît son maître et il défend le territoire des menaces.

Le **comportement passif** est souvent relié à la peur des autres, mais surtout à la peur de sa propre agressivité. Il s'exprime par l'évitement des autres et des situations de tensions. Changer ce type de comportement demande un travail progressif et soutenu sur soi-même.

CARACTÉRISTIQUES D'UN COMPORTEMENT PASSIF

1. Vous n'exprimez pas vos besoins, vos désirs.
2. Vous vous laissez dominer par les autres.
3. Vous parlez 5% du temps et laissez parler les autres 95% du temps.
4. Vous attendez qu'on devine vos besoins.
5. Vous avez tendance à ne pas regarder l'autre en face, vous baissez souvent les yeux, et la tête, et votre voix est souvent faible et peu audible.
6. En cas de conflit, vous avez tendance à vous taire ou à fuir.
7. Après ce comportement, vous vous sentez mal, frustré, vous regrettez de ne pas voir dit ce que vous aviez à dire.

Il est important de reconnaître le **comportement agressif** pour le distinguer du comportement affirmatif. Le comportement agressif peut traduire aussi la peur de l'autre, il contre-attaque par peur d'être attaqué ou dominé. Il repose sur un manque d'empathie.

CARACTÉRISTIQUES D'UN COMPORTEMENT AGRESSIF

1. Vous exprimez vos besoins et vos désirs.
2. Vous ne respectez pas l'autre.
3. Vous parlez 95% du temps et laissez l'autre s'exprimer 5% du temps.
4. Vous vous exprimez sans détour, voire brutalement.
5. Vous regardez l'autre fixement, votre posture est tendue, rigide, vous vous approchez très près de l'autre pour lui parler.
6. Vous parlez fort.
7. Vous avez tendance à généraliser.
8. En cas de conflit, vous n'hésitez pas à contre-attaquer.
9. Après ce comportement, vous êtes satisfait d'avoir obtenu ce que vous vouliez, mais vous ressentez aussi une certaine culpabilité à l'idée d'avoir fait du mal à l'autre.

¹ FANGET, Frédéric. *Affirmez-vous ! Pour mieux vivre avec les autres*. Odile Jacob, 2002. Ce livre est pour moi le meilleur outil pour développer une saine affirmation de soi. Je le recommande à mes clients.

Le **comportement affirmé** demande une connaissance de ses besoins. Il repose sur une mutualité relationnelle et une écoute active de son interlocuteur. Il demande souvent des exercices concrets faits par écrit et devant son miroir pour devenir une seconde nature.

CARACTÉRISTIQUES D'UN COMPORTEMENT AFFIRMÉ

1. Vous exprimez vos besoins et vos désirs.
2. Vous respectez équitablement les besoins et les désirs de l'autre.
3. Vous parlez environ 50% du temps, vous écoutez vos interlocuteurs environ 50% du temps.
4. Vous êtes direct, clair et précis dans votre expression.
5. Vous regardez l'autre bien en face, votre posture est décontractée, votre voix est claire et suffisamment forte.
6. En cas de conflit d'intérêts, vous cherchez un compromis.
7. Lorsque vous vous êtes exprimé de manière affirmée, vous vous sentez bien, avec l'impression d'avoir dit ce que vous aviez à dire sans gêner l'autre.

Faire la différence entre les deux types de comportements est fondamentale pour avancer dans la voie d'une affirmation saine de soi et pour vivre des relations humaines épanouissantes.

DIFFÉRENCES ENTRE LE COMPORTEMENT AFFIRMÉ ET AGRESSIF

COMPORTEMENT AGRESSIF	COMPORTEMENT AFFIRMÉ
<p>Vous obtenez en vous imposant. Vous utilisez la coercition, la menace. Vous rabaissez l'autre. Vous généralisez. Vous portez des jugements de valeur sur l'autre, sur ce qu'il est.</p>	<p>Vous obtenez en négociant. Vous utilisez le dialogue. Vous respectez l'autre. Vous restez précis. Vous ne jugez que les comportements de vos interlocuteurs, ce qu'ils font. Vous ne jugez pas leur personne.</p>

Pour mieux s'affirmer, il est important de préciser les nouveaux comportements que nous voulons adopter. Les comportements présentés par le Dr Fanget sont précis, concrets et efficaces. Nous pouvons nous donner des objectifs précis à partir de ces tableaux ou évaluer régulièrement nos habitudes relationnelles. Il est important d'écrire les défis que nous nous donnons pour orienter nos actions. Il est efficace et stimulant de noter nos progrès dans un journal personnel.