

# TEST

## AUTO-DIAGNOSTIC D'ASSERTIVITE

### Consignes :

Comme tout principe de test, répondez le plus spontanément possible, en mettant une croix dans la colonne qui vous semble le plus vous correspondre.

« plutôt vrai » : vous pensez ou agissez de cette façon la plupart du temps ou  
« plutôt faux » : vous faites ou pensez rarement de cette façon

		Plutôt VRAI	Plutôt FAUX
1	Je dis souvent oui, alors que je voudrais dire non		
2	Je défends mes droits, sans empiéter sur ceux des autres		
3	Je préfère dissimuler ce que je pense ou ressens, si je ne connais pas bien la personne		
4	Je suis plutôt autoritaire et décidé		
5	Il est en général plus facile et habile d'agir par personne interposée que directement		
6	Je ne crains pas de critiquer et de dire aux gens ce que je pense		
7	Je n'ose pas refuser certaines tâches qui manifestement ne relèvent pas de mes attributions		
8	Je ne crains pas de donner mon opinion, même en face d'interlocuteurs hostiles		
9	Quand il y a un débat, je préfère me tenir en retrait pour voir comment cela va tourner		
10	On me reproche parfois d'avoir l'esprit de contradiction		
11	J'ai du mal à écouter les autres		
12	Je m'arrange pour être dans les secrets des dieux ; cela m'a bien rendu service		
13	On me considère en général comme assez malin et habile dans les relations		
14	J'entretiens avec les autres des rapports fondés sur la confiance plutôt que sur la domination ou le calcul		
15	Je préfère ne pas demander de l'aide à un collègue ; il risquerait de penser que je ne suis pas compétent		
16	Je suis timide et je me sens bloqué dès que je dois réaliser une action inhabituelle		
17	On me dit « soupe au lait » ; je m'énerve et cela fait rire les autres		

18	Je suis à l'aise dans les contacts de face à face		
19	Je joue assez souvent la comédie : comment faire autrement pour arriver à ses fins ?		
20	Je suis bavard et je coupe la parole aux autres sans m'en rendre compte à temps		
21	J'ai de l'ambition et je suis prêt à faire ce qu'il faut pour arriver		
22	Je sais en général qui il faut voir et quand il faut le voir : c'est important pour réussir		
23	En cas de désaccord, je recherche les compromis réalistes sur la base des intérêts mutuels		
24	Je préfère « jouer cartes sur table »		
25	J'ai tendance à remettre à plus tard ce que je dois faire		
26	Je laisse souvent un travail en train sans le terminer		
27	En général, je me présente tel que je suis, sans dissimuler mes sentiments		
28	Il en faut beaucoup pour m'intimider		
29	Faire peur aux autres est souvent un bon moyen de prendre du pouvoir		
30	Quand je me suis fait avoir une fois, je sais prendre ma revanche à l'occasion		
31	Pour critiquer quelqu'un, il est efficace de lui reprocher de ne pas suivre ses propres principes. Il est forcément d'accord.		
32	Je sais tirer parti du système : je suis débrouillard		
33	Je suis capable d'être moi-même, tout en continuant d'être accepté socialement		
34	Quand je ne suis pas d'accord, j'ose le dire sans passion et je me fais entendre		
35	J'ai le souci de ne pas importuner les autres		
36	J'ai du mal à prendre parti et à choisir		
37	Je n'aime pas être la seule personne de mon avis dans un groupe : dans ce cas, je préfère me taire		
38	Je n'ai pas peur de parler en public		
39	La vie n'est que rapports de forces et lutte		
40	Je n'ai pas peur de relever des défis dangereux et risqués		
41	Créer des conflits peut être plus efficace que réduire les tensions		
42	Jouer la franchise est un bon moyen pour mettre en confiance		
43	Je sais écouter et je ne coupe pas la parole		
44	Je mène jusqu'au bout ce que j'ai décidé de faire		
45	Je n'ai pas peur d'exprimer mes sentiments tels que je les ressens		
46	Je sais bien faire adhérer les gens et les amener à mes idées		
47	Flatter tout un chacun reste encore un bon moyen d'obtenir ce que l'on veut		
48	J'ai du mal à maîtriser mon temps de parole		
49	Je sais manier l'ironie mordante		

