

L’AFFIRMATION DE SOI

Quand on se trouve devant la nécessité de faire face aux réactions des autres, ou quand on doit régler un désaccord avec d'autres personnes, nos diverses réactions possibles peuvent être résumées en quatre attitudes typiques :

⇒ Fuir.

⇒ Attaquer.

⇒ Manipuler.

⇒ S'affirmer (être assertif).

LA FUITE

La fuite est une attitude d'évitement (actif ou passif) devant les gens ou les événements, où l'on préfère se soumettre ou s'en aller, même à son détriment, alors que l'on aurait la possibilité d'agir autrement.

EXEMPLES D'ATTITUDES DE FUITE DANS LA VIE QUOTIDIENNE :

La personne surmenée : toujours débordée, agitée, elle regarde à peine les gens comme si elle voulait les éviter; elle n'a jamais le temps, elle ne peut faire face à tout ce qu'elle a à faire...

La personne bloquée : elle se sent paralysée dès qu'elle doit faire face à un problème. Modeste, timide et silencieuse, elle ne fait rien ou pas grand-chose. Elle attend, mais elle voudrait bien agir et vit sa passivité avec douleur.

La personne qui temporise : elle a toujours une bonne raison pour remettre à plus tard ce qu'elle doit faire. Au fond, elle a peur d'agir parce qu'elle a peur d'aller au-devant d'une déception.

L'observateur : ne participe pas et refuse de prendre parti. L'observateur moderne aime bien habiller sa passivité de mots savants, de formules et analyses circonstanciées.

La personne coupable : porte le poids du monde et cherche sans cesse quelqu'un qui veuille bien l'excuser. Elle a tellement le souci de ne pas importuner les autres!

L'éternel adjoint : ne se sent à l'aise qu'au second plan. Il aime habiller sa passivité de modestie et d'esprit d'abnégation.

L'idéologue.

La personne pessimiste.

LES CONSEQUENCES NEFASTES DE L'ATTITUDE DE FUITE :

Les principales conséquences habituelles sont :

- Le ressentiment et la rancœur : au bout d'un moment, la personne va en vouloir aux autres et va se sentir de plus en plus flouée.
- Des gaspillages d'énergie : les forces, l'intelligence et l'affectivité sont utilisées à se défendre et à fuir.
- Une certaine perte de respect de soi-même : cette attitude de fuite amène la personne à accepter de faire des activités qu'elle estime peu, sachant qu'elle pourrait peut-être les refuser.
- Une souffrance personnelle : angoisse, peur, insomnie...

ORIGINES DE L'ATTITUDE DE FUITE :

* Une fausse représentation de la réalité de l'environnement, une mauvaise appréciation des rapports réels de pouvoir et d'influence.

* Chacun fantasme sur le pouvoir de l'autre, l'imagine beaucoup plus élevé qu'il n'est.

* Une dévalorisation excessive de la situation, qui peut se traduire par une quadruple dévalorisation :

- dévalorisation de sa capacité à résoudre les problèmes,
- dévalorisation des possibilités de solution,
- dévalorisation de la gravité des problèmes,
- dévalorisation de l'existence du problème lui-même.

* Le besoin d'être apprécié, entouré et aimé développe chez la personne des attitudes de passivité. Une éducation sévère, un environnement difficile et les aléas de la vie ont pu produire une frustration importante.

* Ce besoin provoque la tendance à éviter coûte que coûte les conflits, d'où démission, capitulation en présence d'opposants.

L'ATTAQUE

"L'attaquant" préfère soumettre les autres et les faire plier, même à son détriment.

L'agressif parle fort, interrompt, fait du bruit avec ses affaires pendant qu'un autre s'exprime. Il a du mal à maîtriser son temps de parole. Il arbore souvent un sourire ironique ou manifeste, par des mimiques, son mépris ou sa désapprobation. Il aime recourir à des images choquantes ou brutales.

EXEMPLES D'ATTITUDES D'ATTAQUE DANS LA VIE QUOTIDIENNE :

L'autocrate : obtient le consentement par la terreur ou l'intimidation. IL a besoin de casser ses subordonnés pour asseoir son pouvoir. il recourt volontiers aux pièges et aux disgrâces.

L'insurgé : se sent investi d'une mission de dénonciation. "Toute ouverture de la direction est un piège...".

La personne mielleuse : trop polie pour être honnête, cache derrière sa politesse une agressivité prête à sortir.

La personne revancharde : toujours amère et prête à la vengeance.

La personne timocrate : assoit son pouvoir sur la peur qu'elle distille avec plaisir autour d'elle : "la crainte est le commencement de la sagesse" est sa devise.

La personne susceptible : cache mal une profonde frustration qui la rend hypersensible. Elle supporte mal la moindre contrariété et s'emballe tout de suite.

La personne dévalorisatrice : c'est plus fort qu'elle, elle est incapable de voir l'aspect positif des gens ou des situations.

CONSEQUENCES NEFASTES DE L'ATTITUDE D'ATTAQUE :

- Le retour de flamme ou la revanche des personnes agressées : l'attaque appelle l'attaque.
- L'efficacité apparente : quand les rapports de pouvoir sont favorables à la personne agressive, celle-ci s'imagine avoir gagné parce qu'elle a été agressive; or, si elle gagne, c'est parce qu'elle bénéficie d'un meilleur rapport de force. Son attitude n'a pu que provoquer un fort désir secret et caché de se venger un jour, ...et cette agressivité sortira dès que les rapports de force changeront.
- Le mépris ou la désapprobation de la personne agressée.
- La souffrance d'être mal aimé.
- Le manque d'information utile : les agressifs provoquent l'attitude de fuite devant eux. Ainsi, personne ne leur dit plus rien, de peur de se faire mal voir.
- Le gaspillage d'énergie.

