

LA CAPACITÉ D’AFFIRMATION

Fiche conçue par **Mélissa Poirier**, conseillère en développement de carrière

CAPACITÉ À EXPRIMER SON POINT DE VUE AVEC ASSURANCE ET COURAGE,
MÊME S’IL RISQUE D’ÊTRE IMPOPULAIRE AUPRÈS DES AUTRES.

INDICATEURS DE SUCCÈS

- Est en mesure d’exprimer une opinion, même si elle va à l’encontre de celle de la majorité.
- Prend des décisions en fonction de ses convictions et du rôle qu’il a à jouer, même s’il risque de rencontrer des obstacles et de faire face à la critique.
- Est capable d’exprimer et faire valoir, sans détour, ses besoins et ceux de son équipe.

QUESTIONS CLÉS

- Lorsque j’identifie en moi un besoin, un sentiment, une pensée, de quelle manière est-ce que je l’exprime aux autres ?
- Lorsqu’on me demande de donner mon point de vue, quelle est ma réaction intérieure ?
- Qu’est ce que je risque en m’affirmant? Que peut-il m’arriver de négatif ? De positif ?
- Lorsque j’exprime mon point de vue, quel en est l’impact sur mon interlocuteur ? Est-ce que je me sens entendu ? Compris ? Respecté ?
- Qu’est-ce qui limite ma capacité d’affirmation ou qu’est-ce qui m’empêche de m’affirmer au quotidien ? Quelles sont mes craintes et mes difficultés ?
- Quelles seraient les répercussions du développement de ma capacité d’affirmation, pour mon bien-être et dans mes relations avec les autres, dans ma vie personnelle et au travail ?

LECTURES

Livre en vedette

D'Ansembourg, Thomas (2014)

Cessez d'être gentil, soyez vrai!

Les Éditions de l'Homme

Voilà une délicieuse version illustrée de l'ouvrage à succès original d'Ansembourg portant le même titre. Présenté sous forme d'une bande dessinée, ce livre imagé présente avec légèreté et humour des enseignements issus de la CNV essentiels au développement d'habiletés relationnelles et d'affirmation de soi. À travers des exemples et situations bien senties, l'auteur nous amène à prendre conscience de notre manière de penser et d'agir pour mieux s'affirmer et désamorcer les conflits. Des textes concis et à propos indiquent concrètement la marche à suivre pour devenir vous-même avec confiance tout en respectant l'autre. Vous apprendrez à vous comprendre, à prendre conscience de vos besoins, à y répondre vous-même et à les exprimer adéquatement dans le respect de chacun. Si vous souhaitez développer votre capacité d'affirmation en joignant l'utile à l'agréable, ce livre est fait pour vous !

Grivel, Sylvie (2014)

Être soi dans ses relations : développer son assertivité en entreprise.

Éditions Eyrolles

Rédigé par une formatrice experte en communication et coach auprès des organisations, cet ouvrage essentiel est dédié à tous les travailleurs qui souhaitent franchir les barrières qui les empêchent d'être eux-mêmes et de s'affirmer. L'auteure propose une méthode en cinq étapes, où le lecteur apprendra comment exprimer une critique constructive, oser dire non, formuler des demandes claires, savoir dire oui, féliciter et encourager. À plus grande échelle, les outils fournis vous permettront d'établir des relations authentiques ainsi qu'un climat de travail sain et constructif. Ce livre procure une approche opérationnelle et progressive assortie de notions fondamentales, de nombreux cas, de conseils, d'exercices précis et de grilles d'autodiagnostic afin d'assurer le développement de votre assertivité.

Fanget, Frédéric (2011)

Affirmez-vous !

Odile Jacob

Rédigé par un médecin psychiatre et psychothérapeute d'expérience, ce guide présente un contenu judicieux rédigé dans un langage accessible à tous. Axé sur l'auto-observation, il fournit une foule d'outils pour mieux nous connaître tout en nous accompagnant dans les étapes à suivre afin de développer notre capacité d'affirmation. Comme point de départ, l'auteur propose un questionnaire d'autodiagnostic qui aidera le lecteur à cerner et à comprendre ses comportements de manière à en identifier ses barrières à l'affirmation. Au fil des chapitres, le lecteur réalisera divers apprentissages théoriques et pratiques, agrémentés d'explications claires, d'exemples et d'exercices variés pour mieux connaître ses mécanismes internes, intégrer les apprentissages réalisés et entraîner de nouveaux comportements favorables à une saine affirmation de soi, tant sur le plan personnel que professionnel.