50	Je suis serviable et facile à vivre ; parfois même je me fais un peu exploiter		
51	J'aime mieux observer que participer		
52	Je préfère être dans les coulisses qu'au premier rang		
53	Je ne pense pas que la manipulation soit une solution efficace		
54	Il ne faut pas annoncer trop vite ses intentions, c'est maladroit		
55	Je choque souvent les gens par mes propos		
56	Je préfère être loup qu'agneau		
57	Manipuler les autres est souvent le seul moyen pratique pour obtenir ce que l'on veut		
58	Je sais en général protester avec efficacité, sans agressivité excessive		
59	Je trouve que les problèmes ne peuvent être vraiment résolus sans en chercher les causes profondes		
60	Je n'aime pas me faire mal voir		

Test repris du livre de Dominique CHALVIN, « Affirmation de Soi »

# GRILLE D'ANALYSE DU TEST

## D'AUTO-DIAGNOSTIC D'ASSERTIVITE

Chaque affirmation du test correspond à une forme d'attitude :

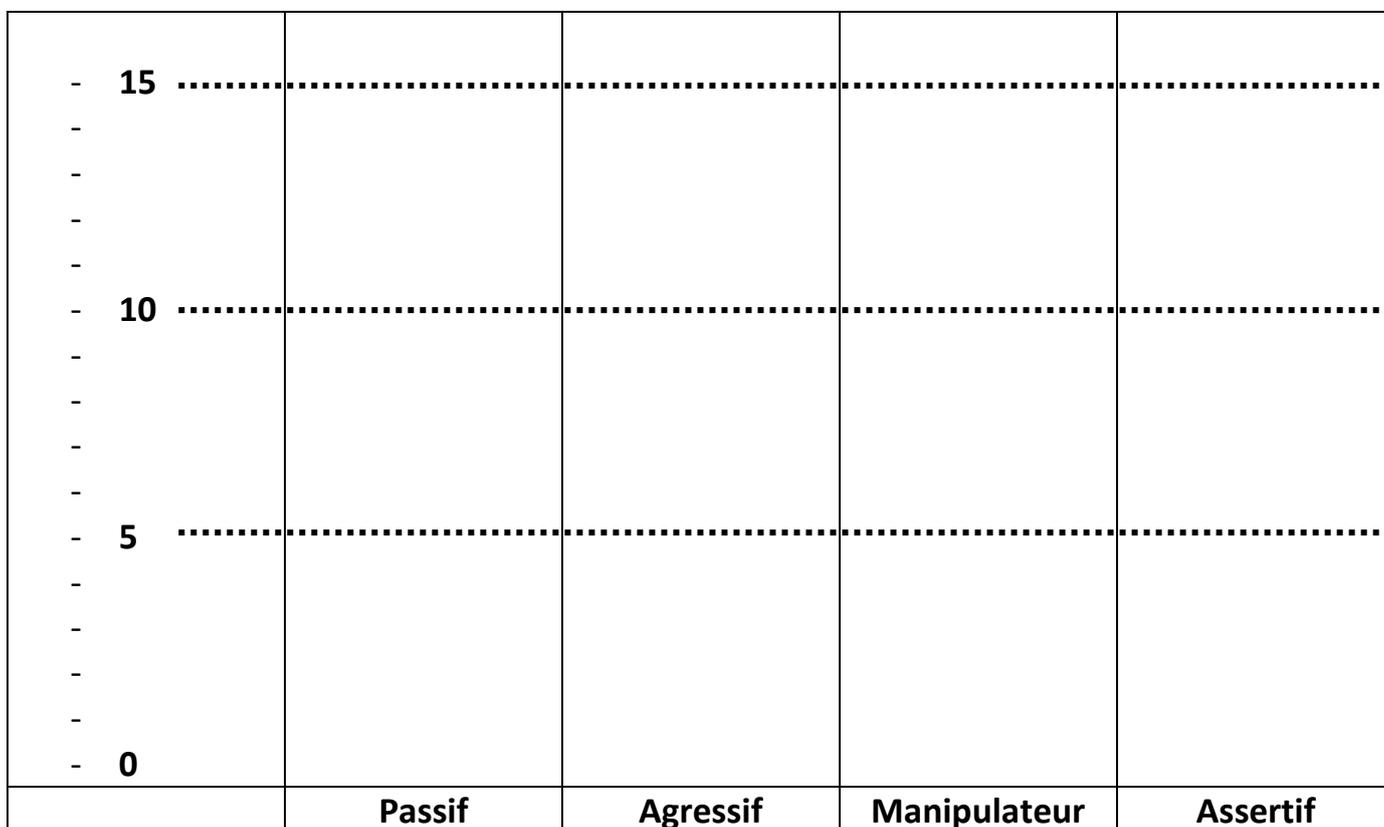
- Fuite
- Attaque progressive
- Manipulation
- Comportement assertif

