**UNE COMPARAISON DES COMPORTEMENTS PASSIFS, ASSERTIFS ET AGRESSIFS**

|  |
| --- |
| **COMPOORTEMENTS VERBAUX** |
| PASSIFVous évitez de dire ce que vous voulez, pensez ou ressentez. Si vous vous exprimez, vous le dites en vous auto-dépréciant. Des mots d’excuse avec des significations cachées sont fréquents. Des mots vagues ou un silence sont un écran de fumée : « TU sais », « Ben », «Je veux dire », « Peut-être » et « Je m’excuse ». vous permettez aux autres de choisir pour vous. | AFFIRMATIFVous dites ce que vous voulez, pensez, ressentez honnêtement, directement et de façon utile. Vous faites vos propres choix. Vous communiquez avec tact et humour. Vous utilisez des déclarations «je».Vos mots sont clairs et bien choisis. | AGGRESSIFVous dites ce que vous voulez, pensez et ressentez, mais au détriment d’autrui. Vous utilisez des «mots chargés» et des déclarations avec « vous » qui étiquettent et blâment.Vous menacez ou accusez et voulez gagner. |
| **COMPORTEMENTS NON VERBAUX** |
| PASSIFVous utilisez des actions au lieu de mots. Vous espérez que quelqu'un devinera ce que vous voulez. Vous avez l'air de ne paspenser ce que vous dites. Votre voix est faible, hésitante et douce. Vous chuchotez d'un ton monotone. Vos yeux regardent par terre ou de côté. Voushochez la tête peu importe ce que les gens disent. Vous vous asseyez et vous tenez debout aussi loin que possible de l'autre personne. Vous ne savez pas quoi faire avec vos mains et elles tremblent ou sont moites. Vous semblez mal à l'aise, vous dandinez et êtes tendu ou inhibé. | AFFIRMATIFVous écoutez attentivement. Votre comportement est calme et assuré. Vous communiquez la bienveillance et la force.Votre voix est ferme, chaleureuse et expressive. Vous regardez directement l’autre personne, mais vous ne la fixez pas. Vous faites face à l’autre personne. Vos mains sont détendues. Votre tête est droiteet vous vous penchez vers l’autre personne. Vous avez uneexpression détendue. | AGGRESSIFVous faites preuve de force de façon ostentatoire. Vous êtes désinvolte. Vous arborez un air de supériorité. Votre voix est forte, froide ou exigeante. Vous êtes silencieux. Vos yeux sont plissés, froids, et dévisagent l’autre. Vous avez l’aire de regarder à travers les autres personnes. Vous assumez uneposition de combat macho. Vos mains sont sur vos hanches et vous êtes à deux doigts des autres personnes. Vous serrez les poings ou vos doigts sontpointés vers l'autre personne. Vous semblez tendu et en colère. |
| **BUTS ET SENTIMENTS APPARENTS** |
| PASSIFPlaire, être aimé. | AFFIRMATIFCommuniquer et être respecté | AGGRESSIFDominer ou humilier |
| PASSIFVous vous sentez anxieux, ignoré, blessé, manipulé, et déçu de vous-même. Vous êtes souvent en colère et avez du ressentiment | AFFIRMATIFVous vous sentez confiant. Vous vous appréciez maintenant et plus tard. Vous vous sentez en contrôle, vous respectez et êtes orienté vers des buts. | AGGRESSIFVous vous sentez justifié, en contrôle, et supérieur. Parfois vous vous sentez embarrassé ou égoïste plus tard. |
| **GAINS APPARENTS** |
| PASSIFVous évitez les situations désagréables, les conflits, les tensions à court terme et les affrontements. Vous n'avez pas à assumer la responsabilité de vos choix. | AFFIRMATIFVous vous sentez bien. Vous vous sentez respecté par autrui. Votre confiance en vous s'améliore. Vous faites vos choix. Vos relations avec autrui sont améliorés. Vous ressentez très peu de détresse physique sur le coup ou plus tard. Vous êtes en contact avec vos sentiments. | AGGRESSIFVous exprimez votre colère. Vous vous sentez en contrôle. Vous vous sentez supérieur |
| **EFFETS SUR LES AUTRES (ils se sentent)** |
| PASSIFIls se sentent coupables, supérieurs, frustrés ou en colère. | AFFIRMATIFIls se sentent respectés ou valorisés. Ils se sentent libres de s’exprimer. | AGGRESSIFIls se sentent humiliés, dépréciés ou blessés |
| **RÉACTION DES AUTRES** |
| PASSIFIls se sentent irrités. Ils ont pitié de vous et vous déprécient. Ils se sentent frustrés et dégoûtés par vous. Ils ne vous respectent pas car vous êtes une moquette et quelqu’un qui ne sait pas ce qu’il veut.  | AFFIRMATIFIls vous respectent, vous font confiance et vous valorisent. Ils connaissent votre position. | AGGRESSIFIls se sentent blessés, défensifs, humiliés ou en colère. Ils ont du ressentiment, ne vous font pas confiance et vous craignent. Ils veulent peut être se venger. |
| **RÉSULTAT PROBABLE DE CHAQUE COMPORTEMENT** |
| PASSIFVous n’obtenez pas ce que vous voulez. Si vous obtenez ce que vous voulez, c’est de façon indirecte. Vous vous sentez malhonnête émotionnellement. D’autres obtiennent ce qu’ils veulent et vous êtes lésé. Votre colère grandit et vous tentez de la refouler ou la rediriger vers d’autres personnes qui sont moins puissantes. Vous pouvez procrastiner, souffrir en silence, faire les choses à moitié, bâcler ou oublier. Les gens gagnent sur vous. La solitude et l’isolement peuvent faire partie de votre vie.  | AFFIRMATIFVous obtenez souvent ce que vous voulez si c'est raisonnable. Vous réalisez souventvos objectifs. Vous vous respectez. Vous vous sentez bien. Vous convertissez gagnant-perdant en gagnant-gagnant. Le résultat estdéterminé par des négociations ouvertes. Vos droits etles droits d’autrui sont respectés. | AGGRESSIFVous obtenez souvent ce que vous voulez, mais au détriment d’autrui. Vous blessez les autres en choisissant pour eux et en les infantilisant. D'autres croient qu’ils ont le droit de «se venger». Vous pourriez avoir de la difficulté à être détendu plus tard. |

Adapté d’une brochure du “Center for Mindfulness, Uni versity of Massachusetts Medical School Center for Mindfulness in Medicine, Health Care, and Society, Worchester, MA.”