

La passivité ou la fuite

Attitude d'évitement devant les gens et les évènements. Plutôt que s'affirmer tranquillement, mais fermement, le « fuyard » se soumet ou s'en va, même à son détriment.

Credo :



Courage, fuyons !!



Pour vivre heureux, vivons cachés !!

Les différents types :



Fuite active : c'est la fuite en avant
(je fais autre chose pour éviter, je m'agite)



Fuite passive (ou procrastination) : c'est l'inertie, le blocage (rien ne se passe, je n'ose pas, je ne sais pas) la politique de l'autruche

Exemples :

Dans le cas d'une situation de mésentente avec un collègue, soit par incompréhension, mauvaise communication, désaccord, la passivité peut s'exprimer de **différentes manières** :

- **Le blocage**

On se sent bloqué par le problème à résoudre, le contact à prendre, la réclamation à faire. Par excès d'humilité et de réserve, on ne fait rien et on attend, malgré soi, que les choses se passent. Intérieurement, on s'en veut de ne pas agir

- **La soumission**

On ne veut pas contrarier et créer de conflits. Cette relation harmonieuse dissimule une crainte de déplaire et des angoisses

- **La temporisation**

On préfère remettre l'action à plus tard en se trouvant d'autres raisons, au fond par peur d'agir et d'être déçu ou de décevoir

- **La fausse indifférence :**

Lors d'un désaccord, par esprit de conciliation, on dit que ça nous est égal. On ne trouve pas le moyen d'exprimer franchement sa position

L'agressivité ou l'attaque :

Attitude d'attaque devant les gens et les événements. Plutôt que de s'affirmer tranquillement, mais fermement, « l'attaquant » soumet les autres et les fait plier.

Son crédo :



Oeil pour œil, dent pour dent.



La meilleure défense, c'est l'attaque.

Exemples :

- **La contradiction**

Par principe, on s'oppose (à défaut de pouvoir s'imposer). On se focalise, par réflexe inconscient, sur toutes objections et contre arguments possibles

- **La susceptibilité**

Par frustration et hypersensibilité, on supporte mal la moindre contrariété et on s'emballe tout de suite, toujours sur ses gardes

- **La terreur**

On « casse » l'autre pour affirmer sa supériorité. On inspire la crainte pour arriver à ses fins

- **La sourde oreille**

On n'accorde aucun crédit aux opinions ou aux dires de l'autre, on monopolise la parole, l'autre n'a pas ou peu l'occasion de s'exprimer

La manipulation

Attitude de dissimulation, d'insinuation, de « brouillage » des cartes et de culpabilisation. Plutôt qu'être direct dans ses relations et sa communication, le « manipulateur » utilise des moyens détournés pour arriver à ses fins ou pour affirmer son pouvoir.

Craignant lui-même d'être manipulé, il raisonne au deuxième degré et a tendance à interpréter, ne croyant pas à l'information directe.

Son crédo :



Parler à mots couverts



Prêcher le faux pour avoir le vrai

Exemples :

- **La flatterie, la séduction**
Faire référence aux qualités d'une personne pour obtenir sa sympathie et son aide
- **La dévalorisation**
Déstabiliser une personne, lui faire perdre la face en pointant ses faiblesses, parfois en raillant, dans le but de prendre le pouvoir. Il s'agit de réduire la capacité de réponse, la réactivité de la personne dévalorisée, ainsi que d'obtenir l'adhésion, la sympathie des témoins
- **« L'intox »**
Partir de l'information émise par l'autre et n'en retenir qu'une partie, la sortir de son contexte, et l'amplifier. Faire passer cette information déformée pour le reflet exact de l'information initiale
- **La culpabilisation**
Exploiter le fond de convictions, interdits et scrupules de chacun de nous, en soulignant ses manquements / écarts par rapport à ses propres valeurs pour le faire agir dans le sens désiré, en laissant croire que l'on agit de manière totalement désintéressée.
Lorsqu'on est soi-même persuadé d'agir de manière désintéressée, il s'agit plutôt de maladresse ou de manipulation inconsciente
- **« La combine »**
Savoir tirer parti du système, détourner les règles, pratiquer le système D pour faire partie des malins, de ceux qui maîtrisent leur environnement et non des suiveurs, qui subissent

L'assertivité : Définition

Capacité à s'exprimer et à défendre ses droits sans empiéter sur ceux des autres.

Considérée comme fondamentale pour la communication non violente, elle produit un effet d'entraînement sur le ou les interlocuteurs. Elle permet d'accroître la qualité de la relation et la compréhension mutuelle tout en initiant un cercle vertueux.

L'assertivité n'est pas une technique, mais une attitude

Les situations difficiles :

- ✓ Formuler une demande
- ✓ Dire non
- ✓ Faire une critique
- ✓ Recevoir une critique
- ✓ Faire un compliment
- ✓ Recevoir un compliment...

Image et comportement

- ✓ Travailler l'image que l'on renvoie
- ✓ Développer l'impact de sa communication
- ✓ Regarder l'interlocuteur dans les yeux
- ✓ Adopter des gestes qui sont ni immobilité, ni gesticulation
- ✓ Se tenir ni trop près, ni trop loin
- ✓ Dire « je » au lieu de « on », « nous »
- ✓ ...

L'assertivité : Mécanismes et principes

RESPECT DE SOI

Se respecter

- ✓ Prétendre à sa propre vérité personnelle, à ses propres idées, à ses propres goûts
- ✓ Se connaître et s'accepter
- ✓ Prendre conscience et affirmer ses limites
- ✓ Identifier ses attitudes les plus fréquentes
- ✓ Etre « vrai », être soi-même, ne pas dissimuler ses sentiments
- ✓ Exercer ses droits sans nier ceux des autres,

Se faire respecter :

- ✓ Oser faire reconnaître mes droits
- ✓ Ne pas se laisser marcher sur les pieds
- ✓ Jouer cartes sur table, négocier sur la base d'objectifs précis et clairement affichés
- ✓ Savoir faire face à des comportements passifs, agressifs et manipulateurs
- ✓ S'affirmer sans complexe et de façon constructive

RESPECT DE L'AUTRE

- ✓ Avoir pour objectif un rapport gagnant / gagnant avec une force tranquille
- ✓ Négocier un compromis satisfaisant pour les deux
- ✓ Entretien avec les autres des rapports fondés sur la confiance, plutôt que sur la domination et le calcul
- ✓ Savoir critiquer et savoir accepter la critique (simplicité de dire et humilité de recevoir),

VERTICALITE

- ✓ Se fixer un objectif de vie
- ✓ Fixer des objectifs clairs dans sa communication
- ✓ Exprimer clairement ses attentes et ses craintes
- ✓ Chercher une verticalité entre ce que je suis, ce que je pense et ce que je montre