

AFFIRM YOURSELF

Extrait de cours en Programmation Neuro-Linguistique

Il s'agit de l'étude des moyens, de la compréhension et des stratégies en matière de communication. Nous allons étudier comment un message extérieur va agir sur notre système de perception sensorielle pour déterminer un état intérieur. Celui-ci, en fonction de l'organisation intérieure (croyances, éducation, histoire familiale...) déterminera un comportement extérieur destiné à donner une réponse au message émis.

Mais pour aller plus en avant, il est nécessaire de comprendre ce qui va permettre à un individu de pouvoir ou non s'affirmer.

Affirmation de Soi

L'assertiveness

Socrate disait

"Connais-toi toi-même".

Nous ne sommes pas à Delphe, mais ces quelques pages vous permettront de découvrir : comment apprendre à "Etre Soi-même" ? Un Soi que nous allons considérer comme étant inscrit dans la dynamique "ce que je peux devenir" et comment je peux me constituer en tant que personne responsable et autonome.

Nous allons donc travailler dans le sens d'un Moi à atteindre par rapport à un Moi déjà en acquisition et déjà préformé.

Donc comment tendre vers

- 1/ la conscience de sa propre identité
- 2/ les comportements qui nous caractérisent et les comprendre à partir de sa biographie
- 3/ l'authenticité d'une triple ouverture : sur le monde, vers les autres et par rapport à soi-même
- 4/ le processus de changement.

Par exemple "dans une entreprise à la direction totalitaire, les employés sont sous surveillance constante, l'affirmation de Soi non conforme représente un risque de sanction qui décourage toute tentative de créativité, de spontanéité ou de prise d'autonomie".

Les générations ont changé, les objectifs en entreprise également. Mais la capacité à développer de nouveaux comportements plus adaptés à de nouvelles situations va devenir une exigence grandissante et un facteur stratégique de réussite. Pour réaliser cette alchimie difficile, dans un contexte socio-économique au sein duquel les mentalités évoluent difficilement. A partir de la compréhension d'un concept américain (L'assertiveness) chaque individu peut oser s'affirmer tout en

gardant des relations positives avec son environnement. Pour cela, il faut apprendre à se connaître et à connaître les autres, comprendre les comportements de passivité, d'agressivité et de manipulation, comportements appris ou transmis aussi bien dans le cadre familial éducatif, que dans cadre social.

Une personne face à une action, ses réactions possibles :

1/ la fuite

2/ l'attaque

3/ la manipulation

4/ s'affirmer (être Soi face à l'autre) = assertiveness (être assertif).

LA FUITE

La fuite est une attitude passive ou active d'évitement.

Rechercher : l'anxiété, l'insomnie, les migraines, regarder les ongles, si la personne grince des dents, contracte les muscles du visage, tapote les doigts sur la table, rit nerveusement.

Les attitudes de fuite :

La personne surmenée n'arrive plus à faire face.

La personne paralysée est toujours dans l'attente, elle vit sa passivité avec douleur.

La personne colérique s'énerve violemment et sans raison.

La personne qui temporise remet à plus tard, elle ne décide jamais de suite.

La personne vindicative ne finit jamais son travail.

La personne observatrice analyse en permanence de la situation.

La personne qui culpabilise, ne veut surtout pas déranger. La poire ou la personne trop gentille correspond à ce type de personnalité.

La personne adjointe, assistante dévouée, dans l'abnégation. Elle a peur si elle est mise en avant,

L'idéaliste propose des solutions idéales mais ne fait rien pour les réaliser,

La pessimiste est débordé par ses sentiments d'impuissance,

L'assisté est le résultat des personnalités idéalistes, observatrices et pessimistes. On retrouve souvent les "je m'en foutiste" et les "je suis toujours d'accord". A l'extrême on arrive sur des personnalités irresponsables, geignardes ou craintives.

Les attitudes de fuite sont toujours associées à des mécanismes intellectuels de rationalisation avec refus de s'affirmer et comportement d'impuissance.

Les conduites passives cachent toujours une agressivité latente, voir des attitudes sadiques et dominatrices qui ne peuvent s'exprimer.

Conséquences pour la personne :

La rancœur

Le sentiment de rejet

Le gaspillage d'énergie

Une perte de respect

Une souffrance avec symptomatisations

(angoisse, anxiété, insomnie, migraines, craintes diffuses)

L'attitude de fuite est associée à une frustration qui entraîne une agressivité

L'agressivité va :

- Soit se retourner contre soit même (symptômes)
- Soit se retourner contre l'autre de façon active : agressivité ou de façon passive : mise en défaite.

