

France Brécard

50 EXERCICES
pour **SAVOIR
DIRE NON**

EYROLLES

France Brécard

50 EXERCICES
pour **SAVOIR
DIRE NON**

EYROLLES



50 EXERCICES

pour **SAVOIR
DIRE NON**

Groupe Eyrolles
61, Bd Saint-Germain
75240 Paris Cedex 05

www.editions-eyrolles.com

France Brécard est psychothérapeute et formatrice, certifiée en analyse transactionnelle. Elle aime aider ses patients à trouver leur place face aux autres. Les exercices de ce livre sont inspirés de sa pratique car, pour elle, savoir dire non est une des étapes fondamentales du chemin vers l'autonomie.



Le code de la propriété intellectuelle du 1^{er} juillet 1992 interdit en effet expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or, cette pratique s'est généralisée notamment dans les établissements d'enseignement, provoquant une baisse brutale des achats de livres, au point que la possibilité même pour les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée.

En application de la loi du 11 mars 1957, il est interdit de reproduire intégralement ou partiellement le présent ouvrage, sur quelque support que ce soit, sans autorisation de l'éditeur ou du Centre Français d'Exploitation du Droit de Copie, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris.

© Groupe Eyrolles, 2009
ISBN : 978-2-212-54429-9

France Brécard



EYROLLES

Dans la même collection :

Philippe Auriol, Marie-Odile Vervisch, 50 exercices pour s'affirmer

Laurence Benatar, Sophie Benatar, 50 exercices de relooking

Christophe Carré, 50 exercices pour maîtriser l'art de la
manipulation

Christophe Carré, 50 exercices pour résoudre les conflits sans violence

Laurie Hawkes, 50 exercices d'estime de soi

Laurence Levasseur, 50 exercices pour gérer son stress

Laurence Levasseur, 50 exercices pour prendre la parole en public

Jacques Regard, 50 exercices pour ne plus tout remettre au lendemain

Jacques Regard, 50 exercices pour retrouver le bonheur

jean-Philippe Vidal, 50 exercices pour mieux communiquer avec les autres

Sommaire

[Savez-vous dire non ? 9](#)

[Exercice n° 1 : Savez-vous dire non ? 9](#)

[1. Êtes-vous trop adapté ? 13](#)

[Exercice n° 2 : À la découverte de vos états du moi ! 14](#)

[Exercice n° 3 : Comme un enfant 16](#)

[Exercice n° 4 : Une question de personnes 18](#)

| | |
|---|----|
| <u>Exercice n° 5 : Une question de situation</u> | 19 |
| <u>Exercice ri 6 : Pourquoi s'adapter ?</u> | 21 |
| <u>Exercice ri 7 : Jouez à être Rebelle !</u> | 23 |
| <u>Exercice n° 8 : Devenez adulte !</u> | 26 |
| <u>Exercice n° 9 : Faites connaissance avec les autres palettes de votre personnalité</u> | 29 |
| <u>Exercice ri 10 : Dessinez votre égogramme</u> | 31 |
| <u>Exercice n° 11 : Apprenez à ne pas vous adapter</u> | 34 |
| <u>Exercice n 12: Programmez-vous pour dire non</u> | 36 |
| <u>Exercice ri 13 : Commencez à dire non</u> | 37 |
| <u>2. Dites-vous oui pour avoir des signes de reconnaissance ?</u> | 39 |
| <u>Exercice n° 14 : Une affaire de reconnaissance.....</u> | 40 |
| <u>Exercice n° 15 : Trouvez d'autres raisons pour rendre service</u> | 42 |
| <u>Exercice ri 16 : Erre ou ne pas être ce que l'on attend de nous</u> | 43 |
| <u>Exercice n° 17 : Apprenez à transformer les signes de reconnaissance</u> | 44 |
| <u>Exercice n° 18 : Aidez l'autre à dire ce qu'il veut</u> | 45 |
| <u>Exercice ri 19 : Donnez-vous des signes de reconnaissance positifs!</u> | 48 |

| | |
|---|----|
| Exercice n° 20 : À la découverte de vos qualités | 51 |
| Exercice n° 21 : Assumez vos refus ! | 52 |
| Exercice n° 22 : Le courage de dire non | 55 |
| Exercice n° 23 : La liste des cadeaux refus | 57 |
| 3. Dites-vous oui pour sauver l'autre ? | 59 |
| Exercice n° 24 Etes-vous Sauveur ? | 60 |
| Exercice n° 25 : Êtes-vous Victime après avoir été Sauveur? | 62 |
| Exercice n° 26 : Êtes-vous Persécuteur après avoir été Sauveur? | 64 |
| Exercice n° 27 : Entendez les demandes sous-jacentes | 66 |
| Exercice n° 28 Résistez aux demandes sous-jacentes | 68 |
| Exercice n° 29 : Apprenez à dire non sans être Persécuteur | 72 |
| Exercice n° 30 : Pas de solutions clés en main | 74 |
| Exercice n° 31 : Apprenez à proposer des alternatives | 77 |
| 4. À quels messages internes obéissez-vous ? | 81 |
| Exercice n° 32 À la découverte de vos « drivers » ! | 82 |
| Exercice n° 33 : Le non des empathiques | 85 |
| Exercice n° 34: Le non des travaillomanes | 88 |
| Exercice n° 35 : Le non des rebelles | 90 |
| Exercice n° 36: Le non des promoteurs | 93 |

| | |
|--|---------|
| <u>Exercice n° 37 : Le non des rêveurs</u> | 96 |
| <u>5. Quelles sont vos croyances ?</u> | 99 |
| <u>Exercice n° 38 : Quelles sont vos croyances négatives sur vous-même ?</u> | 100 |
| <u>Exercice ri 39 : Quelles sont vos croyances négatives sur les autres ?</u> | 102 |
| <u>Exercice n° 40 : Quelles sont vos croyances sur la vie en général ?</u> | 105 |
| <u>Exercice n° 41 Faites le tableau de vos croyances et de vos comportements</u> | 107 |
| <u>Exercice n° 42 : Les dessous de vos comportements.....</u> | 109 109 |
| <u>Exercice n° 43 Les preuves et justifications.....</u> | 111 |
| <u>Exercice n° 44 : Apprenez à changer votre système.....</u> | 113 |
| <u>Exercice n° 45 Construisez un nouveau système de scénario</u> | 118 |
| <u>6. Assumez vos décisions</u> | 121 |
| <u>Exercice n° 46: Connais-toi toi-même</u> | 122 |
| <u>Exercice n° 47 Établissez vos limites</u> | 123 |
| <u>Exercice ri 48 : Choisissez vos amis</u> | 124 |
| <u>Exercice n° 49 Passez des contrats clairs</u> | 126 |
| <u>Exercice n° 50 : Faites votre bilan</u> | 128 |

[Conclusion](#) 131

[Pour aller plus loin](#) 133

Savez-vous dire non ?

Beaucoup d'entre nous ont une réelle difficulté à dire non. Il nous est souvent pénible de dire non à ceux qui nous demandent des choses que nous ne voulons pas faire, de dire non aux obligations qui ne sont pas vraiment indispensables, de dire non à l'autorité, de dire non à ceux que nous aimons quand ils abusent de notre affection. Tous ces « non » sont parfois indispensables, mais souvent malaisés à formuler.

Exercice n°1 • Savez-vous dire non ?

Et vous, savez-vous dire non ?

Un petit test rapide va vous permettre de déterminer si vous possédez cette capacité bien utile.



Répondez aux questions suivantes puis faites vos comptes à l'aide du tableau de correspondance placé en fin d'exercice.



1. Votre conjoint vous demande de faire les courses pour sa mère souffrante, vous dites :

- a) Oui, en pensant que vous n'avez pas envie.
- b) oui, avec plaisir.
- c) Non, en précisant que c'est de la responsabilité de votre conjoint.
- d) Non, en prétextant que vous n'avez pas le temps.

2. Votre fils de 10 ans veut regarder Harry Potter jusqu'à minuit, vous dites :

- a) Non et vous vous sentez coupable.
- b) Oui parce que ça lui fait plaisir.
- c) Oui en vous en voulant.
- d) Non et vous vous sentez bonne mère.

3. Votre mère vous invite avec la tante Mireille que vous détestez, vous dites

- a) oui en lui en voulant.
- b) Non calmement en expliquant combien cela vous est pénible.
- c) Oui parce que vous savez que votre mère en sera heureuse.
- d) Non en faisant une scène à votre mère.

4. Votre patron vous téléphone en plein week-end pour vous demander de revoir un dossier pour le lundi 9 heures, vous dites :

a) Non en lui expliquant que vous n'avez pas le temps.

b) Oui parce que vous ne pouvez faire autrement.

c) Oui parce que vous considérez que cela fait partie de votre travail.

d) Non d'une façon agressive.

5. Votre meilleure amie vous téléphone pour vous raconter ses dernières aventures amoureuses alors que vous êtes surchargée de boulot :

a) Vous l'écoutez et prenez part à tous ses états d'âme.

b) Vous l'envoyez promener en lui racontant combien vous êtes débordée.

c) Vous l'écoutez en faisant autre chose en même temps.

d) Vous lui proposez de rappeler plus tard quand vous serez plus disponible.

6. Le marchand de volailles n'a plus de poulet fermier, mais vous propose un poulet de son étalage sans provenance :

a) Vous acceptez, tout en vous méfiant et sans

oser dire non.

b) Vous lui expliquez que ce n'est pas ce que vous désirez.

c) Vous acceptez parce qu'il doit savoir ce qui est bon.

d) Vous dites « non » et partez furieux.

Analyses des réponses

Faites vos comptes à l'aide du tableau ci-dessous, puis totalisez le nombre de ♠, de ♥, de ♦ et de ♣.

| | a | b | c | d |
|---|---|---|---|---|
| 1 | ♥ | ♠ | ♦ | ♣ |
| 2 | ♦ | ♠ | ♥ | ♣ |
| 3 | ♥ | ♣ | ♠ | ♦ |
| 4 | ♣ | ♥ | ♠ | ♦ |
| 5 | ♠ | ♦ | ♥ | ♣ |
| 6 | ♥ | ♣ | ♠ | ♦ |

Total de ♠ :

Total de ♥ :

Total de ♦ :

Total de ♣ :

Si vous avez un maximum de ♠, vous êtes généreux, attentif aux autres, et dites facilement oui. Êtes-vous sûr cependant de toujours faire attention à ce que vous désirez vraiment ?

Si vous avez un maximum de ♥, vous dites oui en pensant non. Mais vous n'osez pas vous exprimer.

Si vous avez un maximum de ♦, vous savez dire non, mais vous sentez coupable, et mal à l'aise quand vous refusez.

Si vous avez un maximum de ♣, vous êtes assez sûr de vous pour pouvoir refuser sans agressivité ce qui ne vous convient pas.

Dire non est une façon de nous protéger, une manière de mettre les limites, une nécessité si nous voulons éduquer nos enfants dans le respect de l'autre. Mais si nous approuvons ce principe, il est parfois bien difficile à mettre en oeuvre. Nous avons peur de déplaire, nous n'aimons pas être celui qui passe pour l'empêcheur de tourner en rond, nous ne voulons pas être le méchant qui frustre les enfants.

Et pourtant il suffirait au moment opportun, de dire non. Non pas un non agressif et désagréable, mais un non ferme et définitif. Un non sûr de lui et sur lequel on ne revient pas.

Certainement, cela est plus facile à dire qu'à faire. On peut souvent imaginer comment on dirait non, mais, au pied du mur, le naturel revient au galop et nous voilà de nouveau pris dans l'engrenage de notre gentillesse, de notre bonne volonté, de notre impossibilité à décevoir l'autre.

Cet ouvrage n'a pas pour but de vous transformer du tout au tout. Mais nous allons nous efforcer, au fil des pages et grâce à un certain nombre d'exercices, de vous aider à changer votre manière de répondre aux sollicitations, à réfléchir avant de vous lancer dans des actions que vous ne voulez pas accomplir.

Pour cela nous nous servirons de l'analyse transactionnelle. Cette théorie est à la fois une façon de comprendre l'être humain et d'envisager la communication, mais aussi une méthode de thérapie et de développement personnel.

