

AUTO-DIAGNOSTIC LES COMPORTEMENTS

LA STRATEGIE DE FUITE PASSIVE

Cette attitude se caractérise par une certaine tendance à se dérober plutôt que d'affronter directement les autres ou les événements.

Cette stratégie d'évitement peut revêtir différents aspects :

Affirmations 1 – 7 – 50 :

Excès de gentillesse, esprit de conciliation, peur d'importuner autrui.

Affirmations 25 – 26 – 36 – 59 :

Tendance à ne se trouver jamais assez renseigné pour prendre une décision, à remettre à une date ultérieure, à traîner.

Affirmations 15 – 16 – 35 – 37 – 60 :

Attribuer au regard d'autrui un rôle d'évaluateur, peur du jugement des autres.

Affirmations 51 – 52

Peur de prendre des responsabilités, refus de se mettre en avant.

Affirmation 17 :

Se réfugier dans la colère pour ne pas avoir à résoudre un problème.

**L'inconvénient de cette stratégie,
c'est qu'elle n'entraîne pas le respect des autres ni de nous même
et peut engendrer chez nous le sentiment d'être exploité, voire de
rancœur.**

Identifiez les situations où vous avez tendance à la passivité

(Aidez-vous des questions, essayer d'être le plus concrets, pensez à des événements de votre vie professionnelle ou personnelle)

5 CONSEILS POUR SORTIR DE LA PASSIVITE

- J'ose dire « je », je parle en mon nom
- Je parle dans les trois premiers lors d'une réunion
- Je ne me justifie pas, je donne une explication courte
- En cas de désaccord, je prends l'initiative de clarifier la situation
- J'ose dire « non » à une demande pour me faire respecter

LA STRATEGIE D'ATTAQUE AGRESSIVE

Vouloir être celui qui a le dernier mot, qui domine, qui impressionne, même si cela doit indisposer les autres et... soi-même.

Là encore, cela peut revêtir des formes différentes :

Affirmations 4 – 29 :

Domination des autres, faire peur ou mal.

Affirmations 21 – 39 – 56 :

Réussir à tout prix, fût-ce en marchant sur la tête des autres.

Affirmations 11 – 20 – 48 :

Garder le monopole de la parole.

Affirmations 10 – 55 :

Jouer les contradicteurs systématiques, choquer pour le plaisir.

Affirmations 6 – 49 :

Pratiquer la critique acerbe, se moquer des autres, les humilier.

Affirmation 28 :

Etre sans gêne (ou affecter de l'être pour paraître désinvolte).

Affirmation 30 :

Tirer vengeance de la moindre offense réelle ou imaginaire. Etre "revanchard".

Affirmation 40 :

Prendre des risques excessifs.

Bien entendu cette stratégie de comportement ne nous rend pas heureux car elle suscite en retour l'agressivité des autres, voire leur antipathie et entraîne chez nous le sentiment d'être mal aimé.

Identifiez les situations où vous avez tendance à l'agressivité

(Aidez-vous des questions, essayer d'être le plus concrets, pensez à des événements de votre vie professionnelle ou personnelle)

5 CONSEILS POUR SORTIR DE L'AGRESSIVITE

- Je choisis une position d'ouverture et d'écoute
- Je dis « oui et je dirais même plus », plutôt que « oui, mais »
- Lorsque j'ai raison, je laisse une sortie honorable à mon interlocuteur
- Je reconnais les bonnes idées des autres, ils n'ont quand même pas entièrement tort
- Je souris en prenant contact

LA STRATEGIE DE MANIPULATION

Préférer manier l'ellipse plutôt que de dire franchement ce que l'on pense : adepte des détours par les coulisses, on change volontiers de langage selon l'interlocuteur...

Aimer être le mieux informé, connaître des détails ignorés des autres et chercher le sens caché des phrases que l'on entend.

Affirmations 13 – 31 – 41 – 42 – 46 – 47 – 57 :

Manipuler autrui pour lui faire faire ce qu'on veut, fût-ce en le dupant ou en le culpabilisant.

Affirmations 3 – 5 – 9 – 54 :

Chercher à ne pas se mouiller.

Affirmations 12 – 22 – 32 :

Vouloir tout savoir, connaître tout le monde, tourner habilement toutes les règles et en profiter.

Affirmation 19 :

Jouer carrément la comédie pour atteindre ses objectifs.

Le danger de cette stratégie est que, lorsque les manœuvres sont percées à jour, les autres se méfieront désormais de nous et nous ôterons tout crédit.

Identifiez les situations où vous avez tendance à la manipulation

(Aidez-vous des questions, essayer d'être le plus concrets, pensez à des événements de votre vie professionnelle ou personnelle)

5 CONSEILS POUR SORTIR DE LA MANIPULATION

- Je vais vers les autres sans méfiance
- Je vais droit au but et je joue cartes sur table
- Je clarifie mes objectifs et mes besoins
- Je me dis qu'il faut aboutir gagnant-gagnant
- Je pose des questions claires et directes

AUTO-DIAGNOSTIC LES COMPORTEMENTS

L’AFFIRMATION DE SOI

S’affirmer, défendre ses droits et ses opinions, sans pour cela agresser les autres.

Affirmations 27 – 33 – 45 :

Aimer être soi-même, sans masque ni faux-semblants

Affirmations 14 – 24 – 53 :

Entretenir avec les autres des rapports fondés sur la confiance et la franchise

Affirmations 23 – 43 :

Ecouter autrui, prendre en compte son point de vue

Affirmations 2 – 8 – 18 – 34 – 38 – 44 – 58 :

S’affirmer avec une assurance tranquille, maintenir fermement ses opinions et ses décisions en toutes circonstances.

Cette attitude est la plus souhaitable, car elle nous permettra d’atteindre nos objectifs et d’arriver à nos fins dans la plupart des cas, sans déclencher le ressentiment d’autrui, et même en nous attirant son estime

Identifiez les situations où vous faites preuve d’assertivité

(Aidez-vous des questions, essayer d’être le plus concrets, pensez à des événements de votre vie professionnelle ou personnelle)