Il faut donc éviter les situations de conflit, les analyser, empêcher la dévalorisation, aider la personne à retrouver le plaisir d'être appréciée et entourée.

Exemples de phrases : " il ne faut pas dramatiser, les gens sont libres, il faut savoir faire des concessions, je n'ai pas envie d'être mal considéré, je n'ai pas à me plaindre, je ne veux pas blesser les autres, je veux être constructeur et il ne faut pas s'emballer....."

L'ATTAQUE

L'attaquant préfère soumettre l'autre ou lui imposer ses idées, même à son propre détriment.

L'agressif s'exprime fort, prend le pouvoir, n'écoute pas, coupe la parole. Ses mimiques, sa gestuelle, ses remarques sont souvent brutales et choquantes, voir même irrespectueuses.

Les différents types de personne

Le dominateur (l'autocrate) : il impose, il casse, il piège

L'insurgé : lutte, dénonce, se révolte,

Le contradicteur s'oppose à tout, faute de pouvoir s'imposer

Le saboteur mettra en place pièges et conduites de sabotage s'il n'a pas pu s'imposer

Le défenseur des victimes, prend leur défense pour s'opposer au système,

Le timocrate impose par la peur,

La sentinelle, toujours sur ses gardes peut attaquer à tout moment,

Le kamikaze, dangereux, car sans limite et relevant tous les défis,

Le prétentieux est ostentatoire et arriviste ; il écrase,

Il y a aussi les intolérants, les persécuteurs et les méprisants
Les conduites passives peuvent entraîner des attitudes d'attaque

L'attitude d'attaque va entraîner :
Un positionnement passif de l'agressé
Une contre-attaque de l'agressé
Une défaite de l'agresseur (risque de revanche)

Dans les trois cas, les réactions vont à terme entraîner un renforcement de l'attitude d'attaque.

L'attaquant ne s'affirme pas face à l'autre, son attitude entraîne les conséquences suivantes :
La revanche ou la vengeance
La fausse soumission avec risque de sabotage
Le mépris ou la désapprobation
Une attitude de fuite des personnes prises dans l'interaction.

Il faut savoir rechercher une frustration importante dans le passé et une peur de type paranoïde des autres, qui remonte à l'enfance. La personne continue de toute évidence à régler avec les autres ou dans son entreprise, un conflit ancien qui se réactualise lors de certaines situations professionnelles.

Exemple de phrases : le monde est pourri, il faut savoir s'imposer, c'est lui ou moi, l'homme est un loup pour l'homme, les gens aiment être dirigés, il faut savoir se défendre pour ne pas se faire bouffer, les autres sont des salauds, les faibles seront toujours dominés.....

LA MANIPULATION

Le manipulateur est machiavélique et peut modifier son discours à tout moment, réussissant à convaincre l'autre quelle que soit la situation. Il est souvent en retrait, ses actions manipulatoires ont toujours lieu hors du cadre. Il raisonne à un niveau différent. Il se présente souvent comme un intermédiaire utile, si possible indispensable. La manipulation peut prendre des formes très variées. L'objectif du manipulateur est difficile à cerner, son jeu est d'entraîner l'autre à son insu dans un jeu que seul le manipulateur contrôle parfaitement.

Les attitudes manipulatoires :

La flatterie et la séduction,
La dévalorisation, voire la culpabilisation de l'autre, uniquement dans le sens où elle va déstabiliser l'autre,
L'exagération et la caricature de l'information ou du message pour en changer le sens profond,
La simulation, la mise en scène, la fabulation (comme disait Voltaire) il en restera toujours quelque

chose,

La conspiration,

La transgression et la manipulation de la loi et des règles,

L'utilisation de la franchise et de l'authenticité par le manipulateur,

La mise en place d'événements qu'il avait prédit ou qu'il va pouvoir utiliser pour prendre le pouvoir ou déstabiliser la structure.

Le risque pour le manipulateur est de se prendre à son propre piège. Sa manipulation devient apparente, il va perdre toute crédibilité.

Conséquences de la manipulation, elle va donc entraîner :

La passivité

Les conduites d'attaque

La méfiance

Attention : Ces conséquences peuvent être recherchées par le manipulateur, qui les aura prévues. Il va donc les utiliser dans un nouveau système manipulateur.

En terme d'objectifs et d'entreprise, la manipulation coûte très chère, car l'objectif du manipulateur peut se situer à un niveau tellement différent de celui de l'entreprise, que seul son objectif compte, quoiqu'il puisse lui en coûter.