Tout au long des chapitres, nous ferons donc référence à certains concepts d'analyse transactionnelle qui vous permettront de mieux comprendre vos comportements. À travers des tests et des exercices vous apprendrez à mieux vous connaître, à mieux savoir ce que vous voulez, et à mieux le dire. Le but

de ce livre n'est évidemment pas que vous disiez non à tout, mais que vous puissiez dire oui quand vous le voulez, et non quand vous ne le sentez pas.

En suivant les différents chapitres de ce livre, vous pourrez pas à pas apprendre à dire non. Voici les objectifs que nous poursuivrons tout au long de cet ouvrage :

- apprendre à sortir d'une trop grande adaptation ;
- comprendre votre besoin de signes de reconnaissance ;
- découvrir votre position sur le triangle dramatique ;
- faire connaissance avec vos messages internes ;
- repérer quelles sont vos croyances ;
- assumer votre non - assumez votre oui.

1

Êtes-vous trop adapté ?

Il nous arrive tous de réagir d'une façon peu adéquate aux situations. Parfois nous nous conduisons comme nos parents le faisaient quand nous étions enfants. Parfois nous avons l'impression de régresser et de nous comporter comme un enfant de 6 ou 7 ans alors que nous sommes largement adultes. Parfois encore, nous nous sentons bien en accord avec la situation, nous prenons des décisions adaptées, nous sommes efficaces et clairs dans notre façon de voir les événements.

Exercice n°2 • À la découverte de vos états du moi !

À partir des situations quotidiennes présentées ci-dessous, vous allez découvrir différentes facettes de votre personnalité.



Imaginez que vous préparez un dîner pour une dizaine de convives. Cochez les cases qui correspondent à votre personnalité.



1. Le menu est prêt depuis une quinzaine de jours et vous faites le plat la veille pour pouvoir profiter de vos invités le soir même.



2. Vous avez appelé votre mère le week-end dernier pour mettre au point votre menu et recueillir ses conseils.



3. Vous avez prévu de commander des pizzas : dix personnes, c'est beaucoup trop !



4. Vous en voulez à votre conjoint qui a organisé ce dîner alors que vous n'en aviez pas envie.



5. Vous savez qu'un ami est seul ce soir; vous l'appellez sans tarder pour qu'il se joigne à vous, même si vous risquez d'être juste en quantité.



6. Vous commencez par faire vos comptes afin de voir si vous pouvez vous permettre de faire la recette fabuleuse de foie gras mi-cuit aux figues dont vous raffolez.



7. Vous vous souvenez avec horreur du dernier dîner où vous aviez fait brûler

le gigot et vous avez envie de pleurer.



8. Vous n'êtes pas un cordon-bleu, mais vous décidez de miser sur l'accueil chaleureux plus que sur la perfection des mets.



9. Vous avez vu votre mère recevoir tous les week-ends pendant vingt ans, ce n'est pas un dîner de dix personnes qui va vous arrêter !



10. Vous commencez à préparer votre menu quand le premier invité arrive et passez la plus grande partie de la soirée dans la cuisine.



Analyses des réponses

1. Adulte : vous vous connaissez et vous organisez de manière à profiter au mieux de ce dîner et de vos invités. Vous savez anticiper.

2. Enfant : vous pensez que votre mère sait mieux que quiconque et préférez vous en référer à elle en toute circonstance difficile.

3. Enfant : si c'est pour vous une manière de ne pas vous confronter à la difficulté, quitte à briser les convenances sociales les plus élémentaires ;
Adulte : si vous assumez pleinement cette option et que vos invités s'attendent, vous connaissant, à être reçus de cette manière et ont accepté l'invitation en toute connaissance de cause.

4. Enfant : vous subissez le choix d'un(e) autre sans avoir trouvé en vous les ressources de refuser catégoriquement le dîner.

5. Parent : vous aimez faire du bien à vos proches et partager des choses avec eux, au détriment parfois de votre propre équilibre. Vous ne voyez pas

l'intérêt de prendre du temps pour vous seul et avez tendance à vous négliger.

6. Adulte : vous êtes réaliste ; vous faites le point sur les possibilités matérielles avant de réaliser raisonnablement ce dont vous avez envie.

7. Enfant : vous restez traumatisé(e) par une expérience passée et ne parvenez pas à reprendre confiance en vous.

8. Adulte : vous vous connaissez bien et savez identifier vos points forts et vos faiblesses. Vous saurez faire passer à tous une bonne soirée même si tout n'est pas parfait.

9. Parent . vous avez enregistré les façons d'être, de penser, de sentir et de se comporter de vos parents et vous y référez sans cesse.

10. Enfant : vous ne savez pas vous organiser ni anticiper. Malgré les échecs, vous vous confrontez toujours aux mêmes difficultés sans parvenir à inverser la tendance.

Commentaire

En analyse transactionnelle, il y a trois états du moi différents :

- l'état du moi Parent : c'est la partie de nous où nous avons enregistré les façons d'être, de penser, de sentir et de se comporter de vos parents ;

- l'état du moi Adulte : c'est la partie de notre personnalité où nous pensons, ressentons, nous comportons en accord avec la situation dans l'ici et maintenant ;

- l'état du moi Enfant : c'est la partie de notre personnalité où nous avons emmagasiné toutes nos expériences du passé, bonnes ou mauvaises, agréables et désagréables, traumatiques parfois.

Nous sommes tour à tour et de façon plus ou moins nuancée dans ces trois états du moi distincts.

Exercice 3 • Comme un enfant...



Cochez les cases qui vous correspondent dans les propositions suivantes.

.....



Dans la semaine qui précède aujourd'hui :

- Vous avez fait plus de trois choses que vous ne vouliez pas faire.
- Vous vous êtes dit après une conversation : « je n'ai pas dit ce que je voulais dire. »
- Vous vous êtes retrouvé dans un lieu où vous ne vouliez pas aller, ou avec des personnes que vous ne vouliez pas rencontrer.
- Vous avez accepté un travail supplémentaire alors que vous n'aviez pas le temps.
- Vous avez accepté sans réfléchir une demande de votre fille.
- Vous avez acheté quelque chose qui ne vous convenait pas parce que la vendeuse vous a dit que cela vous allait bien.
- Vous avez abandonné un projet qui vous tenait à coeur au profit de celui de quelqu'un d'autre.
- Vous avez changé d'idée après avoir entendu quelqu'un parler plus fort

que vous.

Vous avez fait quelque chose que vous détestiez juste pour faire plaisir à quelqu'un.

Vous êtes épuisé après avoir fait des travaux, intellectuels ou autres, trop difficiles pour vous.

Analyse des réponses et commentaire

Si vous avez coché plus de 7 cases, vous avez tendance à vous adapter à l'autre comme un enfant le fait avec ses parents. Vous vous sentez petit vous avez des difficultés à dire ce que vous pensez ou ce que vous voulez. Cette attitude vous joue souvent des tours : en n'exprimant pas vos désirs, vous pouvez vous retrouver dans des situations qui ne vous conviennent pas.

Si vous avez coché entre 4 et 6 cases, il y a beaucoup de circonstances où vous vous sentez comme un enfant devant les grandes personnes. Quand cela vous arrive, vous avez beau vous raisonner, vous vous sentez petit et peu apte à résister aux désirs ou aux demandes des autres. Vous vous en voulez de cette attitude, mais ne savez pas bien en sortir.

Si vous avez coché 3 ou 4 cases, vous vous adaptez de temps en temps aux demandes de l'autre. Cela ne vous pose pas trop de problème parce que ça n'arrive pas très souvent. Mais certaines personnes, ou certaines situations vous impressionnent et vous font alors régresser. Dans ces circonstances, vous n'êtes plus un adulte solide, mais un petit enfant qui a du mal à faire savoir ce qu'il veut

Si vous avez coché moins de 2 cases, être dans l'Enfant vis-à-vis de l'autre n'est peut-être pas votre problème. Cependant, si vous avez du mal à dire non, c'est probablement parce que vous vous sentez plutôt dans le Parent et dans le Sauveur vis-à-vis de l'autre. (voir exercices n° 10 et n° 24).

Quand une situation, une personne nous impressionne, il peut nous arriver de nous adapter à l'autre comme un enfant devant une grande personne.

Nous appelons cet état l'Enfant adapté. Cette adaptation nous était nécessaire quand nous étions des enfants. Aujourd'hui, elle est parfois utile pour notre survie, et parfois tout à fait déplacée. Dans bien des cas, nous pensons que nous ne pouvons pas refuser une demande parce que ça ne se fait pas, ou parce que nous sommes impressionnés par la personne qui nous fait face. Mais si nous y réfléchissons, refuser ne nous mettrait sans doute pas en danger. C'est pourquoi il est important de grandir dans notre tête et dans notre coeur pour pouvoir résister à tous ceux devant qui, aujourd'hui, nous nous sentons démuni et fragile.

Exercice 4 • Une question de personnes

Savez-vous reconnaître les personnes devant lesquelles vous vous comportez en Enfant adapté ? Cet exercice vous aidera, s'il y a lieu, à en prendre conscience.



..... Cochez, parmi les situations suivantes, celles dans lesquelles vous vous sentez redevenir vulnérable comme un enfant puis répondez à la question suivante.



1. Vous vous sentez redevenir enfant avec :

- Votre supérieur hiérarchique.
- Vos collègues.
- Vos subordonnés.
- Les membres de votre famille.
- Votre conjoint.
- Vos amis.
- Vos parents.
- Vos beaux-parents.
- Vos enfants.

2. À partir de vos réponses, identifiez la ou les sphères dans lesquelles vous êtes le plus vulnérable, puis la ou les personnes en particulier devant qui vous régressez le plus.

Exercice **5** • Une question de situation

Savez-vous reconnaître les situations dans lesquelles vous vous comportez en
Enfant adapté ? Cet exercice vous aidera, s'il y a lieu, à en prendre
conscience.



Cochez, parmi les situations suivantes, celles dans lesquelles vous vous
sentez redevenir vulnérable comme un enfant puis répondez à la
question suivante.



1. Vous vous sentez redevenir enfant :

- Quand votre patron vous convoque dans son bureau.
- Quand vous discutez de sujets « sérieux » avec des amis.
- Quand vous tentez d'éviter un conflit familial.
- Quand vous passez à la caisse chez un commerçant.
- Quand vous avez l'impression qu'on a besoin de vous.
- Quand vous vous croyez indispensable.
- Quand vous avez peur d'être bête si vous ne savez pas quelque chose.
- Quand on vous fait des reproches sur votre travail.

2. Considérez les phrases que vous avez cochées et essayez d'identifier un point commun entre ces situations.

Commentaire

Il peut y avoir plusieurs raisons pour qu'un adulte se sente redevenir enfant. Certains d'entre nous régressent ainsi lorsqu'ils se croient indispensables, lorsqu'ils sont pris en flagrant délit d'ignorance ou encore lorsqu'ils ont peur du regard de l'autre : on pourrait les penser paresseux s'ils refusaient une tâche supplémentaire... Toutefois, si la régression peut surgir n'importe quand et n'importe où, elle se manifeste toujours par une forme d'adaptation.



Exercice **6** • Pourquoi s'adapter ?

Lorsqu'une personne ne sait pas dire non, elle est contrainte à s'adapter sans cesse aux situations et aux personnes qu'elle rencontre. Cette obligation d'adaptation aux circonstances est vécue différemment selon les personnes.



Considérez la situation qui vous est proposée et entourez les comportements qui vous correspondent le mieux.



La dernière fois que vous avez dit oui alors que vous pensiez non...

1. Qu'avez-vous pensé juste avant de dire oui ?

- a) « je n'ai pas le droit de dire non. »
- b) « Si je dis non, on ne va pas m'aimer. »
- c) je n'ai pensé à rien, j'ai juste dit oui.
- d) « Si je dis non, il va y avoir un malheur. »

2. Qu'avez-vous ressenti ?

- a) De la colère, mais sans avoir le droit de la dire.
- b) Une pulsion irrépressible.
- c) Une angoisse insupportable.

d) Un malaise indéfinissable.

3. Que vous êtes-vous dit intérieurement ?

a) « Pourquoi pas, finalement ce n'est pas si dur, compliqué ? »

b) « Ils exagèrent de me demander cela.

c) « je n'ai pas envie, mais il le faut. »

d) « Je n'ai pas envie mais je ne peux pas dire non. »

4. Que vous êtes-vous dit après avoir dit « oui » ?

a) « Pourquoi cela arrive-t-il toujours à moi ? »

b) « Les gens sont égoïstes. »

c) « C'est la dernière fois que je me fais avoir. »

d) « La prochaine fois, je réfléchirais avant de dire oui.