Reprenez chacune de vos affirmations et cochez dans le tableau ci-dessous aux numéros correspondant de vos affirmations, en ne prenant en compte que les « **plutôt VRAI** » de votre test.

Additionnez ensuite le total de vos points par colonne.

Attitude de fuite		Attitude d'attaque		Attitude de manipulation		Attitude assertive	
1		4		3		2	
7		6		5		8	
15		10		9		14	
16		11		12		18	
17		20		13		23	
25		21		19		24	
26		28		22		27	
35		29		31		33	
36		30		32		34	
37		39		41		38	
50		40		42		43	
51		48		46		44	
52		49		47		45	
59		55		54		53	
60		56		57		58	
Total :	/15	Total :	/15	Total :	/15	Total :	/15

### Histogramme de vos attitudes



## **Bien sûr que la posture assertive est celle la mieux adaptée !**

**L'attitude de fuite** est liée à une stratégie ancrée qui fait référence à une ou des situations où fuir a été salvateur. Fuir c'est ne pas dire, « faire comme si », s'associer au discours ou aux actes de l'autre pour ne pas montrer son désaccord, c'est finalement privilégier l'autre à soi, par sécurité, par peur de décevoir... Mais cette attitude est génératrice d'anxiété et n'aide pas au développement de son assertivité car souligne son incapacité à se positionner.

**L'attitude d'attaque** est une stratégie qui vise « à dégainer plus vite que l'autre » ! Attaquer permet (fausse croyance...) d'asseoir son autorité, son point de vue, de ne pas autoriser l'autre à nous contredire, de vouloir montrer que l'on sait malgré les apparences, etc... Attaquer est une réaction pleinement émotionnelle et est souvent associée à une difficulté à se remettre en cause ou à admettre que celui qui a raison, c'est l'autre ! Elle peut aussi être liée à une incompréhension de la situation et à un sentiment de perte de maîtrise. Plus on arrive à décharger nos émotions au fur et à mesure, plus il est facile de maîtriser notre agressivité... Notamment quand l'on pense que la personne visée n'est pas toujours celle responsable de notre état...

**L'attitude manipulateur** vise à garder une position de leader en amenant l'autre sur son territoire, servant son propre objectif pour arriver à ses fins. Elle peut se traduire à travers le mensonge, la désinformation, la déformation, la séduction, la culpabilité, la victimisation, etc... En rendant l'autre dépendant, le manipulateur conforte sa place. L'attitude manipulateur marche très bien avec les personnes manquant d'assertivité, puisque doutant plus facilement que ceux qui ont une estime de soi positive et ayant plus besoin d'identifier une personne influente... Mais la manipulation ne marche que si le manipulé n'a pas conscience de cette « tromperie » ou que sa compréhension de la situation finalement lui retire plus de bénéfices que de contraintes... « l'arroseur devient l'arrosé » !

Ces trois postures non assertives font référence directement à notre schéma cognitif et à nos « pensées automatiques ».

**Posez-vous la question suivante** : « est-ce que les situations où j'adopte l'une de ces postures non assertives ont des caractéristiques communes (contexte, enjeux, interlocuteurs, etc...) ? ». **Listez ensuite ces caractéristiques** et faites le lien avec votre Histoire : tirer votre fil d'Ariane ; il vous appartient de modifier ou pas ces attitudes, cherchez votre gain et ne cherchez pas à aller trop vite. On ne change pas pour les autres mais pour soi...