STRATÉGIES DE DÉVELOPPEMENT

- Exprimez vos besoins, vos pensées et vos sentiments aux autres, ne les passez pas sous silence. Ils sont tout aussi importants que ceux des autres. Lorsque vous parlez, dites « Je veux », « Je pense », « Je me sens ». Certaines personnes sont tellement impliquées dans leur propre vie qu'elles ne prendront pas le temps de voir que vous avez vos propres besoins, opinions et sentiments. C'est en les exprimant que vous attirerez la considération et le respect des autres. Et, plus vous vous affirmerez, plus votre estime de vous-même s'en trouvera accentuée.
- Quand une attitude ou un comportement vous gêne, adressez-la le plus rapidement possible. Si vous attendez, la tension s'accroîtra, ce qui risque de vous causer des maux physiques (nœud dans la gorge, maux de ventre, de tête, tensions dans la nuque, etc.). Ignorer une situation qui vous cause du tort va à l'encontre du respect de soi. Avant de dire à une personne ce que vous avez sur le cœur, prenez le temps de respirer et de relaxer. Lorsque vous serez calme, dévoilez-lui ce que vous ressentez sans l'accuser. Centrez le discours sur vous-même, nommez les faits et évitez de vous installer dans la position du plaignant. Rappelez-vous d'utiliser le « je » afin de partager votre sentiment et votre besoin. Voici un exemple: « Je comprends que tu souhaites trouver une solution rapidement, mais je me sens irrité et déçu que tu me coupes la parole et ne prenne pas la peine d'entendre mon opinion, alors que tu m'as proposé de discuter de la problématique du projet. J'ai écouté ce que tu avais à dire. Maintenant, j'aimerais que tu prennes le temps d'entendre ma façon de voir les choses. Après, nous pourrions discuter des moyens à entreprendre afin de trouver une solution ».
- Apprenez à dire non et résistez à l'envie de tout donner aux autres et de tout faire pour eux. Vous êtes en droit de dire non lorsque vous ne vous sentez pas respecté, lorsqu'une de vos limites est dépassée ou s'apprête à l'être et lorsque vous souhaitez faire valoir vos valeurs, vos besoins et vos désirs. Pour dire non avec assertivité, vous pouvez procéder en trois étapes. La première consiste à réfléchir. Lorsqu'on vous formule une demande, ne vous sentez pas obligé de donner une réponse immédiatement. Prenez le temps de vous interroger sur ce que vous ressentez et sur ce qu'un « oui » ou un « non » impliquent pour vous. Par exemple, vous pouvez répondre: «Je vais y réfléchir... Je te donne ma réponse en fin de journée»). La deuxième étape consiste à formuler le « non ». Il est important de le nommer. Lorsque le mot « non » n'est pas prononcé, il se peut que l'autre ne l'entende pas. La troisième étape est celle de l'explication. Il est important de vous expliquer sans vous excuser ni vous justifier. Vous n'avez pas à vous excuser de ne pas faire quelque chose. Si vous vous justifiez, c'est que vous vous sentez coupable et que malgré votre refus, vous souhaitez que l'autre vous accepte. Cette justification peut engendrer une tentative de manipulation de la part de l'autre. Formulez donc une réponse courte : « Je ne veux pas », « Je ne peux pas », « Je ne suis pas disponible », « j'ai autre chose de prévu », etc. Si l'autre réagit en vous faisant part de son mécontentement, reconnaissez son sentiment, son émotion : « Je comprends que tu sois déçu, triste, en colère, etc. » et proposez, si possible, une alternative (délai, report, moyens supplémentaires).
- Pour obtenir de l'aide, une information, une faveur ou un service, il faut en faire la demande. Les autres ne peuvent pas savoir et deviner ce dont vous avez besoin, même s'ils vous connaissent bien. Il vous revient d'identifier vos besoins et d'en faire la requête. Par ailleurs, il ne faut pas avoir peur de demander. Donnez-vous le droit de satisfaire vos besoins, tout en acceptant que l'autre puisse répondre « non » à votre demande. Avant de formuler votre demande, assurez-vous de vous adresser à la bonne personne. Qui peut répondre le mieux à votre besoin? Ensuite, assurez-vous que votre demande est formulée clairement.