Analyse des réponses

Faites vos comptes à l'aide du tableau ci-dessous, puis totalisez le nombre de ♠, de ♥, de ♦ et de ♣.

| | a | b | c | d |
|---|---|---|---|---|
| 1 | ♠ | ♥ | ♣ | ♦ |
| 2 | ♥ | ♠ | ♣ | ♦ |
| 3 | ♦ | ♠ | ♣ | ♥ |
| 4 | ♥ | ♣ | ♠ | ♦ |

Total de ♠ :

Total de ♥ :

Total de ♦ :

Total de ♣ :

Si vous totalisez une majorité de ♠, vous dites oui presque sans y penser, l'état d'Enfant adapté vous est tellement familier que ce n'est qu'après coup que vous vous rendez compte de ce que vous voulez.

Si vous totalisez un maximum de ♥, vous avez tendance à vous adapter à l'autre pour être aimé. Vous trouvez dans l'Enfant adapté parce que vous avez peur de déplaire si vous ne faites pas ce que l'on vous demande.

Si vous totalisez un maximum de ♦, vous vous adaptez à l'autre parce que vous avez peur des conflits. Vous mobilisez votre Enfant adapté parce que vous craignez les difficultés qui résulteraient de votre opposition.

Si vous avez un maximum de ♣, vous donnez aux autres la responsabilité de vos besoins. Vous vous trouvez dans l'Enfant adapté parce que vous pensez que les autres doivent respecter vos limites sans même que vous le demandiez.



Exercice ⁿ 7 • Jouez à être Rebelle !

Lorsque nous disons oui au lieu de dire non, nous sommes donc le plus souvent dans l'Enfant adapté soumis. Il peut arriver cependant que nous

disions non systématiquement comme un enfant de 3 ans qui ne sait que dire non. Ou comme un adolescent qui s'oppose à ses parents. Cette façon de dire non n'est pas très adulte non plus, mais pour certaines personnes, cela peut être une façon de commencer à apprendre à dire non.



Concentrez-vous afin d'imaginer les situations qui vous sont proposées et répondez aux questions correspondantes.



1. Imaginez que vous avez trois ans et que votre mère veut vous faire faire quelque chose que vous ne voulez pas.

Que faites-vous ?

- je me roule par terre en hurlant.

Que ressentez-vous ?

- je suis très en colère.

Que lui dites-vous ?

«je ne veux pas ! Non ! Tu n'as pas le droit !
»

2. Maintenant, imaginez que vous êtes adolescent et que vous dites non à vos parents.

Comment vous y prenez-vous ?

- je dis « non » et je vais m'enfermer dans ma chambre.

Que disent vos parents ?

« De toute façon tu n'as pas le choix, tant que tu vivras sous notre toit c'est nous qui déciderons pour toi ! »

Que ressentez-vous ?

- J'ai envie de tout casser et je trouve que le monde est injuste.

3. Revenez dans l'ici et maintenant et imaginez maintenant une situation où vous dites non au lieu de dire oui.

Que ressentez-vous ?

- De la colère et de l'impuissance comme quand j'avais 3 ans.

- De l'injustice ou le désir de tout casser comme lorsque j'étais adolescent.

Comment vous y prenez-vous ?

- Comme si j'étais tout petit devant une grande personne.

- D'une manière agressive comme un adolescent devant ses parents.

Commentaire

Il est possible que vos expériences de rébellion devant vos parents ou devant les figures d'autorité n'aient pas été couronnées de succès. Vous en avez conclu que dire non n'aboutissait à aucun résultat et qu'il valait mieux vous soumettre. C'était sans doute juste lorsque vous étiez enfant, cela peut être différent aujourd'hui.



Exercice 8 • Devenez adulte !



Prenez une situation actuelle à laquelle vous devez répondre par oui ou par non puis répondez aux questions suivantes.



1. Pourquoi avez-vous envie de dire oui ?

- « Parce que la personne qui me le demande m'impressionne »
- « Parce que je crains de faire de la peine »
- « Parce que j'ai peur des conséquences »

2. Que pensez-vous des raisons que vous vous donnez pour dire oui ?

- Elles sont fortement exagérées.
- Elles étaient valables autrefois mais n'ont plus cours aujourd'hui.
- Elles sont une habitude plutôt que des raisons valables.

3. Maintenant donnez-vous 5 raisons de dire oui et 5 raisons de dire non.

5 raisons de dire oui

1:

2:

3:

4:

5:

5 raisons de dire non

1:

2:

3:

4:

5:

4. Mettez une note de 1 à 5 devant chacune des raisons de dire oui ou de dire non (1 pour une raison peu importante, 5 si c'est très important)

Raisons de dire oui :

1:

2:

3:

4: -----

5:

Raisons de dire non :

1

2

4:

5:

5. Calculez maintenant la note totale des raisons de dire oui et des raisons de dire non (en ajoutant les notes de chacune des raisons).

Les raisons de dire oui : note globale : -----

Les raisons de dire non : note globale : -----

6. Maintenant, prenez votre décision en fonction de ce que vous avez calculé : si le poids des raisons de dire non est plus important que celui de dire oui, il est important que vous disiez non.

Commentaire

Pour l'analyse transactionnelle, (Adulte est l'état du moi qui prend les décisions appropriées dans les situations de l'ici et maintenant. Il n'est pas contaminé par les souvenirs de l'enfance ou par les préjugés du Parent sur ce que l'on doit répondre aux demandes. Il évalue les situations le plus objectivement possible et peut donc prendre des décisions adaptées aux circonstances.

Exercice 9 • Faites connaissance avec les autres palettes de votre personnalité



Cochez les cases qui correspondent le mieux à votre attitude la plus naturelle.



1. Vous vous laissez facilement aller avec les personnes qui vous sont proches.
2. Vous aimez vous occuper d'enfants.
3. vous donnez facilement des conseils aux autres.
4. Vous prenez facilement en charge vos proches.
5. Vous vous sentez joyeux, heureux de vivre.

6. Vous aimez prendre soin des autres.
7. Préparer un bon repas pour vos proches est un de vos grands plaisirs.
8. Vous savez spontanément ce dont vous avez envie.
9. Vous exprimez facilement vos émotions.
10. On vous accuse parfois d'en faire un peu trop pour les autres.
11. Vous savez vous faire respecter.
12. Vous avez une forte notion du bien et du mal.
13. Vous entrez facilement en contact avec les autres.
14. Vous avez des facilités à dire ce que vous pensez.
15. Vous avez tendance à imposer votre vision du monde aux autres.

16. Vous avez une autorité naturelle.

17. Les autres viennent vers vous quand ils ont besoin de réconfort.

18. Vous ne changez pas facilement d'avis.

Analyse des résultats et commentaire

Faites vos comptes à l'aide du tableau de correspondance suivant.

| | | | | | | | |
|---|---|----|----|----|----|----|---------|
| ♥ | 1 | 5 | 8 | 9 | 13 | 14 | Total : |
| ♦ | 2 | 4 | 6 | 7 | 10 | 17 | Total : |
| ♣ | 3 | 11 | 12 | 15 | 16 | 18 | Total : |

Si vous avez répondu une majorité de ♥, vous êtes sans doute assez proche de votre *Enfant Libre*. Cela vous permet de dire ce que vous pensez sans censure, et donc de savoir ce que vous voulez. Vous n'êtes pas du genre à dire oui en pensant non. Attention cependant à ne pas oublier l'autre dans votre façon de penser à vous.

Si vous avez une minorité de ♥, il semble que l'on vous a appris à ne pas trop vous montrer, à ne pas dire ce que vous pensiez, à ne pas exprimer vos émotions. C'est sans doute une des raisons pour lesquelles vous avez du mal à dire non.

Si vous avez répondu une majorité de ♦, vous avez sans doute un *Parent Nourricier* bien développé. Cela vous rend compréhensif et réconfortant pour les autres. Cependant, ce *Parent Nourricier* peut parfois vous jouer des tours : par exemple en faisant passer l'autre avant vous, en vous empêchant d'écouter ce qui est bon pour vous.

Si au contraire vous avez répondu une minorité de ♦, le Parent Nourricier n'est pas votre point fort. Cela vous permet de ne pas trop protéger les autres et de penser à vous. Sans doute n'avez-vous pas trop de difficultés à dire non, mais attention à ne pas verser dans l'égoïsme.

Si vous avez répondu une majorité de ♣, votre état du moi Parent Normatif est sans aucun doute bien développé. Cela vous donne de l'autorité, et une bonne capacité à vous faire respecter. Attention cependant à ne pas devenir rigide et à ne pas pouvoir vous adapter aux situations nouvelles. Vous savez certainement bien dire non, mais il y a parfois des circonstances où il est bon d'écouter l'autre.

Si vous avez une minorité de ♣, vous avez sans doute un peu de difficultés à vous faire respecter, vous manquez parfois d'autorité et avez peur de mettre des limites. Cela peut être gênant dans votre vie professionnelle ou affective pour dire non.

Exercice 10 • Dessinez votre égogramme

Vous allez maintenant dessiner un diagramme de votre personnalité.



Dessinez votre égogramme en suivant les instructions suivantes.



1. Remplissez le tableau suivant en cochant une case à chaque ligne.

| | Tout le temps | Très souvent | Souvent | Parfois | Jamais |
|---|---------------|--------------|---------|---------|--------|
| 1. Vous savez mettre les limites. | | | | | |
| 2. Vous savez vous faire respecter. | | | | | |
| 3. Vous aimez prendre soin des autres. | | | | | |
| 4. Vous êtes protecteur. | | | | | |

| | Tout le temps | Très souvent | Souvent | Parfois | Jamais |
|---|---------------|--------------|---------|---------|--------|
| 5. Vous savez garder votre sang-froid, même dans les situations difficiles. | | | | | |
| 6. Face à un problème, vous prenez le temps de réfléchir et attendez de trouver une solution avant d'agir. | | | | | |
| 7. Vous êtes spontané et dites ce que vous ressentez. | | | | | |
| 8. Vous aimez partager de bons moments avec vos amis. | | | | | |
| 9. Vous demandez des conseils aux autres. | | | | | |
| 10. Vous avez peur de déplaire. | | | | | |
| 11. Vous vous opposez facilement à l'autorité. | | | | | |
| 12. Vous êtes contre tout ce qui est pour et pour tout ce qui est contre. | | | | | |

2. Comptez vos points selon le barème suivant:

- 4 points quand vous avez coché la case « Tout le temps » ;

- 3 points quand vous avez coché la case « Très souvent »;
- 2 points quand vous avez coché la case « Souvent »;
- 1 point quand vous avez coché la case « Parfois »
- 0 point quand vous avez coché la case « Jamais ».

Pour dessiner le diagramme de votre personnalité, notez les chiffres que vous avez obtenus et additionnez-les pour chaque état du moi :

- Parent Normatif (PNf) - questions 1 et 2 :.....+.....=.....
- Parent Nourricier (PNr) - questions 3 et 4 :.....+.....=.....
- Adulte (A) - questions 5 et 6 :..... +..... _.....
- Enfant Libre (EL) - questions 7 et 8 :..... +..... _.....
- Enfant Adapté Soumis (EAS) - questions 9 et 10 :..... +..... _.....
- Enfant Adapté Rebelle (EAR) - questions 11 et 12 :.....+.....=.....

3. Maintenant dessinez votre diagramme : remplissez le nombre de cases correspondantes au score que vous avez noté dans chaque état du moi.

| | | | | | | |
|-----|-----|---|----|-----|-----|--|
| | | | | | | |
| PNf | PNr | A | EL | EAS | EAR | |

Commentaire

Dans le rapport à l'autre, nous pouvons donc être :

Parent : plus précisément Parent Nourricier (Nr) quand nous prenons soin de l'autre et Parent Normatif (Nf) quand nous posons les normes et les limites.

Adulte : quand nous réagissons bien en fonction de l'ici et maintenant

Enfant adapté : plus précisément soumis lorsque nous obéissons sans réfléchir à nos propres besoins et rebelle quand nous nous opposons systématiquement aux demandes de l'autre. Nous pouvons aussi être dans l'Enfant Libre, quand nous sommes à plein dans notre ressenti, dans nos émotions.