Devenir "ASSERTIF"

L'assertivité propose un compromis permettant à la personne d'exprimer librement sa personnalité, tout en continuant à être acceptée dans le cadre socio-professionnel sans créer des réactions négatives de son entourage.

Ainsi, être assertif, c'est pouvoir :

- s'affirmer sans complexe et de façon constructive,
- défendre ses droits dans le respect des droits de l'autre,
- affirmer sa vérité personnelle sans réserve face à l'autre, donc arriver à être Soi-même sans dissimuler ses sentiments,
- maîtriser sereinement et sainement son environnement
- négocier sur la base d'objectifs précis et clairement affichés, en recherchant les moins mauvais compromis, en cas de désaccord sur la base de l'intérêt mutuel et commun.
- être à l'aise dans la confrontation.
- tenter de mettre en place des rapports fondés sur l'entente empathique plutôt que sur la domination ou la manipulation.

Ainsi, il s'agit, face au pessimisme et au désinvestissement, de proposer un système à l'individu pour qu'il puisse mieux maîtriser ses interactions avec les composantes générales inhérentes à tous

systèmes. Dans la recherche d'un compromis, il faut être vigilant à ne pas s'inscrire dans le désir inconscient d'augmenter son pouvoir, mais dans celui de trouver un compromis réaliste et acceptable dans un climat de négociations qui reste toujours plus ou moins conflictuelles. Le compromis réaliste est la possibilité de trouver un accord contractuel et le compromis profond de trouver un accord de type fusionnel.

Donc mettre en place trois actions :

Vérifier la personnalité de l'autre :

Fuite, attaque, manipulation.

Existent-il des comportements compensatoires (soumis avec sa femme= frustration donc agressif au travail)

- Fixer l'objectif
Le définir clairement et réduire les conflits liés à l'objectif

- Chercher la solution
Mettre en place la négociation
- Déterminer une stratégie
Isoler les situations et les analyser

Classer les situations et sélectionner les stratégies

- Tester la solution et vérifier les paramètres aléatoires
- Mettre en pratique et vérifier si la stratégie est adaptable

L'assertiveness ou Etre soi-même peut avoir un aspect agressif face à l'autre.

Il faut apprendre face à l'autre à :

- Exprimer ses droits et être responsable de ses actes
- Savoir exprimer ses points forts, ses limites et ses faiblesses
- Trouver l'équilibre entre le respect de soi-même et le respect des idées de l'autre
- Savoir exprimer l'ordre de ses priorités personnelles
- Savoir dire non sans se justifier, faire la différence en justification et explication
- Connaître son objectif et savoir l'expliquer
- Vouloir être reconnu et justement payé
- Oser demander des explications lorsque l'on n'a pas compris
- Vérifier l'image que l'on donne de soi
- Vérifier que ce qui a été expliqué a été compris comme tel.
- Oser exprimer ses sentiments et ses émotions

Attention : le conditionnement familial, éducatif et social prédisposent l'individu à mettre en place face à des situations difficiles à gérer des comportements de fuite, d'attaque ou manipulateurs.

Deux types de comportements non-assertifs peuvent fréquemment se rencontrer :

1/ Le désir de se faire aimer plutôt que celui de se faire respecter ou reconnaître

Utilisation de comportements démagogiques et de chantage affectif

2/ Mettre l'autre dans la dépendance et le besoin

Inconvénient : les dépendants vont en réclamer encore plus

Proposition d'exercice

1/ La photocopieuse

2/ Les heures supplémentaires de la secrétaire

3/ Mettre une note à la sensation de malaise ressenti : 1 très faible jusqu'à 5 très fort

Puis exprimez-vous librement dans vos émotions.

Vous avez oublié de vous habiller ce matin, votre veste, c'est celle de votre grand-père ?

- Votre rapport est nul, ce n'est pas ce que j'attendais, si ça vous emmerde de travailler il faut le dire, il y en a d'autres qui ne demandent que ça !
- J'en ai marre d'être obligé de passer derrière vous pour récupérer vos conneries !
- Vos conclusions dans ce rapport sont incohérentes, vous voulez nous faire perdre cette affaire ? Je vous paye pourquoi, moi ?
- Tu es en retard ce matin, le patron va t'engueuler, il n'attendait qu'une erreur de ta part pour ne pas t'augmenter.
- C'est quoi cette cravate ? Vous allez à un bal costumé ou c'est encore votre femme qui l'a choisie
- Vous vous rendez compte de la gaffe que vous venez de dire ? Maintenant c'est foutu, notre client va aller à la concurrence !