

Testez votre degré d'assertivité¹

Répondez aux 60 questions suivantes le plus spontanément possible sans chercher l'exactitude absolue et la vérité profonde.

Si une question vous laisse perplexe, laissez-la sans réponse.

La réponse « plutôt vrai » signifie que vous reconnaissez un de vos comportements familiers, la réponse « plutôt faux » que vous avez rarement recours à ce type de comportement : mettre une croix dans la colonne choisie.

Lorsque vous aurez répondu aux 60 questions, vous utiliserez la grille de décodage pour construire votre histogramme, reflet de l'image que vous avez de votre style de communication.

Vous serez tenté(e) parfois de répondre en décrivant ce que vous faites effectivement, et parfois en étant plus distancié sur la question, les deux sont possibles.

Questionnaire

Mettez une croix dans la colonne qui vous concerne afin de pouvoir ensuite établir l'histogramme de vos comportements.

		Plutôt vrai	Plutôt faux
1	J'ai souvent du mal à refuser et à dire non		
2	Je suis sûr(e) de mes droits, je les défends sans empiéter sur ceux des autres		
3	Je suis prudent(e), je ne me livre pas si je ne connais pas bien mon vis-à-vis		
4	Je décide et je tranche facilement		
5	Quand c'est possible, j'agis par personne interposée plutôt que directement, c'est plus efficace		
6	Je suis direct(e) ! je dis aux gens ce que je pense et je ne crains pas de les critiquer		
7	Je n'ose pas dire mon opinion devant un groupe ou dans une réunion		
8	Je donne mon avis sans états d'âme, même si cela va à l'encontre de l'opinion générale		
9	Dans les débats, j'observe et j'attends de voir comment ça tourne pour définir ma stratégie		
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 au courant de tout (même des petits potins), cela me rend bien service		
13	J'ai la réputation d'être assez habile avec les gens		
14	Je fais confiance aux gens qui m'entourent		
15	Je n'ose pas demander d'aide, j'ai peur que l'on me juge incapable ou incompetent(e)		
16	J'ai du mal à me décider quand je dois faire quelque chose d'inhabituel		
17	Je suis un(e) faux(sse) calme : quand je m'énerve je fais parfois rire les autres		
18	Je suis à l'aise devant les gens, en groupe comme en face-à-face		
19	Je joue souvent la comédie pour arriver à mes fins		
20	Je coupe souvent la parole aux autres sans m'en rendre compte à temps		
21	J'aime avoir le dernier mot et imposer mon point de vue		
22	Je sais qui il faut voir et quand il faut le/la voir, cela m'a beaucoup servi		
23	Je règle les désaccords en trouvant un compromis qui convienne à chacun		

¹. Questionnaire original : K.W Thomas et R.H. Kilmann Conflict Mode Instrument, CPP Inc. 1974.

24	Je préfère agir franchement sans cacher mes intentions		
25	Je remets souvent à plus tard ce que je dois faire		
26	Je dis souvent : « Ça m'est égal ! Comme tu veux ! »		
27	Je me présente comme je suis, sans complexe		
28	Il en faut beaucoup pour m'intimider		
29	Je fais peur aux autres pour m'imposer		
30	Je me fais rarement avoir mais, si cela arrive, je sais prendre ma revanche		
31	J'exagère les faits, je caricature les situations pour obtenir ce que je veux		
32	Je suis débrouillard(e), je sais tirer parti du système		
33	Je suis à la fois bien avec moi-même, bien avec les autres		
34	Je sais exprimer mon désaccord sans excès, de façon à me faire 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 seul(e) à exprimer un avis dans un groupe		
38	Je n'ai pas peur de parler en public		
39	La vie m'a appris à savoir me défendre et lutter		
40	J'aime les défis, les risques, même excessifs		
41	Je suis souvent assez habile pour éviter les conflits		
42	Je « joue cartes sur table » pour mettre les gens en confiance		
43	J'ai de bonnes capacités d'écoute et d'attention		
44	Quand j'ai décidé une chose, je la mène jusqu'au bout malgré les imprévus		
45	J'exprime sans réticence ce que je ressens		
46	J'arrive à amener les gens à adhérer à mes idées, je suis persuasif(ve)		
47	Compliments, sourires, flatteries permettent 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, je me fais même parfois exploiter		
51	J'aime mieux observer que participer		
52	Je n'aime pas être au premier rang, je préfère les seconds rôles		
53	J'ai pris l'habitude de ne pas me comparer aux autres		
54	Je trouve maladroit de dévoiler trop vite mes intentions		
55	Je choque parfois les gens par mes propos		
56	Si je n'avais pas appris à me défendre, j'aurais été dévoré(e)		
57	On obtient plus facilement ce que l'on veut en cachant ses objectifs plutôt qu'en révélant ses intentions		
58	Je sais détendre mon entourage par un humour sans arrière-pensée		
59	On ne peut prétendre régler un problème sans en chercher les causes profondes		
60	Je n'aime pas me faire mal voir		

Grille de décodage

Ce test permet de positionner le sujet sur 4 dimensions ou attitudes : la fuite, la manipulation, l'agressivité, l'assertivité.