Suivant la quantité d'énergie que nous investissons dans chacun de nos états du moi, nous pouvons faire le diagramme de notre personnalité, tel que vous venez de le construire. On appelle ce diagramme l'égogramme. Regardez attentivement votre égogramme.

Si votre Parent Normatif, votre Adulte et votre Enfant Libre sont élevés, vous avez certainement des facilités à dire non.

Si votre Enfant Adapté Soumis est plus important que votre Adulte, cela vous est difficile de dire non.

Enfin si votre Enfant Adapté Rebelle est plus important que votre Enfant Adapté Soumis, vous dites sans doute non facilement, mais plus en réaction aux autres que d'une façon mûrement réfléchie.

Exercice 11 • Apprenez à ne pas vous adapter

Savoir s'adapter est une qualité indéniable. Néanmoins, il ne faut pas devenir esclave de cette qualité, au point de laisser systématiquement passer les désirs des autres avant les siens propres. Apprendre à ne pas toujours s'adapter constitue donc une première étape vers l'affirmation de soi.



Répondez aux questions suivantes afin de déterminer dans quelles situations il vous serait facile de ne pas vous adapter à l'autre.



1. Quelles sont les personnes avec qui vous parviendriez à imposer vos désirs sans trop de problème ?

- Un enfant
- Un collègue
- Quelqu'un d'inconnu
- Autre : _____

2. Dans quel genre de situation réussissez-vous à refuser un service ?

- Quand vous ne vous sentez pas obligé.
- Quand vous savez que quelqu'un d'autre peut le faire.
- Autre : _____

3. Imaginez une situation rassemblant tous les éléments que vous avez déterminés avec les deux premières questions, et pensez à la manière dont vous refuseriez de vous adapter. Comment vous sentiriez-vous alors ?

Soulagé

Coupable

Fier de vous

Autre : _____

4. En quoi ces situations sont-elles différentes de celles où vous vous sentez obligé de vous adapter ?

Les personnes sont différentes

Ce que l'on vous demande est-il différent ?

Vos sentiments vis-à-vis de ceux qui demandent sont-ils différents ?

Autre : _____

Commentaire

Nous ne nous adaptons pas de la même façon à tout le monde. Certaines personnes nous impressionnent et nous font régresser comme lorsque nous étions enfant. En revanche, d'autres, parce qu'elles se placent sur un pied d'égalité avec nous, nous permettent de mieux exprimer ce que nous voulons réellement. De même, certaines situations font écho à des situations de notre enfance où il était indispensable pour nous de nous plier

au bon vouloir des adultes. Mais il existe bien des cas où nous nous sentons solides face aux autres et où nous pouvons alors exprimer ce que nous sommes.

Exercice n°12 • Programmez-vous pour dire non

Chassez le naturel, il revient au galop, dit l'adage... Il est donc parfois nécessaire de mettre en place des automatismes pour parvenir à changer ses habitudes.



Reprenez la dernière fois que vous avez dit non et revoyez les séquences de la situation étape par étape.



1. Quels ont été les moments difficiles pour vous ? Pourquoi ?

« Le moment où j'ai entendu la déception dans la voix de mon ami, j'ai été submergé par la culpabilité et j'ai failli lui dire que oui, allez, j'allais lui garder son fils puisque c'était si important pour lui d'aller au concert de ce chanteur. »

2. Quand cela vous a-t-il paru facile ? Pourquoi ?

« Quand il m'a supplié en me disant qu'il ne me demandait jamais rien, parce que j'ai senti la moutarde me monter au nez tant sa mauvaise foi me dérangeait. »

3. Maintenant préparez-vous avant de dire non. Imaginez ce que vous allez faire et comment vous allez vous y prendre. Exercez-vous avec un ou une amie. Demandez-lui de vous servir de partenaire dans un jeu de rôle. Imaginez une situation et demandez-lui de jouer le solliciteur. Voyez ensuite ensemble comment vous vous y êtes pris et les points à améliorer.

Exercice **13** • Commencez à dire non

Dans cet exercice, vous allez progressivement dire non à certaines personnes.



Pour que cela soit plus facile, vous allez procéder par étape. Vous commencerez par dire non aux gens à qui cela vous coûtera le moins de refuser un service, et progressivement, vous essaierez de dire non à ceux devant qui vous n'osez jamais vous imposer.



1. Faites une liste des personnes à qui il vous est difficile de dire non par ordre de difficulté croissante (1 pour les personnes à qui vous pouvez refuser un service sans problème et 5 pour celles à qui vous ne refusez jamais rien ou difficilement).

1. Mon boucher, ou quelqu'un que je ne connais pas.
2. La secrétaire de ma collègue.
3. Mon frère, mes parents.
4. Mon N + 1, mon DG.
5. Mon conjoint, mes enfants.
1. -----

3.

4. -----

5.

2. Imaginez maintenant comment vous allez dire non à ces différentes personnes. Voici une liste des réponses que vous pouvez faire pour ne pas dire oui :

- Plutôt que de dire oui ou non, dites : « Je vais réfléchir ».
- Expliquez que vous n'êtes pas disponible.
- Demandez si quelqu'un peut le faire à votre place.
- Donnez clairement les raisons de votre refus.
- Ne vous justifiez pas, donnez juste votre réponse (sur le modèle anglais : Never complain, never explain, qui veut dire : « Ne jamais se plaindre, ne jamais s'expliquer »).

Et maintenant voyez quelles réponses vous pouvez donner à vos différents interlocuteurs :

1.

~.

3.

4. -----

5.

Vous voilà donc prêt à refuser. À vous de jouer maintenant !

2

Dites-vous oui pour avoir des signes de reconnaissance ?

C'est notre besoin de signes de reconnaissance qui, souvent, nous fait dire oui plutôt que non. Ce n'est pas étonnant, ce besoin est un besoin fondamental de l'être humain. C'est pourquoi nous sommes sensibles à ceux qui nous donnent ces signes d'attention, si importants à notre survie. Et nous sommes souvent prêts à beaucoup pour en obtenir.

Exercice 14 • Une affaire de reconnaissance...

Les signes de reconnaissance que nous recevons sont de différents niveaux, et correspondent à des qualités différentes : nous pouvons en recevoir pour notre physique, pour notre intelligence, pour notre gentillesse ou encore pour notre humour, notre efficacité.



Cochez dans la liste ci-dessous les phrases avec lesquelles

vous êtes d'accord.



Ce qui compte le plus pour moi lorsque je rends service, c'est :

a) le fait qu'on me complimente sur ma serviabilité.

b) le fait que l'autre sente qu'il peut compter sur moi.

c) le fait qu'on loue ma gentillesse.

d) le fait qu'on apprécie ma disponibilité.

e) la sensation d'avoir fait mon devoir.

f) le fait que l'on me remercie chaleureusement.

g) le fait que l'on dise que je suis toujours là pour les autres.

h) le fait que c'est à moi qu'on demande en premier un service.

2. Ce qui me pèse le plus quand je rends service, c'est :

a) le fait qu'on me reproche d'en faire trop.

b) le fait qu'on trouve normal que je passe après les autres.

c) l'impression d'être pris pour la bonne poire de service.

d) le manque de reconnaissance a posteriori.

e) le fait de ne pas être remercié pour ce que je fais.

f) le fait qu'on oublie ce que j'ai fait pour les autres.

g) le fait que c'est toujours à moi qu'on demande de l'aide.

h) le fait d'en faire toujours plus que ce que l'on me demande.

Analyse des réponses et commentaire

Faites vos comptes à l'aide du tableau de correspondance suivant...

| | a | b | c | d | e | f | g | h |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | ♥ | ♦ | ♣ | ♥ | ♠ | ♣ | ♦ | ♠ |
| 2 | ♠ | ♥ | ♣ | ♦ | ♣ | ♥ | ♦ | ♠ |

Si vous avez un maximum de ♥, vous aimez que l'on vous remercie pour votre serviabilité. Mais êtes-vous bien sûr d'aider les autres pour de bonnes raisons ?

Si vous avez un maximum de ♣, vous aimez recevoir des signes de reconnaissance pour votre gentillesse, mais êtes souvent déçu après. Les signes que l'on vous donne ne vous semblent pas suffisants par rapport aux efforts que vous avez fournis en rendant service.

Si vous avez un maximum de ♠, vous aidez les autres parce qu'il le faut et que c'est un devoir pour vous, mais vous vous sentez souvent floué après coup.

Si vous avez un maximum de ♦, vous vous sentez souvent dans l'obligation d'aider les autres et, même si vous en êtes remercié, les signes de reconnaissance ne compensent pas la contrainte que vous ressentez.

C'est le besoin de signes de reconnaissance qui nous entraîne souvent à en faire plus que ce que nous voudrions. Nous nous retrouvons alors piégés par notre soif d'attentions et nous en voulons aux autres de ne pas nous donner ce que nous attendons. Nous nous sentons alors abusés, manipulés et utilisés. Cela peut nous rendre amers et décidés à nous éloigner des autres, ce qui serait dommage. Passez à l'exercice suivant pour éviter cet écueil.



Exercice 15 • Trouvez d'autres raisons pour rendre service



Cochez les cases qui vous correspondent et prolongez la liste par d'autres raisons.



Je veux rendre service parce que :

- ça me fait plaisir de voir le plaisir chez l'autre.
- ce qu'on me demande me plaît.
- je suis sensible à la détresse de l'autre.
- cela m'est facile.
- je veux rendre ce que l'on m'a donné.
- je me sens solidaire.
- c'est dans mes valeurs d'aider ceux qui souffrent.
- c'est mon rôle d'accepter ce qu'on me demande à ce moment-là.
- une fois n'est pas coutume.

Commentaire

Si nous n'essayons pas de rendre service pour obtenir des signes de reconnaissance, il reste encore de bonnes raisons de s'intéresser aux autres. Reprenez une situation où vous avez dit oui et voyez laquelle des raisons invoquées ci-dessus était pertinente pour vous inciter à aider l'autre.

En procédant de la sorte, vous vous contenterez de rendre service pour vous-même et non plus dans l'attente d'une reconnaissance pas toujours au rendez-vous. Vos rapports avec les autres seront alors plus fluides et plus clairs.

Exercice 16 • Être ou ne pas être ce que l'on attend de nous

Nous aimons recevoir des signes de reconnaissance positifs. Mais nous recevons aussi des marques d'attention négatives. Nous essayons souvent d'éviter ces signes-là. C'est une des raisons pour lesquelles nous ne savons pas refuser ce qui ne nous convient pas.



Cochez les signes de reconnaissance que vous vous efforcez d'éviter en disant oui au lieu de dire non, puis prolongez vous-même cette liste.



Je déteste qu'on dise ou pense de moi :

- « Tu n'es pas gentil. »
- « Tu es égoïste. »
- « Tu ne penses pas aux autres. »
- « Tu es dur et insensible. »
- « Tu n'es pas disponible. »
- « On ne peut pas compter sur toi. »
- « Tu n'as aucun humour. »
- « Tu es vieux jeu. »
-
-
-

Commentaire

Il est probable que vous dites souvent oui de peur d'être traité d'égoïste, d'insensible aux autres. Votre image de personne serviable compte beaucoup pour vous et cela vous empêche souvent de savoir vraiment ce que vous voulez face aux demandes des autres.

C'est souvent notre peur d'être mal jugé qui nous fait dire oui plutôt que non. Même si nous n'entendons pas de vive voix les phrases ci-dessus, nous imaginons que les personnes à qui nous nous opposons les pensent et les disent à notre sujet C'est souvent pour éviter ce jugement parfois imaginé que nous nous adaptons sans rien dire à l'autre.

Exercice n° 17 • Apprenez à transformer les signes de reconnaissance

Derrière chaque signe de reconnaissance négatif, même s'il y a un grain de vérité, il y a aussi le mécontentement de celui à qui nous nous opposons. Ce mécontentement est souvent dû à l'exigence de ceux qui nous entourent. Leurs signes de reconnaissance négatifs ne sont alors que le signe de cette exigence, parfois exagérée.



sur le module ci-dessous, tâchez de comprendre les enjeux sous-jacents des signes de reconnaissance négatifs que vous avez identifiés au cours de l'exercice n° 16.



