



ETES-VOUS ASSERTIF ?

Comment se déroule l'exercice ?

- Répondez rapidement et spontanément aux différentes questions, sans jamais revenir en arrière.
- Quand le test est rempli, comptabilisez vos points sur la base suivante :

Attribuer 1 point pour chaque réponse "plutôt vrai" et noter le point dans le tableau en face du numéro de la question.

Totaliser les points des 4 colonnes,

Reporter les points sous forme de graphique en colonnes.

QUESTIONNAIRE

	Affirmations	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 en "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.		

	Affirmations	Plutôt VRAI	Plutôt FAUX
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 à 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 la coulisse 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 plutôt 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.		

REPONSES

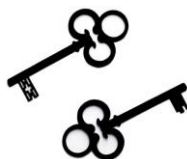
Compter 1 point pour chaque réponse "plutôt vrai", en regard du numéro de la question.

Ne pas prendre en compte les réponses "plutôt faux".

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

**Reporter vos résultats,
sous forme d'un graphique en colonnes**

15	15	15	15
14	14	14	14
13	13	13	13
12	12	12	12
11	11	11	11
10	10	10	10
9	9	9	9
8	8	8	8
7	7	7	7
6	6	6	6
5	5	5	5
4	4	4	4
3	3	3	3
2	2	2	2
1	1	1	1
Fuite	Attaque	Manipulation	Assertivité



Les 4 types d'expression de soi

En termes relationnels on peut distinguer 4 types d'expression de soi, suit à une déception, une frustration.

Comportement d'attaque

Contredire, critiquer, ironiser, se mettre en colère etc.

Comportement de fuite

Se soumettre, dire OUI contre son gré, se mettre en position de victime, éviter de répondre ou de décider etc.

Comportement de manipulation

Flatter et séduire, dévaloriser, exagérer et simuler.

Comportement d'affirmation de soi

Faire valoir son point de vue tout en conservant des relations positives avec son interlocuteur, garder son « self-control », atteindre son objectif par la négociation.

- **Les trois premiers types d'expression risquent d'être peu pertinents.**

Conséquences possibles :

ATTAQUE	FUITE	MANIPULATION
Conflits qui dépassent l'intention initiale Isolement Culpabilité Escalade de la violence Agressivité des autres en retour	Angoisse Accumulation des ressentiments Dévalorisation de soi Symptômes psychosomatiques	Situation inextricable par accumulation de manœuvres Conflits violents quand la manipulation est déjouée Perte de crédibilité

Le quatrième type d'expression est souvent le mieux adapté en termes d'efficacité dans l'action et dans la qualité de la relation.