ORIGINES DE L'ATTITUDE D'ATTAQUE :

- Un taux élevé de frustration dans le passé met la personne en position d'être frustrée facilement à la moindre difficulté, laquelle sera grossie exagérément et vécue comme une attaque.
- Une peur latente, présente dans la personne, réapparaît à la première occasion et augmente le sentiment d'agression provoqué par la situation? Cette peur de l'autre peut être liée à des expériences anciennes, ou à un sentiment d'infériorité.
- Un désir de revanche. La personne se met pour un rien en situation de rivalité. Elle continue de régler un vieux contentieux par tiers interposés.

LA MANIPULATION

Manipuler, c'est ne pas être clair sur ses objectifs, jusqu'à ne pas les annoncer du tout. Le manipulateur se veut habile, machiavélique; il ne craint pas de tenir des propos différents selon ses interlocuteurs. Il raisonne souvent au second degré et cherche toujours "par derrière" les interprétations.

Il commence souvent ses phrases par "franchement"...", "ne tournons pas autour du pot...", pour que l'autre se livre et baisse sa garde.

EXEMPLES D'ATTITUDES MANIPULATRICES DANS LA VIE QUOTIDIENNE :

Flatter et séduire : les efforts que fera le séducteur pour plaire et flatter afin d'atteindre son but peuvent être fantastiques. Mais le but à peine atteint, la personne manipulée se sent vite "flouée" de la vraie relation qu'elle espérait.

Dévaloriser : faire perdre la face à l'autre en mettant les rieurs de son côté est une attitude classique pour manipuler. Le dévalorisé, plein de rancœur recherche que la revanche.

Exagérer et caricaturer : partir de l'information émise par l'autre, n'en retenir qu'un aspect, l'exagérer et le caricaturer, en faisant croire que ce qui est dit est le reflet sincère et objectif de l'information émise par l'autre.

Simuler et fabriquer : mentir, simuler, c'est une vieille réminiscence de l'enfance, premier moyen d'exister en dehors de ses parents. Masque et camouflage sont les panoplies de la manipulation.

Conspirer : le manipulateur est dans le secret des dieux, il fabrique des bruits et des rumeurs.

Mettre en scène.

Intercéder : il connaît "qui il faut", "où il faut", "quand il faut".

Manipuler inconsciemment : il existe plus de maladresse dans les relations humaines courantes que de manipulations; mais elles sont vécues par les autres comme des manipulations stratégiques conscientes et provoquent les mêmes résultats néfastes : passivité, méfiance, discrédit moral, perte de temps.

CONSEQUENCES NEFASTES DE LA MANIPULATION :

- La passivité : se sentant plus ou moins consciemment enfermée par la manipulation de l'autre, la personne devient soumise et passive. Le supérieur se sent habile psychologue, mais il s'étonne naïvement du peu d'initiative et du faible sens des responsabilités de ses collaborateurs.
- La rébellion et la revanche : après s'être fait "avoir" une fois, la personne développe du ressentiment et devient agressive dès que les rapports de pouvoir et la vie sociale le permettent;
- La méfiance : la confiance est rompue et la personne va interpréter systématiquement tous les comportements peu clairs comme des manipulations.

L'ORIGINE DES ATTITUDES DE MANIPULATION :

- Comme papa, comme maman... : "mentir aux enfants n'est pas mentir"... En tout cas, les enfants devenus grands s'en souviendront et, inconsciemment, pensent que pour avoir du pouvoir, il faut manipuler; car les premiers pouvoirs qu'ils ont connus, leurs parents, étaient de fameux manipulateurs.
- Des vieilles croyances :
 - "On ne peut faire confiance qu'aux saints!"
 - "Être franc et direct, c'est une idée de boy-scout!"
 - "Il est plus facile d'agir par personne interposée."
 - "Les autres sont mus par des mécanismes simples dont il est facile de tirer parti pour arriver à ses fins..."

ÊTRE ASSERTIF

Les attitudes de fuite, d'attaque et de manipulation ne donnent pas de résultats très satisfaisants pour régler les problèmes et s'assurer de bonnes relations avec autrui.

Etre "assertif", apporte de meilleures chances de résultats positifs.

En anglais, le verbe to assert signifie (selon le dictionnaire Webster) :

Affirmer ses droits, faire admettre leur légitimité, se prononcer de façon saine et constructive, même en l'absence de preuve tangible, donner son opinion sans réserve, même en face d'interlocuteurs hostiles.

ETRE ASSERTIF, C'EST :

1. Etre à l'aise dans le face à face.
2. Entretenir avec les autres des rapports fondés sur la confiance plutôt que sur la domination et le calcul.
3. Ne pas se laisser marcher sur les pieds.
4. Etre vrai, être soi-même, ne pas dissimuler ses sentiments.
5. Maîtriser son environnement.
6. Jouer cartes sur table, négocier sur la base d'objectifs précis et clairement affichés.
7. Rechercher les compromis réalistes en cas de désaccord, négocier sur la base de l'intérêt mutuel plutôt que sous la menace.