« Tu es égoïste » - « Tu ne penses pas assez à moi. »

« Tu es méchant » --> « Tu ne fais pas ce que je veux. »

« Tu n'es pas serviable » -.« Occupe-toi de moi. »

« Tu n'es pas attentionné » _> « Tu ne veux pas me prendre en charge. »

« Tu n'es pas disponible » « Tu n'es pas prêt à tout lâcher pour moi. »

Exercice n°18 • Aidez l'autre à dire ce qu'il veut



Suivez les instructions ci-après et apprenez à faire dire à l'autre ses désirs cachés.



Votre fils veut que vous l'emmeniez au foot en voiture ; alors que vous refusez, arguant qu'il peut très bien prendre le bus, celui-ci entre dans une

colère noire et vous traite de mauvais parent.

1. Répondez aux questions suivantes.

1. Comment réagissez-vous ?

a) je le traite d'enfant gâté et je lui interdis d'aller au foot pour la peine.

b) je culpabilise et je cède.

c) je cherche à comprendre ce qui le meurtrit à ce point.

2. Pensez-vous que sa réaction soit adaptée à la situation ?

a) Non, cela doit cacher quelque chose.

b) Non, c'est insensé, il ne devrait jamais me parler comme ça.

c) Non, mais il fait toujours comme ça, alors je suis habitué.

3. Pensez-vous être assez « à l'écoute » de vos proches, globalement ?

a) Oui, du moins j'essaie de l'être.

b) Non, je ne suis pas assez disponible.

c) Et eux, alors, est-ce qu'ils font attention à moi ?

Analyse des réponses et commentaire

Regardez le tableau de correspondance suivant et reportez-vous aux différents commentaires selon votre résultat

| | a | b | c |
|---|---|---|---|
| 1 | ♣ | ♦ | ♥ |
| 2 | ♥ | ♣ | ♦ |
| 3 | ♥ | ♦ | ♣ |

Vous avez une majorité de ♥, vous êtes à l'écoute des autres et tâchez de comprendre le mal-être qui se cache souvent sous l'agressivité du quotidien. La question suivante vous aidera pour améliorer vos capacités à faire taire l'agressivité pour atteindre les vrais problèmes.

Vous avez une majorité de ♦, vous ne parvenez pas à maintenir l'agressivité des autres à bonne distance. Incapable de faire la part des choses entre les revendications explicites et les désirs cachés d'autrui, vous prenez tout sur vous et passez votre temps à culpabiliser sans parvenir à apaiser le courroux de vos proches. La question suivante vous montrera une méthode pour tenter de faire naître la souffrance qui se cache derrière l'agressivité du quotidien et ainsi traiter le problème à sa source.

Vous avez une majorité de ♣, vous vous protégez derrière une apparente dureté car l'agressivité des autres vous blesse. Vous préférez évacuer le problème en vous en rejetant purement et simplement l'agressivité des autres. Les vraies raisons qui les poussent à l'agressivité vous effraient sans doute. Sachez que, souvent, elles sont pourtant beaucoup moins impressionnantes une fois formulées. Testez la méthode proposée dans la question suivante et constatez par vous-même !

2. Voici une procédure en 5 étapes pour vous aider à faire dire à l'autre ce qui se cache derrière son agressivité. Revenez à une situation dans votre vie où vous avez dit non et où vous avez reçu des signes négatifs et, sur le modèle ci-dessous, voyez comment vous auriez pu procéder pour répondre au mécontentement de l'autre.

1. Montrez que vous entendez et acceptez la fureur de l'autre. Par là même,

vous montrez à l'autre que son agressivité ne vous fait pas peur et que vous êtes prêt à entendre ce qui se cache derrière elle :

- Je comprends que tu sois furieux contre moi.

2. Questionnez la personne, donnez-lui la parole de façon calme, en posant calmement le problème de manière à en montrer les tenants et les aboutissants :

- Qu'est-ce qui te rend si furieux : aller tout seul en métro ou que je ne m'occupe pas de toi ?

3. Invitez la personne blessée à aller plus loin dans sa réflexion, aller chercher le problème à la source :

- Quand tu penses que je ne m'occupe pas assez de toi qu'est-ce que tu te dis sur toi et sur moi ?

4. Amenez résolument - mais sans agressivité de votre part - à comprendre les ressorts de son agressivité :

- Et quand tu te dis ça, qu'est-ce que tu fais ?

5. Enfin, réouvrez la discussion en montrant votre bonne volonté et en encourageant la personne à proposer des solutions, des « calmants » pour

apaiser sa blessure :

- Qu'est-ce qui pourrait te montrer que je m'occupe de toi ?

Commentaire

En procédant de la sorte, vous permettez à l'autre de prendre conscience de ce qu'il veut et vous l'aidez à exprimer ce qu'il attend réellement de vous. Une fois cela posé, vous pouvez alors discuter de ce que vous pouvez faire et de ce que vous ne voulez pas faire. Faites l'expérience de suivre cette méthode la prochaine fois qu'un « non » émanant de vous déclenche une tempête chez un de vos proches...

Exercice 19 • **Donnez-vous des signes de reconnaissance positifs !**

Nous avons d'autant plus besoin de signes de reconnaissance positifs que nous sommes durs et exigeants envers nous-mêmes. Souvent, nous sommes les personnes les plus critiques à notre endroit. Si nous apprenons à bien nous traiter, nous serons alors moins enclins à rechercher des signes d'attention de la part de nos proches.



Répondez aux questions suivantes.



1. Quel genre de signes de reconnaissance négatifs vous adressez-vous ?
Faites la liste, dans l'ordre d'importance à vos yeux, des signes de reconnaissance négatifs que vous vous adressez à vous-même :

- Je suis égoïste, agressif, méchant, nul en tout, moche...

1. -----

2.

3.

4.

5-----

6 -

7.

8.

9.

10.

2. Parmi ces signes de reconnaissance négatifs que vous vous adressez à vous-même, quels sont ceux qui vous semblent vraiment exagérés ?

3. Quels sont ceux qui n'ont qu'un petit grain de vérité ?

4. Quels sont ceux qui sont peut-être vrais ?

5. Reprenez ceux qui sont vraiment exagérés et voyez comment les transformer en un signe de reconnaissance positif qui semble plus juste.

- Je suis égoïste Je sais faire la différence entre ceux qui profitent de moi et ceux qui m'aiment sincèrement.

- je ne suis pas assez disponible . je suis très occupé par des activités qui

m'intéressent vraiment.

- Je manque d'attention pour les autres - Je m'intéresse à certaines personnes plus qu'à d'autres.

Exercice n°20 • À la découverte de vos qualités

Maintenant, faites la liste, dans l'ordre d'importance à vos yeux, des signes de reconnaissance positifs qui vous paraissent mérités à votre égard.

- je suis digne de confiance.
- J'apporte du soutien à mon entourage.

- 1-----
- 2.
- 4.
- 5.
- 7.-----
- 8.

9.

10.

Commentaire

Les signes d'attention négatifs ont d'autant plus d'impact sur nous qu'ils trouvent un allié en nous-mêmes. Plus nous nous fustigeons, plus nous sommes durs avec nos comportements, plus nous sommes sensibles aux critiques des autres. En nous donnant des signes positifs, en reconnaissant nos mérites, nous pouvons nous sentir plus forts en face des critiques et mieux gérer le mécontentement de nos interlocuteurs.

La prochaine fois que vous commencez à penser du mal de vous-même, reprenez votre liste de signes de reconnaissance positifs et voyez ce que vous pouvez dire de positif à votre égard.

Exercice 21 • Assumez vos refus !

Vous avez vu comment répondre aux signes négatifs, mais quand la personne en face de vous est mécontente, vous avez peut-être tendance à vous sentir mal, et à vous excuser de votre refus. Apprenez à mieux gérer les signes de reconnaissance négatifs.



Pour chacune des situations évoquées ci-dessous, choisissez votre posture le plus spontanément possible,



1. Vous venez d'essayer trois robes dans une boutique de luxe. Aucune ne vous a plu. La vendeuse essaie désespérément de trouver ce qui vous convient, mais rien ne ressemble à ce que vous cherchez. Vous lisez de la colère et du mépris dans le regard de la vendeuse.

1. À ce moment, vous allez :

a) Acheter quand même quelque chose.

b) Vous excuser platement et partir honteux.

c) Dire : « Décidément, je ne trouve pas ce que je veux ! »

d) Sortir sans rien dire.

2. Quelle solution vous semble la meilleure ?

3. Si vous avez du mal à la choisir, savez-vous pourquoi ?

4. Si vous hésitez par peur des signes négatifs, que pouvez-vous vous dire d'aidant ?

2. Vous êtes au restaurant avec vos parents et votre jeune soeur qui a toujours été un peu jalouse de vous. Au moment du dessert, il ne reste plus qu'une seule mousse au chocolat. Vous dites que vous la voulez - aucun des autres desserts ne vous plaît. Immédiatement, votre soeur vous taxe d'égoïste, déclare que vous ne faites jamais attention aux autres, et que c'est toujours pareil, vous êtes vraiment trop individualiste.

1. À ce moment, vous allez :

a) Demander l'arbitrage de vos parents.

b) Hurler plus fort qu'elle.

c) Ne rien dire et lui donner la mousse au chocolat.

d) Respirer un bon coup sans rien dire.

e) Lui expliquer calmement que vous n'êtes pas obligée de céder à ses agressions.

2. Quelle solution adoptez-vous d'habitude ?

3. Quelle solution vous semble la meilleure ?

4. Si vous avez du mal à la choisir, savez-vous pourquoi ?

5. Que vous faudrait-il vous dire pour adopter la meilleure solution selon vous ?

3. Devant de situations comme celles-là, où l'interlocuteur manifeste clairement son mécontentement, comment vous sentez-vous ? Est-ce la peur des signes négatifs qui vous fait adopter une solution plutôt qu'une autre ?

Commentaire

En apprenant à vous désensibiliser des signes négatifs, vous vous sentirez plus libre et vous aurez plus de facilités à dire ce que vous voulez réellement. Cela vous permettra de dire non à ceux qui essaient de vous imposer ce qui ne vous convient pas. Si vous êtes sûr de ne pas mériter les qualificatifs désobligeants que l'on vous attribue dans ces situations, vous vous sentirez plus solide pour être vous-même.

Exercice n° 22 • Le courage de dire non

Dire non réclame un certain courage. Affronter le regard des autres, se sentir

peu apprécié, être parfois critiqué demande une préparation de chevalier allant braver les dragons. Cet exercice va vous permettre de vous préparer avant d'affronter une telle situation.



.....
Sui[)ez les instructions ci-dessous.



1. Vos parents ont décidé d'organiser un grand week-end familial à la campagne. Vous êtes parallèlement invité à une fête à laquelle vous souhaitez vraiment participer. Il vous faut maintenant dire non à votre mère...

1. Avant de téléphoner, pesez le pour et le contre de votre décision.

2. Préparez une argumentation solide pour votre mère. Précisez que votre choix n'a rien à voir avec l'amour que vous portez par ailleurs à votre famille.

3. Au téléphone donnez calmement les raisons de votre choix. Ne vous énervez pas, votre choix doit paraître serein ; un choix angoissé peut plus facilement être remis en question.

4. Raccrochez et faites-vous un cadeau pour votre courage.

2. Choisissez maintenant une situation où vous savez que vous aurez à dire non, et préparez votre refus sur le modèle ci-dessus. Une fois cette préparation réalisée, vous devez pouvoir appréhender la situation sereinement. Et n'oubliez pas, une fois la situation vécue, de vous faire un cadeau !

Commentaire

Même en nous préparant bien, il n'est pas facile de dire non. Même si nous sentons que nous sommes en accord avec notre désir profond, il nous faut affronter les conséquences de notre décision, les conflits que cela peut provoquer. Aussi, se faire un petit cadeau est une bonne façon de se féliciter du courage que nous avons eu en refusant quelque chose à ceux que nous aimons. Vous pouvez commencer une collection des cadeaux « refus », cela vous permettra de voir les progrès que vous faites dans ce chemin vers l'autonomie.



Exercice n° 23 • La liste des cadeaux refus



.....
Faites ici la liste de tous les cadeaux que vous vous êtes offerts depuis que vous vous entraînez au refus.



