



GUIDE POUR UNE COMMUNICATION

Efficace & positive

Communique mieux pour plus d'impact et d'efficacité.

Le principe :

Entre ce que je pense, ce que je veux dire, ce que je dis vraiment, ce qui est entendu et retenu et ce qui est interprété, il y a mille façons de ne pas se comprendre.

Essayons quand même...

L'affirmation de soi ou la communication efficace implique de connaître tes valeurs, tes besoins et tes manques. Ainsi que de savoir partager tes sentiments et pensées de façon appropriée avec les autres.

Ta responsabilité est envers tes besoins et cela ne veut pas dire que tu dois empiéter sur ceux des autres. Et c'est là tout l'art de l'assertivité !

La communication est une compétence clé pour la vie en société car les sources d'incompréhension et donc de complications peuvent être nombreuses.

Vivre ensemble et collaborer nécessite de savoir communiquer.

C'est ce que je te propose de découvrir dans ce workbook en 4 étapes.



Un test : définis ton mode de communication actuel : état des lieux indispensable pour avancer ensuite !



Une définition de l'assertivité



Pourquoi c'est important : les bénéfices d'une bonne communication



Quelques astuces pour commencer : ta check list de l'assertivité

C'est parti !

Ton état des lieux :

Pour ce test, répond aux questions ci-dessous avec spontanéité et sincérité en mettant une croix « vraie » ou « faux » dans la colonne de ton choix.

	VRAI	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. J'essaie de trouver une solution satisfaisante pour les deux parties.		
7. Je ne crains pas de critiquer la position de l'autre et de dire aux gens ce que je pense.		
8. Je n'ose pas refuser certains arguments.		
9. Je ne crains pas de donner mon opinion, même en face d'interlocuteurs hostiles.		
10. Quand il y a une discussion un peu conflictuelle, je préfère me tenir en retrait pour voir comment cela va tourner.		
11. On me reproche quelquefois d'avoir l'esprit de contradiction.		
12. Pour se tirer d'une situation de conflit, je crois qu'il est nécessaire d'abattre cartes sur table.		
13. J'ai du mal à écouter les autres et à prendre en considération leurs arguments.		
14. Je m'arrange pour être dans les secrets des dieux ; cela m'a bien rendu service.		
15. Je ne pense pas qu'il soit possible de résoudre un conflit autrement que par le dialogue et la discussion.		
16. On me considère en général comme assez malin et habile dans mes négociations et tractations.		
17. J'entretiens avec les autres des rapports fondés sur la confiance plutôt que sur la domination ou le calcul.		
18. Je préfère ne pas demander de l'aide à un collègue ; il risquerait de penser que je suis incompetent.		
19. Je suis timide et je me sens bloqué dès que je dois affirmer mon point de vue, surtout face à quelqu'un d'agressif.		
20. Dans une situation délicate, je trouve important de prendre en considération tous les aspects de la situation.		
21. Lorsque l'on me provoque, je reste la plupart du temps bouche bée. Je perds tous mes moyens face à l'agressivité ou la colère.		
22. Je suis à l'aise dans les contacts en face à face.		
23. Je joue assez souvent la comédie : comment faire autrement pour arriver à ses fins ?		
24. Je cherche généralement l'aide de l'autre pour trouver une solution.		
25. Je m'emporte assez facilement et je coupe la parole aux autres sans m'en rendre compte à temps.		

26. J'ai de l'ambition et je suis prêt à faire ce qu'il faut pour arriver.		
27. Je sais en général qui il faut voir et quand il faut le voir : c'est important pour réussir et défendre sa position.		
28. J'écoute autant le point de vue de l'autre que je tiens compte du mien.		
29. Je suis toujours en faveur d'une discussion franche du problème.		
30. J'ai tendance à remettre à plus tard ce que je dois faire ou dire.		
31. J'attends que l'orage se calme de lui-même.		
32. En général, je me présente tel que je suis, sans dissimuler mes sentiments.		
33. Un conflit est une richesse, tandis qu'une situation bloquée est une perte d'énergie.		
34. Il en faut beaucoup pour m'intimider.		
35. Faire peur aux autres est souvent un bon moyen de prendre du pouvoir.		
36. Quand je me suis fait avoir une fois, je sais prendre ma revanche à l'occasion.		
37. Pour critiquer quelqu'un, il est efficace de lui reprocher de ne pas suivre ses propres principes. Il est forcément d'accord.		
38. Je sais tirer parti du système : je suis débrouillard.		
39. Je préfère jouer cartes sur table.		
40. Je suis capable d'être moi-même, tout en continuant d'être accepté socialement.		
41. Quand je ne suis pas d'accord, j'ose le dire sans passion et je me fais entendre.		
42. J'ai le souci de ne pas importuner les autres.		
43. J'ai du mal à prendre parti et à choisir.		
44. Je n'aime pas être la seule personne de mon avis dans un groupe : dans ce cas, je préfère me taire.		
45. Je n'ai pas peur d'exprimer clairement mon désaccord.		
46. La vie n'est que rapports de force et lutte.		
47. Un conflit peut aussi être considéré comme un problème à résoudre, il s'agit alors de le comprendre et d'envisager, ensemble, toutes les solutions possibles.		
48. Je n'ai pas peur de relever des défis dangereux et risqués.		
49. Créer des conflits peut être plus efficace que réduire les tensions.		
50. Il me semble important de rechercher ensemble les causes de nos tensions.		
51. Jouer la franchise est un bon moyen pour mettre en confiance.		
52. Je sais écouter et je ne coupe pas la parole.		
53. Je mène jusqu'au bout ce que j'ai décidé de faire.		
54. Je n'ai pas peur d'exprimer mes sentiments tels que je les ressens.		
55. Je sais bien faire adhérer les gens et les amener à mes idées.		
56. Je suis convaincue qu'il y a toujours moyen de s'arranger et de s'entendre.		
57. Flatter tout un chacun reste encore un bon moyen d'obtenir ce que l'on veut.		
58. En cas de désaccord, je recherche les compromis réalistes sur la base des intérêts mutuels.		

