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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **COMPOORTEMENTS VERBAUX** | | |
| PASSIF  Vous 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. | AFFIRMATIF  Vous 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. | AGGRESSIF  Vous 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** | | |
| PASSIF  Vous utilisez des actions au lieu de mots. Vous espérez que quelqu'un devinera ce que vous voulez. Vous avez l'air de ne pas  penser 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. Vous  hochez 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. | AFFIRMATIF  Vous 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 droite  et vous vous penchez vers l’autre personne. Vous avez une  expression détendue. | AGGRESSIF  Vous 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 une  position 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 sont  pointés vers l'autre personne. Vous semblez tendu et en colère. |
| **BUTS ET SENTIMENTS APPARENTS** | | |
| PASSIF  Plaire, être aimé. | AFFIRMATIF  Communiquer et être respecté | AGGRESSIF  Dominer ou humilier |
| PASSIF  Vous vous sentez anxieux, ignoré, blessé, manipulé, et déçu de vous-même. Vous êtes souvent en colère et avez du ressentiment | AFFIRMATIF  Vous vous sentez confiant. Vous vous appréciez maintenant et plus tard. Vous vous sentez en contrôle, vous respectez et êtes orienté vers des buts. | AGGRESSIF  Vous vous sentez justifié, en contrôle, et supérieur. Parfois vous vous sentez embarrassé ou égoïste plus tard. |
| **GAINS APPARENTS** | | |
| PASSIF  Vous 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. | AFFIRMATIF  Vous 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. | AGGRESSIF  Vous exprimez votre colère. Vous vous sentez en contrôle. Vous vous sentez supérieur |
| **EFFETS SUR LES AUTRES (ils se sentent)** | | |
| PASSIF  Ils se sentent coupables, supérieurs, frustrés ou en colère. | AFFIRMATIF  Ils se sentent respectés ou valorisés. Ils se sentent libres de s’exprimer. | AGGRESSIF  Ils se sentent humiliés, dépréciés ou blessés |
| **RÉACTION DES AUTRES** | | |
| PASSIF  Ils 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. | AFFIRMATIF  Ils vous respectent, vous font confiance et vous valorisent. Ils connaissent votre position. | AGGRESSIF  Ils 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** | | |
| PASSIF  Vous 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. | AFFIRMATIF  Vous obtenez souvent ce que vous voulez si c'est raisonnable. Vous réalisez souvent  vos objectifs. Vous vous respectez. Vous vous sentez bien. Vous convertissez gagnant-perdant en gagnant-gagnant. Le résultat est  déterminé par des négociations ouvertes. Vos droits et  les droits d’autrui sont respectés. | AGGRESSIF  Vous 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.”