- 1.
2. -----
3. -----
4. -----
5. -----
6. -----

7. -----

8. -----

9. -----

Quand vous serez arrivé à dix cadeaux, cela montrera que vous êtes maintenant expert dans l'art de dire non. Vous pourrez alors vous faire un cadeau qui marquera définitivement votre nouvelle compétence. Peut-être cet objet ou ce voyage que vous n'avez jamais osé vous offrir !!!!

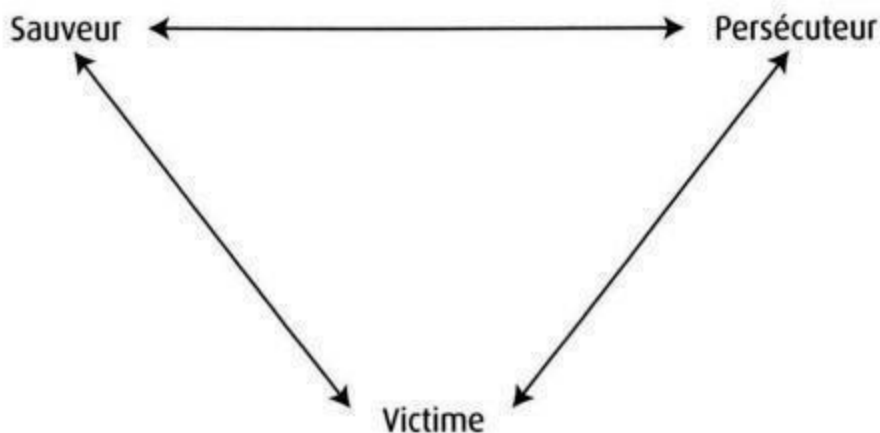


3

Dites-vous oui pour sauver l'autre ?

Il arrive souvent que nous disions oui de peur de dire non à quelqu'un que nous estimons plus démunie que nous. Quand nous agissons ainsi, nous nous posons en Sauveur d'une Victime qui nous paraît avoir moins de ressources, matérielles, physiques ou psychologiques que nous-mêmes.

Quand nous aidons l'autre en étant Sauveur nous nous trouvons sur la pointe d'un triangle - dit « triangle dramatique ». En général, nous ne restons pas dans cette position, mais évoluons sur le triangle en passant soit à la position de Victime, soit à la position de Persécuteur, soit à l'une et à l'autre successivement.



Le triangle dramatique

Exercice n°24 • Êtes-vous Sauveur ?

Cet exercice va vous permettre de déterminer si vous vous posez en Sauveur quand vous dites oui à une demande.



Pour déterminer si vous êtes Sauveur, répondez aux questions ci-dessous.



| | Tout le temps | Beaucoup | Parfois | Rarement | Jamais |
|--|----------------------|-----------------|----------------|-----------------|---------------|
| Dites-vous oui même si la demande n'est pas claire ? | | | | | |
| Dites-vous oui même si vous n'êtes pas compétent pour aider ? | | | | | |
| Quand vous aidez quelqu'un, faites-vous plus de 50 % du travail ? | | | | | |
| Dites-vous oui même si vous n'avez pas envie de faire ce que l'on vous demande ? | | | | | |

| | Tout le temps | Beaucoup | Parfois | Rarement | Jamais |
|---|---------------|----------|---------|----------|--------|
| Vous sentez-vous important parce qu'on a besoin de vous ? | | | | | |
| Total par colonne | | | | | |
| Coefficient | × 5 | × 4 | × 3 | × 2 | × 1 |
| Résultat par colonne | | | | | |
| Votre total général | | | | | |

Analyse des résultats et commentaire

Faites vos comptes...

Si vous avez entre 20 et 25 points, il y a de fortes chances que vous soyez dans la position de Sauveur quand vous acceptez quelque chose. Cela veut dire que vous faites passer les besoins des autres avant les vôtres. Ainsi, vous avez l'impression de faire le bien et d'être une personne fiable et attentionnée, mais vous oubliez parfois ce qui vous convient. Il peut vous arriver d'accepter de rendre service alors que votre journée est déjà surchargée. Ou encore, vous vous mettez en quatre pour aider un collègue, mais vous oubliez de garder du temps pour rédiger le rapport important que vous devez finir avant le week-end.

Si vous avez entre 15 et 24 points, votre position peut être variable. Suivant les cas, vous pouvez être suffisamment vigilant pour ne pas vous laisser entraîner sur le triangle dramatique. En revanche, certaines fois, vous avez du mal à résister à la position de Sauveur. Il est possible que votre position varie suivant les situations ou les personnes qui vous demandent un service. Vous pouvez être ferme devant un collègue ou une

relation éloignée, mais ne pas savoir dire non à quelqu'un dont vous pensez qu'il a besoin de vous et qu'il est perdu sans vous. Cela peut arriver avec des amis proches ou avec votre conjoint et vos enfants.

Si vous avez moins de 15 points, il semble que vous savez bien éviter la position de Sauveur et que vous savez répondre oui à bon escient. Vous pouvez donc passer directement à l'exercice n° 27. Sans nier la nécessité d'être généreux et compatissant pour l'autre, être Sauveur peut aussi avoir des effets pervers. Très souvent quand nous disons oui dans cette position, nous le regrettons après. Soit parce que la personne n'était pas si démunie que cela, soit parce que nous avons eu l'impression de nous faire manipuler, soit encore parce que nous nous sentons victime de ce que nous avons fait

Exercice n° 25 • Êtes-vous Victime après avoir été Sauveur ?

Quand on dit oui dans la position de Sauveur, il y a de forts risques de se retrouver peu après dans la position de Victime ou de Persécuteur. Voyons tout d'abord le rapport que vous entretenez avec la position de Victime.



Pour déterminer si vous êtes Victime, répondez aux questions ci-dessous.



| | Tout le temps | Beaucoup | Parfois | Rarement | Jamais |
|--|----------------------|-----------------|----------------|-----------------|---------------|
| Vous sentez-vous manipulé ou abusé après avoir aidé l'autre ? | | | | | |
| Vous dites-vous qu'on ne vous apprécie que parce que vous êtes serviable ? | | | | | |

| | Tout le temps | Beaucoup | Parfois | Rarement | Jamais |
|---|----------------------|-----------------|----------------|-----------------|---------------|
| En voulez-vous aux personnes qui vous ont demandé de l'aide ? | | | | | |
| Vous sentez-vous obligé, contraint de répondre oui ? | | | | | |
| Ressassez-vous toutes les fois où vous avez aidé et où vous n'avez pas reçu de remerciements. | | | | | |
| Total par colonne | | | | | |
| Coefficient | × 5 | × 4 | × 3 | × 2 | × 1 |
| Résultat par colonne | | | | | |
| Votre total général | | | | | |

Analyse des résultats et commentaire

Faites vos comptes...

Si vous avez entre 20 et 25 points, il est probable que vous vous sentiez Victime après avoir dit oui. Vous en voulez alors à ceux qui vous ont

demandé un service, et sans doute êtes-vous aussi mécontent de vous-même. Lorsque l'on se sent Victime, on a l'impression d'avoir été abusé, manipulé. Cela arrive quand on a rendu un service au détriment de ses propres besoins. Par exemple, lorsque, après avoir aidé un collègue, vous vous rendez compte que votre agenda est rempli de rendez-vous que vous auriez dû préparer. Ou encore quand vous faites un détour en voiture pour une amie alors que vous savez que votre famille vous attend.

Si vous avez entre 15 et 24 points, vous assumez le plus souvent votre décision lorsque vous aidez l'autre, mais il vous arrive de temps en temps de vous retrouver dans la position de Victime. Cela peut être que vous n'osez pas affronter certaines personnes qui vous sont proches et que vous craignez de peiner. Par exemple, vos enfants parce qu'ils touchent un point faible - celui d'être une bonne mère/un bon père -, ou vos amis quand vous avez envie de vous faire aimer, ou encore votre conjoint quand vous le trouvez fatigué et peu en forme.

Si vous avez moins de 15 points, la position de Victime n'est pas votre tendance. Peut-être alors vous retrouvez-vous davantage dans la position de Persécuteur après avoir cédé aux demandes de vos proches. L'exercice suivant est fait pour vous.

Exercice 26 • Êtes-vous Persécuteur après avoir été Sauveur ?

Il est possible que vous passiez directement de la position de Sauveur à celle de Persécuteur. Ou alors vous arrivez à la position de Persécuteur directement après être passé par celle de Victime. Quoiqu'il en soit, il y a sans doute un moment où vous devenez Persécuteur quand vous avez dit oui.



an répondant aux questions ci-contre, vous pourrez faire le

point sur votre rapport à la position de Persécuteur.



| | Tout le temps | Beaucoup | Parfois | Rarement | Jamais |
|--|----------------------|-----------------|----------------|-----------------|---------------|
| En voulez-vous à ceux à qui vous avez rendu service ? | | | | | |
| Vous brouillez-vous avec les personnes qui vous ont demandé de l'aide ? | | | | | |
| Faites-vous des reproches après avoir accepté d'aider l'autre ? | | | | | |
| Pensez-vous que les gens qui vous ont demandé de l'aide vous doivent quelque chose ? | | | | | |
| Dites-vous facilement du mal de ceux que vous aidez ? | | | | | |
| Réagissez-vous en râlant après avoir dit oui ? | | | | | |
| Total par colonne | | | | | |
| Coefficient | × 5 | × 4 | × 3 | × 2 | × 1 |
| Résultat par colonne | | | | | |
| Votre total général | | | | | |

Analyse des résultats et commentaire

Faites le point...

Si vous avez entre 20 et 25 points, il est probable que vous passez facilement à la position de Persécuteur. Cette attitude vous empêche

souvent de recueillir les fruits de votre aide. Au lieu d'être remercié, on vous en veut de votre attitude. Cela tient au fait que vous avez tendance à aider l'autre pour obtenir de l'attention ou de la reconnaissance. Quand vous êtes déçu du manque d'attention, vous en voulez alors à la personne que vous avez aidée. Il peut aussi arriver que vous ayez mal évalué le temps et l'énergie nécessaires pour faire ce que l'on vous a demandé. Une fois le service rendu, vous vous retrouvez épuisé et furieux contre celui qui a demandé quelque chose.

Si vous avez entre 10 et 20 points, la position de Persécuteur ne vous est pas inconnue. Mais vous savez aussi rester en dehors du triangle dramatique. Dans quelles situations vous retrouvez-vous Persécuteur, dans quelles situations savez-vous éviter d'être sur le triangle, c'est cela qu'il faudra déterminer : en prenant conscience des circonstances où vous savez assumer de dire non, vous pourrez éviter de dire oui sans le vouloir vraiment. Sans doute les personnes envers lesquelles vous devenez persécuteur sont des personnes vraiment importantes pour vous. Quand vous ne vous sentez pas reconnu par elles, vous êtes déçu et vous leur en voulez.

Si vous avez moins de 15 points, vous savez éviter la position de Persécuteur. Cela veut sans doute dire que vous assumez ce que vous faites pour les autres, et que vous savez prendre votre part de responsabilité dans vos actions.

Exercice 27 • Entendez les demandes sous-jacentes

Quand on nous demande un service, une aide, les choses sont le plus souvent claires. Mais, parfois, nous nous sentons manipulés par ceux qui nous font comprendre qu'ils ont besoin de nous sans en passer par une demande explicite. Dans ces cas-là, nous nous retrouvons vite sur le triangle dramatique. D'abord Sauveur, puis Victime ou Persécuteur.