59. Une fois que je suis lancé(e) dans mon argumentation, j'ai du mal à m'arrêter.		
60. Je sais manier l'ironie mordante.		
61. Je suis serviable et facile à vivre, parfois même je me fais un peu exploiter.		
62. J'aime mieux observer que participer.		
63. Si nous restons bloqués dans un conflit, peut-être vaut-il mieux faire appel à un tiers pour résoudre au mieux la situation.		
64. Je préfère être dans la coulisse qu'au premier rang.		
65. Je ne pense pas que la manipulation soit une solution efficace.		
66. Je partage ma vision du problème avec l'autre pour que nous puissions le régler.		
67. Il ne faut pas annoncer trop vite ses intentions, c'est maladroit.		
68. Je choque souvent les gens par mes propos.		
69. Pour gérer une situation difficile, je crois que si l'on cherche à négocier en sortant gagnant-gagnant, c'est le meilleur moyen de maintenir la relation.		
70. Je préfère être loup plutôt qu'agneau.		
71. Influencer les autres est souvent le seul moyen pratique pour obtenir ce que l'on veut.		
72. Je sais en général protester avec efficacité, sans agressivité excessive.		
73. Je trouve que les problèmes ne peuvent être vraiment résolus sans en chercher les causes profondes.		
74. Je cherche à trouver un juste milieu pour nos concessions mutuelles.		
75. Je n'aime pas me faire valoir et j'abandonne facilement mon dû plutôt que d'être perçu(e) comme vindicatif(ve).		

Analyse de tes réponses :

Rappelle toi avant de le remplir qu'il n'y a donc pas de bonnes ou de mauvaises réponses. C'est ton bilan, tu peux dès aujourd'hui prendre la mesure de tes besoins en terme de communication et poser des actions pour changer des choses si nécessaire.

Chacune des 75 phrases correspond à un exemple d'attitude.
5 réactions possible :

Fuite passive

Attaque agressive

Manipulation

Recherche de
compromis

Comportement assertif

Les phrases indiquées par un numéro ont été classées en 5 colonnes, correspondant aux 5 attitudes.

- ✦ Entoure les affirmations auxquelles tu as répondu vrai.
- ✦ Fais le total de phrases entourées par colonne.
- ✦ Le total des points indique le degré de ta tendance à utiliser l'attitude indiquée.

Passivité	Agressivité	Manipulation	Compromis	Assertivité
1	4	3	6	2
8	7	5	12	9
18	11	10	15	17
19	13	14	20	22
21	25	16	24	28
30	26	23	33	29
31	34	27	39	32
42	35	37	47	40
43	36	38	50	41
44	46	49	56	45
61	48	51	58	52
62	59	55	63	53
64	60	57	66	54
73	68	67	69	65
75	70	71	74	72
Total /15	Total /15	Total /15	Total /15	Total /15

Quel est ton résultat principal ? Note le ici :

Note également comment tu te sens et ce que cela t'évoque, es-tu surprise par le résultat ? en positif ou en négatif ?

Quelque soit ton résultat, BRAVO !

En décidant de t'attaquer à la communication,
tu prends la responsabilité d'avancer en
regardant ce qui peut coincer et être
améliorer.

Tu fais preuve de courage et c'est comme
ça que l'on prend sa vie en main !

De quoi parle-t-on exactement ?



L'assertivité

C'est la capacité à s'exprimer et à défendre ses droits sans empiéter sur ceux des autres. La bienveillance est la base de l'assertivité, et elle va de pair avec le respect mutuel, sans jugement

L'assertivité te permet d'être plus efficace car tu ne prends pas de chemin détourné, tu es honnête et franche.

