

# Test "Affirmation de soi "



Répondez spontanément en mettant une croix correspondant à votre réponse dans la colonne :

Plutôt vrai : Si vous pensez ou agissez de cette façon, la plupart du temps.

Plutôt faux : Si vous faites ou pensez rarement, ce qui est décrit.

Lorsque vous aurez répondu à toutes les questions, utilisez la grille de décodage ci-dessous pour construire votre histogramme.

|    | Mettez une croix dans la colonne qui vous concerne   | 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 si cela va à l'encontre de l'opinion générale.  |             |             |
| 9  | Quand il y a un débat, je préfère me tenir en retrait pour observer 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 au courant de tout, cela m'a bien rendu service.                      |             |             |
| 13 | J'ai la réputation d'être malin et habile dans mes relations.                                |             |             |
| 14 | Je fais confiance en général aux gens qui m'entourent.                                       |             |             |
| 15 | Je préfère ne pas demander d'aide par peur d'être jugé d'incompétent.                        |             |             |
| 16 | Je suis timide et je me sens bloqué dès que je dois réaliser une action inhabituelle.        |             |             |

- 17 Je suis un(e) faux (sse) calme. Quand je m'énerve soudainement, cela peut faire rire les autres.
- 18 Je suis très à l'aise devant les gens, face à un groupe où en face à face.
- 19 Je joue assez souvent la comédie pour arriver à mes fins.
- 20 Je suis bavard et je coupe souvent 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 y 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 trouve un compromis réaliste qui convienne à chacun.
- 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 cours sans le terminer.
- 27 En général, je me présente tel que je suis sans complexe.
- 28 Il en faut beaucoup pour m'intimider.
- 29 Faire peur aux autres est souvent un bon moyen pour m'imposer.
- 30 Quand je me suis fait avoir une fois, je sais prendre ma revanche.
- 31 J'exagère les faits pour obtenir ce que je veux.
- 32 Je sais tirer parti du système : je suis débrouillard.
- 33 Je suis capable d'être moi-même, tout en étant bien avec les autres.
- 34 Quand je ne suis pas d'accord, je sais m'exprimer 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 donner mon avis dans un groupe.
- 38 Je n'ai pas peur de parler en public.
- 39 La vie n'est que rapports de force, elle m'a appris à savoir me défendre et ne rien lâcher.
- 40 J'aime relever des défis même si ils sont risqués.
- 41 Créer des conflits peut être plus efficace que réduire les tensions.
- 42 Jouer la franchise est un bon moyen pour mettre les gens en confiance.

- 43 J'ai de bonnes capacités d'écoute et d'attention.
- 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 faire adhérer les gens à mes idées, je suis persuasif (ve).
- 47 Compliments, flatteries, sourires 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 préfère être dans la coulisse plutôt qu'au premier rang.
- 53 Je ne pense pas que la manipulation soit une solution efficace.
- 54 Je trouve maladroit d'annoncer trop vite mes intentions.
- 55 Je choque parfois les gens par mes propos.
- 56 Je préfère être le loup que l'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 On ne peut prétendre régler un problème sans en chercher les causes profondes.
- 60 Je n'aime pas me faire mal voir.

**Chris-Coach**

Réussir ma vie


# Grille de résultat



Chaque phrase correspond à un exemple d'attitude : passive, 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.

| 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       |  |

Les totaux obtenus donnent une représentation du système de communication que vous établissez avec votre entourage. Ce test bien qu'étant une approche imparfaite, peut vous amener à réfléchir sur votre comportement



**Attitude passive** (fuite, évitement) : cette attitude vous amène à ne pas ou ne plus exprimer ce que vous ressentez, ce que vous pensez. Les problèmes sont différés mais ne sont pas résolus. Vous n'osez pas vous confronter aux autres, ni à vous-même. Vous considérez souvent que la demande de l'autre est plus légitime que la votre. Le reproche est souvent de ne pas assumer ses responsabilités en n'intervenant pas. Trop de passivité génère du mal être et peut-être synonyme de soumission.

**Attitude agressive** Cette attitude se fonde sur une conception de relation de force. C'est celui qui va imposer ses idées par la force, l'agressivité, la peur, l'autorité et le pouvoir, et obtenir ce qu'il veut au détriment de l'autre. Cette attitude permet de régler les problèmes à court terme. Elle peut provoquer un blocage de l'autre ou de l'agressivité en retour.

**Attitude manipulatrice** Parfois discrète, cette attitude permet d'obtenir ce que l'on veut sans confrontation. Le manipulateur(trice) va jouer sur les contextes, les situations pour atteindre son but. Cette attitude si l'autre s'en aperçoit, vous fera perdre votre crédibilité et la confiance de l'autre.

**Attitude assertive** (ou affirmation de soi) Capacité à affirmer sa position tout en gardant des relations positives avec l'autre. N'ayant pas les inconvénients des attitudes précédentes, l'assertivité vous permet d'être en lien avec qui vous êtes et ce que vous voulez. Cette attitude est parfois difficile à appliquer dans notre société actuelle ( toute vérité n'est pas bonne à dire). C'est pourtant l'attitude la plus positive dans la communication.

Chris-Coach

Réussir ma vie