Dans cet exercice, vous pouvez noter à quel point vous êtes sensible aux demandes non explicites.



| | Tout le temps | Souvent | Parfois | Rarement | Jamais |
|---|---------------|---------|---------|----------|--------|
| Situation n° 1 : Vous vous sentez obligé d'aider votre fils quand il vous regarde avec des yeux tristes en disant : « Je comprends rien... » | | | | | |
| Situation n° 2 : Vous volez au secours de votre collègue de bureau quand elle gémit qu'elle a trop de travail | | | | | |
| Situation n° 3 : Vous accourez ventre à terre chez votre mère quand elle se plaint d'être malade | | | | | |
| Situation n° 4 : Vous écoutez sans rien dire votre amie d'enfance se lamenter sur son célibat | | | | | |
| Situation n° 5 : Vous prenez en charge les affaires de votre mari sans qu'il ne vous demande rien | | | | | |
| Total par colonne | | | | | |
| Coefficient | × 5 | × 4 | × 3 | × 2 | × 1 |
| Résultat par colonne | | | | | |
| Votre total général | | | | | |

Analyse des réponses et commentaire

Si vous avez entre 20 et 25 points, vous êtes particulièrement sensible aux demandes sous-jacentes. Chacun peut faire pression sur vous en jouant sur vos points faibles : la culpabilité, le besoin d'être aimé, ou encore la

nécessité de recevoir des signes d'attention. Sans même qu'on vous le demande, vous vous précipitez pour aider ceux qui ont l'air en demande. Mais le résultat n'est pas toujours à la hauteur de l'énergie que vous avez dépensée :soit vous vous sentez utilisée, soit l'autre n'obtient pas ce qu'il voulait Résultat : vous avez de fortes chances de vous retrouver Victime ou Persécuteur.

Si vous avez entre 10 et 20 points, même si vous ne tombez pas toujours dans le piège de la demande sous-jacente, il vous arrive trop souvent d'y succomber. Cela tient sans doute au fait que certaines personnes - conjoint, enfants, patron - savent faire pression sur vous. Vous répondez alors sans même réfléchir à ce qui semble être demandé. Le résultat peut être décevant : vous n'arrivez pas toujours à les contenter, et vous vous trouvez insatisfait

Si vous avez moins de 10 points, vous êtes suffisamment solide pour résister aux plaintes et aux gémissements de ceux qui demandent de l'aide sans en avoir l'air. Vous savez leur faire préciser ce qu'ils veulent vraiment et vous pouvez passer à l'exercice n° 30.

Exercice n° 28 • Résistez aux demandes sous-jacentes

En entendant ce qui n'a pas été explicitement demandé, on s'expose à n'être pas remercié, à n'être pas reconnu dans notre soutien à l'autre, qui peut toujours arguer qu'il ne nous a jamais demandé quoique ce soit. Il faut donc apprendre à ne pas répondre aux demandes sous-jacentes d'autrui et à contraindre l'autre à formuler explicitement ses demandes envers vous.



Voici 4 étapes pour éviter de répondre directement aux demandes sous-jacentes et surtout obliger l'autre à passer par une demande explicite. Entraînez-vous en vous appuyant sur le modèle suivant.



Quand vous détectez chez l'autre une demande cachée, plutôt que de vous précipiter pour l'aider en accédant à sa demande, voici une façon de procéder :

1. Demandez à l'autre d'expliquer sa situation, de formuler le problème.
2. Faites-lui préciser ce dont il a besoin.
3. Demandez-lui en quoi vous pourriez l'aider.
4. N'en faites pas trop : juste ce qui vous a été explicitement formulé.

Sur ce modèle reprenez les situations de l'exercice n° 27 et notez comment vous y prenez pour ne pas répondre aux demandes sous-jacentes.

Situation n° 1 :

1. « Que se passe-t-il ? C'est ton problème de maths qui te pose problème ? Pourquoi donc ? »
2. « Tu as besoin d'aide pour le résoudre ? Tu ne comprends pas la leçon que vous avez faite ce matin en classe ? »
3. « Qu'attends-tu de moi ? Veux-tu que l'on regarde ensemble ta leçon ensemble si tu ne la comprends pas ? »
4. Vous réexpliquez la leçon et le laissez à nouveau seul faire le problème sur lequel il butait tout à l'heure. Il reviendra vers vous avec une nouvelle

demande s'il en ressent le besoin.

Situation n° 2 :

Situation n° 3 :

4. -----

Situation n° 4 :

Situation n° 5 :



Exercice n° 29 • Apprenez à dire non sans être Persécuteur

Parce que nous ne sommes pas à l'aise pour dire non, il nous arrive de répondre aux demandes d'un ton défensif ou agressif. Voici un exercice pour apprendre à dire non de façon ferme mais détendue.



En vous inspirant du canevas qui vous est fourni, imaginez les étapes qui vous amèneront à déjouer les risques d'agressivité, puis tâchez de reproduire la méthode rapportée à des situations qui vous sont plus personnelles.



1. Imaginez les deux situations suivantes et les dialogues y correspondant.

1. Vous êtes en train de partir en week-end avec votre famille. Le téléphone sonne. C'est votre mère : elle se sent fatiguée et voudrait que vous alliez faire des courses pour elle. Devant une telle demande comment réagir.

a) Posez des questions pour savoir si votre présence est vraiment indispensable.

b) Demandez-vous combien de temps cela va vous prendre.

c) Proposez d'autres options : votre soeur, la voisine.

d) Dites que vous passerez la voir en rentrant de week-end.

e) Félicitez-vous pour avoir résisté à la pression.

2. Votre meilleure amie vous téléphone en pleurs : elle est de nouveau à découvert et, si elle ne couvre pas immédiatement son déficit, elle va être interdite bancaire. Ce n'est pas la première fois qu'elle vous demande une aide financière. Mais cette fois-ci, vous avez fait des économies pour partir à New York avec votre amoureux, que faire ?

a) Dites-lui que vous compatissez à ses ennuis.

b) Expliquez-lui que cette fois vous ne pouvez pas l'aider sans vous justifier.

c) Proposez-lui de l'aider à trouver des solutions.

d) Félicitez-vous d'avoir su dire non.

2. Maintenant reprenez une situation où vous avez dit non, mais avec agressivité, et en étant plutôt Persécuteur.

Comment avez-vous dit non ?

Qu'auriez-vous pu dire de différent pour ne pas être agressif ?

Qu'auriez-vous pu proposer pour tenter de sortir du problème ?

Qu'auriez-vous pu dire pour conclure ?

Commentaire

En vous donnant le choix, en réfléchissant à ce que vous voulez vraiment vous pouvez dire non sans vous sentir un bourreau pour l'autre. L'idée de proposer une alternative permet de refuser avec plus de facilité la demande. Elle donne une autre option à la personne, et nous permet de nous sentir plus tranquille pour dire non.



Exercice n° 30 • Pas de solutions clés en main...

Un adage populaire dit : plutôt que de donner du poisson à celui qui a faim, il vaut mieux lui apprendre à pêcher. Dans cette logique, nous pouvons aussi nous affirmer : plutôt que de faire les choses pour les autres, nous pouvons leur apprendre à faire les choses par eux-mêmes.



En vous inspirant du canevas qui vous est fourni, imaginez les étapes qui vous permettront de mettre l'autre sur le chemin de l'autonomie, puis tâchez de reproduire la méthode rapportée à des situations qui vous sont plus personnelles.



1. Votre fille est en panne d'inspiration devant son ordinateur. Elle doit faire un exposé, et ne sait pas comment s'y prendre. Elle vous demande de l'aide et vous sentez qu'elle aimerait bien que vous le fassiez à sa place.

Comment lui apprendre à faire les choses par elle-même ? Voici une procédure par étapes pour aider l'autre à se débrouiller tout seul. Commencez par imaginer le dialogue correspondant à cette situation donnée.

1. Définir le problème.

Demandez-lui ce qu'elle ne sait pas faire.

Identifiez avec elle ce qu'elle sait déjà.

Voyez avec elle quels sont ces points de blocage.

2. Dédramatiser les enjeux.

Remettez en perspective l'exposé avec le travail de l'année.

3. Laisser faire.

Proposez-lui de commencer toute seule et de venir vous voir quand elle sera bloquée. Ne restez pas près d'elle pour voir comment elle se débrouille, mais laissez-la faire !

4. Rester à l'écoute.

Regardez avec elle ce qu'elle a fait et demandez-lui ce qu'elle en pense.

5. Valoriser l'effort.

Félicitez-la pour le travail accompli même si ce n'est pas parfait.

2. Sur le modèle ci-dessus, imaginez maintenant une autre situation où vous pouvez aider l'autre à se débrouiller tout seul.

La situation : _____

1. Définir le problème : _____

2. Dédramatiser les enjeux : _____

3. Laisser faire : _____

4. Rester à l'écoute : _____

5. Valoriser l'effort : _____

Commentaire

Cette façon de faire est parfois plus longue et plus coûteuse en énergie dans un premier temps. Elle demande de la patience et de la pédagogie. Mais, particulièrement avec les enfants, ou avec les collaborateurs plus jeunes, elle permet de les aider à devenir autonomes. Et cette autonomie est souvent aussi la clé de notre liberté.

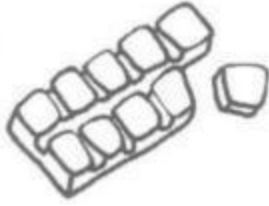


Exercice n° 31 • Apprenez à proposer des alternatives

La personne qui vous demande un service est parfois réellement en difficulté. Elle a besoin d'aide et ne sait pas s'en sortir toute seule. Vous n'êtes cependant pas toujours obligé de l'aider en sacrifiant de votre temps, de votre énergie, de vos moyens. Plutôt que de rendre systématiquement le service demandé, apprenez à varier les options.



En vous inspirant du canevas qui vous est fourni, imaginez comment vous pouvez formuler des alternatives, puis tâchez de reproduire la méthode rapportée à des situations qui vous sont plus personnelles.



1. Votre patron vous demande de rester au bureau après l'heure réglementaire pour l'aider à préparer une réunion très importante. Or, vous avez une soirée prévue de longue date au théâtre avec votre conjoint. Que faire ?

Imaginez le dialogue correspondant aux étapes ci-dessous.

1. Préparer le terrain du refus.

Expliquez combien vous êtes ennuyé de ne pouvoir l'aider.

2. Faire le point sur les ressources humaines à disposition et capable de répondre à la demande.

Vérifiez avec lui si vous êtes la seule personne compétente sur ce dossier.

3. Accorder du temps au refus.

Prenez le temps qui vous reste avant de partir pour discuter avec lui du dossier.

Proposez-lui de venir un peu plus tôt le lendemain matin pour finaliser avec lui les détails.

4. Faire cas de la situation du demandeur.

Souhaitez-lui bon courage.

Amenez-lui un café avant de partir.

5. Rester ouvert et bien disposé à l'égard du demandeur.

Assurez-le qu'une prochaine fois, il pourra compter sur vous.

2. Choisissez une situation où vous êtes senti obligé de dire oui et, sur le modèle ci-dessus, cherchez des alternatives à votre acceptation pure et simple.

La situation : _____

Préparer le terrain du refus : _____

Faire le point sur les ressources humaines à disposition et capable de répondre à la demande : _____

Accorder du temps au refus : _____

Faire cas de la situation du demandeur : _____

Rester ouvert et bien disposé à l'égard du demandeur : _____



4

À quels messages internes obéissez-vous ?

Nous sommes sous l'influence de messages internes qui souvent nous contraignent à agir d'une certaine façon. En analyse transactionnelle, on appelle ces messages des « messages contraignants » ou « drivers ».

Exercice n° 32 • À la découverte
de vos « drivers » !



Pour chaque situation, choisissez dans les propositions proposées celle qui vous convient le mieux.



1. Vous avez invité huit personnes à dîner samedi...

- a) Vous avez peur de mal faire et regardez toutes les recettes possibles.
- b) La seule chose qui vous importe est que chacun ait du plaisir.
- c) Vous commencez au dernier moment et faites tout en vitesse.
- d) Vous vous faites une montagne de la préparation et regrettez d'avoir eu cette initiative.
- e) Vous restez passif et attendez sans rien dire de l'aide de votre conjoint.

2. Vous préparez les prochaines vacances...

- a) Vous vous organisez très sérieusement en comparant les voyages et les prix.
- b) Vous vous y prenez au dernier moment.
- c) Vous rêvassez en songeant au merveilleux voyage que vous allez faire.
- d) Vous demandez à chacun dans la famille ce qu'il veut.
- e) Vous vous donnez beaucoup de mal en cherchant partout des informations sans pouvoir vous décider.

3. Vous avez un rapport à faire pour lundi...

- a) Vous faites passer les demandes de tout le monde avant votre propre travail.
- b) Vous le faites en deux temps trois mouvements au risque de le bâcler.
- c) Vous y pensez tout le temps sans jamais vous y mettre.

d) Vous travaillez toute la journée sans lever le nez et y passez votre weekend.

e) Vous oubliez complètement et ne vous en souvenez que dimanche à 17 heures.