Être assertive c'est donc :

- écouter ses besoins, les faire entendre, tout en prenant en compte l'autre.
- se placer sur un pied d'égalité, sans prise de pouvoir.
- l'attitude qui permet de faire passer son message avec clarté et respect mutuel et donc d'avoir des relations constructives dans sa vie pro et sa vie perso.

Dans les situations difficiles, nous avons tendance à réagir plus qu'à agir.

Ainsi, nous alternons avec les 4 autres attitudes.

Décryptons-les ensemble :



La passivité

Il s'agit de la tendance à se soumettre, à taire ses besoins et opinions et à accepter contre son gré. Sans oser prendre position ou poser des questions, la situation est subie et l'estime de soi diminue. Ne sachant comment dire ou par peur de blesser, choquer, mal faire, on s'efface, on démissionne ou l'on prend sur soi.



L'agressivité

C'est le comportement inverse. Il s'agit ici de soumettre l'autre. En manque de pouvoir personnel, on prend du pouvoir sur l'autre. On le rabaisse, on l'agresse verbalement, on s'impose en force. L'objectif est de faire plier l'interlocuteur. De façon plus discrète, c'est aussi quand on se montre impatient, quand on parle plus fort que nécessaire ou que l'on interrompt sans cesse les autres.



La manipulation

Souvent mal perçue, on peut y avoir facilement recours sans s'en rendre compte. La manipulation est une façon détournée d'arriver à ses fins. C'est tourner la situation à son avantage sans annoncer clairement ses objectifs et coincer l'autre qui accepte sans qu'il ne puisse vraiment donner son avis. Il s'agit aussi d'une prise de pouvoir sur l'autre.



Le compromis

La voie d'excellence quand on a peur du conflit. C'est aussi une situation perdant-perdant. Car finalement aucun des besoins n'est respecté. Le compromis dans sa définition primaire, c'est la moyenne de 2 besoins, donc un moment où chacun fait une concession mais où personne n'est vraiment satisfait.

La grande différence entre l'assertivité et le compromis. C'est que dans l'assertivité, les besoins de chacun sont satisfaits.

Pourquoi communiquer ?

5 bénéfices d'une communication efficace et positive

01

Tu augmentes ton estime personnelle : tu te sens mieux, car tu es ouverte, claire et honnêteté. L'authenticité est une force qui se cultive.

02

Tu augmentes ta conscience de toi : quand tu te révèles aux autres, tu te révèles à toi. Pour dire ta vérité, tu dois avant tout te connecter à toi et tes besoins.

03

Tu es mieux comprise par les autres : en te révélant aux autres, tu évites les interprétations erronées ou les fausses impressions.

04

Tu atténue ta colère et tes frustrations : en agissant et en parlant avec assurance de ce qui t'embarrasse, tu diminues ton stress et tes ressentiments car tu reprends du pouvoir sur la situation en agissant.

05

Tu réduis les conflits : en parlant de tes besoins et en clarifiant les malentendus, les conflits sont évités. Tes relations sont renforcées.

En étant mieux avec toi, tu es mieux dans ta vie perso et dans ta vie pro. Tu peux collaborer efficacement.

Plus tu es claire et plus tu es entendue.
Plus tu es fiable et authentique, plus tu inspires confiance et plus on te suit dans tes projets.

Plus tu te montres et plus tu gagnes en confiance.

Comment faire maintenant



La Check list de l'assertivité : Voici 10 astuces pour avancer et te faire entendre

- ✦ Initier des relations gagnants-gagnants, sans prise de pouvoir
- ✦ Avoir un objectif clair. Pour avoir un message précis et compréhensible
- ✦ Regarder dans les yeux quand tu communique
- ✦ Regarder l'autre comme un pair, comme ton égal.
- ✦ Oser dire OUI
- ✦ Oser dire NON
- ✦ Reconnaître tes émotions
- ✦ Parler en message JE, authentique et sans jugement
- ✦ Oser donner ton avis
- ✦ Être toi-même

Tu as aimé ce workbook ?

Il est temps de passer à l'action !

Note ici ta première action : et fais-la tous les jours pendant 21 jours, pour t'entraîner. Le secret, c'est l'action et la répétition.

21 jours, c'est le temps pour que ton cerveau intègre une nouvelle compétence en créant de nouveaux circuits neuronaux.

Go ! You can do it !



BRAVO !

TU VEUX ALLER PLUS LOIN ?

La communication c'est un point essentiel de ce que je t'apprends dans le **coaching collectif** qui débute en **octobre**.

MA MISSION ?

Que tu révèles ton **potentiel**, que tu gagnes en **confiance**, que tu passes à l'**action** avec **audace** et que tu **t'affirmes** pour faire passer ta vie au **niveau supérieur**.

Il est temps que tu déploies tes ailes et que tes ambitions deviennent une réalité.

Tu veux être tenue informée des dates, du contenu et des modalités ?

Envoie-moi un mail : stephanie@audarise.fr

A très vite !

Stephanie

Retrouve toutes les infos sur mon site :
www.audarise.fr