L'assertivité définit parfaitement une bonne qualité de la communication dans laquelle on se respecte soi-même autant que l'on respecte autrui.

Elle s'exprime de façon sensible et réfléchie. Elle permet des actions adaptées avec les situations. Ceci est important dans toutes les circonstances de l'existence, personnelles et professionnelles.

Chaque phrase correspond à un exemple d'attitude : passive (fuite), agressive, manipulatrice ou assertive.

Les phrases indiquées par un numéro ont été classées en 4 colonnes correspondant à ces 4 comportements.

Seules les réponses « plutôt vrai » sont prises en compte. Le total par colonne indique la fréquence d'utilisation de chacun de ces 4 rôles.

Assertivité* : être soi-même, exprimer avec aisance son point de vue et ses intérêts sans anxiété, une alternance de calme, de dynamisme, de doigté...

Passivité		Agressivité		Manipulation		Assertivité	
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		Total		Total		Total	

Histogramme des rôles

Reportez sur ce schéma le nombre de points obtenus dans chaque colonne sous la forme d'une croix et réalisez un graphique en colonnes grisées ou en courbe.

15				
14				
13				
12				
11				
10				
9				
8				
7				
6				
5				
4				
3				
2				
1				
	Passif	Agressif	Manipulateur	Assertif

Le schéma ainsi dessiné est une représentation du système de communication que vous établissez avec votre entourage.

Les quatre attitudes relationnelles spontanées

<p>Attitude A : Perdant - Gagnant FUITE/PASSIVITÉ</p> <p>Recherche de distance pour se mettre à l'abri Être indifférent, s'effacer Nier l'existence des problèmes, ne pas les affronter Fuir, se dérober Parler d'autre chose, ne pas oser dire Être toujours d'accord Tendance à subir Personnalité : pessimiste, indécise, soumise Conséquences : frustration, rancœur, somatisation</p>	<p>Attitude B : Gagnant - Perdant AGRESSIVITÉ</p> <p>Compétition, affrontement direct avec volonté de gagner Ne pas écouter Excès de combativité, tendance aux conflits Manquer de respect vis-à-vis des autres Mettre la pression, faire céder Chercher à affaiblir pour s'imposer Dévaloriser, dénigrer, critiquer Ironiser, mépriser, culpabiliser, soumettre Parler beaucoup et fort Personnalité : autoritaire, esprit de contradiction, sans gêne Conséquences : résistance passive, isolement, mépris</p>
<p>Attitude C : Perdant - Gagnant ou Gagnant - Perdant MANIPULATION - RUSE</p> <p>Poursuite non affichée d'un objectif de gain personnel Jouer la franchise sans être sincère Diviser pour mieux régner Brouiller les cartes Insinuer, dissimuler, flatter Personnalité : séduit, met en scène, fabrique des rumeurs, intimide Conséquences : vengeance, défiance</p>	<p>Attitude D : Gagnant - Gagnant ASSERTIVITÉ</p> <p>Recherche d'une coopération transparente Respect de soi et des autres Écoute et expression Oser dire ses pensées, ses souhaits Oser dire non Être actif et responsable Savoir se défendre et exprimer son désaccord Personnalité : esprit de dialogue, engagement, volonté résolutoire, affrontement des conflits Conséquences : amélioration du climat, clarification des situations</p>

PERDANT ou GAGNANT ?

Le **GAGNANT** est celui qui **AGIT**

Le **PERDANT** est celui qui **RÉAGIT**

Le **GAGNANT** voit une **SOLUTION** à chaque **PROBLÈME**

Le **PERDANT** voit un **PROBLÈME** à chaque **SOLUTION**

Le **GAGNANT** a toujours un **PROGRAMME**

Le **PERDANT** a toujours une **EXCUSE**

Le **GAGNANT** dit : « C'est difficile mais c'est possible. »

Le **PERDANT** dit : « C'est peut-être possible mais c'est trop difficile. »