4. Vous êtes invité à un grand mariage...

a) Quelle barbe ces cadeaux, pourquoi donc avoir accepté ce mariage ?

b) Vous achetez le cadeau la veille à toute vitesse.

c) Vous passez beaucoup de temps à choisir un cadeau qui plaira vraiment aux mariés.

d) Vous vous demandez quel genre de cadeau est adéquat dans ce genre de mariage.

e) Un cadeau, quel cadeau, pourquoi faire déjà ?

5. Votre meilleure amie est en plein divorce...

a) Vous l'appellez ponctuellement à la même heure et un temps que vous avez défini à l'avance.

b) Vous lui téléphonez trois fois par jour pour voir comment elle va.

c) Vous trouvez sa situation tellement dure que vous hésitez à l'appeler.

d) Vous l'appellez, mais ne comprenez pas pourquoi elle est si mal.

e) Vous l'appellez entre deux rendez-vous, pas plus de cinq minutes.

6. Votre fils adolescent veut faire une « teuf » chez vous...

- a) Vous acceptez et préparez tout pour que ses amis se sentent bien.
- b) Vous décidez au dernier moment de faire les courses pour la soirée.
- c) Vous acceptez en mettant des règles strictes de départ et de rangement.
- d) Vous acceptez, puis refusez, puis acceptez à nouveau en vous faisant du souci.
- e) Vous ne comprenez pas quel besoin il a de recevoir chez lui ses copains.

Analyse des réponses et commentaire

Reportez-vous à ce tableau de correspondance pour faire vos comptes.

| | a | b | c | d | e | |
|---|---|---|---|---|---|---------------------|
| 1 | ▲ | ♥ | □ | ● | ◇ | Nombre total de ♥ : |
| 2 | ▲ | □ | ◇ | ♥ | ● | Nombre total de ▲ : |
| 3 | ♥ | □ | ● | ▲ | ◇ | Nombre total de ▲ : |
| 4 | ● | □ | ♥ | ▲ | ◇ | Nombre total de ● : |
| 5 | ▲ | ♥ | ● | ◇ | □ | Nombre total de □ : |
| 6 | ♥ | □ | ▲ | ● | ◇ | Nombre total de ◇ : |

Vous avez une majorité de ♥, votre message le plus influent est « fais plaisir ». Vous vous sentez souvent contraint de faire plaisir aux autres au détriment de vos propres besoins. Quand vous ne faites pas plaisir, vous vous sentez nul, pas à la hauteur. Dans ces conditions il vous est vraiment difficile de dire non, de ne pas vous plier aux demandes des autres, même au détriment de vos propres besoins. L'exercice n° 33 est particulièrement fait pour vous.

Vous avez une majorité de ▲, votre message influent est « sois parfait ». Pour vous, votre image est très importante, et il est nécessaire de faire les choses le plus parfaitement possible. Si, dans votre image, il est capital d'être disponible, attentif aux autres, alors il vous est difficile de dire non. Vous faites alors très bien ce que l'on attend de vous, mais cela peut vous fatiguer plus que nécessaire. L'exercice n° 34 est particulièrement fait pour vous.

Vous avez une majorité de ●, votre message influent est « fais des efforts ». Quand vous êtes sous l'influence de ce driver, il vous arrive de dire oui, mais ce oui n'est pas souvent suivi d'effet. Vous vous sentez contraint par ce oui et avez beaucoup de mal à faire ce que vous avez accepté. Vous dépensez alors beaucoup d'efforts, mais les résultats ne sont toujours à la hauteur de l'énergie que vous avez dépensée. L'exercice n° 35 est particulièrement fait pour vous.

Vous avez une majorité de □, votre message le plus influent est « dépêche-toi ». Vous êtes le plus souvent en action, vous aimez faire plusieurs choses à la fois et vous ne rechignez pas à accepter des tâches à exécuter rapidement. Vous dites facilement oui à ce que l'on vous demande, mais sans réfléchir à ce que cela implique ensuite comme énergie dépensée. Vous vous retrouvez souvent débordé. L'exercice n° 36 est particulièrement fait pour vous.

Vous avez une majorité de 0, votre message est « sois fort ». Vous n'avez pas l'habitude d'être proche de vos besoins. Cela vous amène à accepter des choses sans y penser vraiment sans vous rendre compte de ce que cela vous demandera comme énergie. Vous dites souvent oui, pour ne pas avoir d'histoires, sans vous demander si cela vous convient. L'exercice n° 37 est particulièrement fait pour vous.

Ces messages internes influents sont comme des forces que nous avons à l'intérieur de nous-mêmes. Ce sont en général des messages que nous ont transmis nos parents pour nous éduquer. Mais nous les avons pris tellement au sérieux, que nous nous trouvons souvent contraints de les suivre sous peine de nous sentir en danger. Nous obéissons alors à ces « drivers » comme si notre vie en dépendait. Cela explique que, lorsque nous sommes

sous leur influence, il nous est très difficile de leur résister.

Exercice n° 33 • Le non des empathiques

Si vous vous êtes reconnu dans ceux qui ont un message « fais plaisir », vous êtes du type « empathique ». Il vous est difficile de dire non de peur de faire de la peine à l'autre.



Plongez-vous dans la situation décrite puis suivez les instructions ci-dessous.



Votre meilleure amie vous téléphone et vous demande de garder son fils ce soir pour aller dîner au restaurant avec son mari. Vous avez promis à votre conjoint de passer la soirée avec lui ce soir. Alors que vous ne lui refusez jamais rien, vous décidez donc de dire non...

1. Quand vous dites non au lieu de oui, que ressentez-vous ?

- De l'angoisse de ne pas être gentil.
- De la peine pour elle à qui vous ne faites pas plaisir.
- De la colère de vous sentir obligé de dire oui.

2. Que vous dites-vous intérieurement ?

- je suis vraiment trop égoïste !
- La pauvre, comment va-t-elle faire ?
- je n'aurais pas dû refuser...

3. Que faites-vous une fois que vous avez raccroché ?

- Vous téléphonez pour vous excuser et proposer votre aide.
- Vous restez muet pour cacher votre honte.
- Vous vous gâchez la soirée en bassinant votre conjoint.

4. Trouvez une formulation qui vous empêche de vous sentir coupable, ou honteux, ou angoissé de ne pas être gentil.

- J'ai le droit d'avoir mes besoins.
 - Refuser d'aider quelqu'un n'est pas forcément égoïste ou méchant.
 - Mon couple vaut que je lui consacre du temps aussi.
- -----

5. Quand vous aurez trouvé une phrase qui vous convient parfaitement dans la question 4, répétez-la chaque soir avant de vous coucher. Et la prochaine fois que l'on vous demande quelque chose que vous ne voulez pas faire, avant d'accepter, dites-vous intérieurement la phrase que vous vous êtes forgée.

Commentaire

Les personnes de type empathique ont souvent l'impression que leurs besoins ne sont pas importants. Ceux des autres leur paraissent devoir passer avant les leurs. Pour cette raison, elles disent facilement oui et se retrouvent alors piégées. Pour apprendre à dire non lorsque l'on est empathique, il est

important de reprendre conscience de sa propre importance et de l'importance de ses propres besoins.

Exercice 34 • Le non des travaillomanes

Si vous vous êtes reconnu dans ceux qui ont un message « sois parfait », vous êtes du type « travaillomane ». Vous dites oui parce qu'il le faut, parce ça ne se fait pas de refuser.



Plongez-vous dans la situation décrite puis suivez les instructions ci-dessous.



Un collègue vous demande de l'aider à rédiger un rapport vendredi soir à 18 h. Vous avez vous-même organisé un dîner professionnel. Si vous acceptez d'aider votre collègue, vous savez que le travail sera bien fait, mais ce sera au détriment de votre dîner qui est aussi très important.

1. Quand vous dites non au lieu de dire oui, que ressentez-vous ?

- De l'angoisse de l'avoir déçu.
- De la honte de n'avoir pas fait ce qui se fait.
- De la culpabilité de ne pas être comme il faut.

2. Que vous dites-vous intérieurement ?

- Ce n'était pas si difficile de passer une demi-heure avec lui pour l'aider, et je pourrais toujours me débrouiller pour le dîner après.
- j'ai eu tort, je ne suis vraiment pas à la hauteur de sa confiance.
- Que va-t-il penser de moi ?

3. Que faites-vous, une fois que votre collègue a quitté votre bureau, dépité ?

- Vous le rattrapez pour vous justifier en expliquant que vous avez organisé ce dîner depuis un mois et qu'il en va d'une grosse commande.
- Pour vous racheter, vous proposez à un autre collègue de le déposer en voiture alors qu'il peut très bien prendre le métro.
- Vous pestez contre votre collègue qui attend toujours le dernier moment pour vous demander de l'aide.

4. Trouvez une formulation qui vous empêche de vous sentir angoissé, coupable ou honteux de ne pas être parfait.

- j'ai le droit de ne pas être parfait dans mon travail.
- On peut m'apprécier même si je ne suis pas parfait.
- j'ai le droit de ne pas faire ce que l'on attend de moi.

5. Chaque soir, avant de vous coucher, répétez-vous cette phrase. Et la prochaine fois que l'on vous demande quelque chose que vous ne voulez pas faire, avant d'accepter dites-vous intérieurement la phrase que vous vous êtes forgée.

Commentaire

Les personnes de type «travailleuse» ont besoin d'être reconnues pour ce qu'elles font. Cela les amène souvent à dire oui pour ne pas avoir l'air paresseuses ou peu efficaces. Travaillant beaucoup, elles n'ont pas peur de s'épuiser. Cela peut conduire à accepter une lourde charge de travail. Elles ont besoin d'apprendre à lâcher le contrôle, à prendre du bon temps et à se

reposer. Il est important aussi d'abandonner l'idée qu'on nous reconnaît pour notre travail et non pas pour ce que nous sommes.

Exercice n° 35 • Le non des rebelles

Si vous vous êtes reconnu dans ceux qui ont un message « fais des efforts », vous êtes du type rebelle. Vous avez tendance à dire oui en pensant non. Vous vous sentez sous contrainte, obligé de faire ce que vous avez accepté. Comme, en même temps, vous ne voulez pas vous soumettre au désir de l'autre, vous traînez et remettez au lendemain ce que vous devez faire.



Plongez-vous dans la situation décrite puis suivez les instructions ci-dessous.



Votre mère vous appelle pour vous sommer d'aller aux 80 ans de votre grandtante, que vous n'avez jamais aimée. Votre mère insiste en vous reprochant votre manque total de sens de la famille, alors que vos cousins, eux, ne ratent jamais une fête de famille. La moutarde vous monte au nez et vous prenez la ferme décision de ne pas céder cette fois.

- 1.** Quand vous dites non clairement au lieu de dire oui, que ressentez-vous ?

- De l'angoisse parce que cela va faire des histoires avec le reste de la famille.
- De la honte de n'être pas comme vos cousins, ce qui ferait très plaisir à votre maman.
- De la culpabilité de ne pas faire plaisir à vos parents.

2. Que vous dites-vous intérieurement ?

- Tout ça c'est trop compliqué pour moi.
- Quand va-t-on me laisser tranquille ?
- Je n'aurais pas dû dire non, mais je n'avais pas envie de dire oui.

3. Que faites-vous une fois que votre mère a raccroché, abattue ?

- Vous faites la tête parce que vous vous sentez coupable.

- Vous râlez auprès de vos amis de ce que l'on vous a demandé.
- Vous pensez à rappeler pour vous excuser puis ne le faites pas.

4. Trouvez une formulation qui vous empêche de vous sentir angoissé, coupable ou honteux de ne pas faire d'efforts pour les autres.

- J'ai le droit d'être moi-même.
- je peux me sentir léger et sans souci.
- La vie peut ne pas être une contrainte.

5. Chaque soir, avant de vous coucher, répétez-vous cette phrase. Et la prochaine fois que l'on vous demande quelque chose que vous ne voulez pas faire, avant d'accepter dites-vous intérieurement la phrase que vous vous êtes forgée.

Commentaire

Les personnes de type « rebelle » ont tendance à être contre tout ce qu'on leur demande et pour ce qu'on ne leur demande pas. Elles disent cependant souvent oui en pensant non. La lutte intérieure qu'elles vivent entre ce qu'elles ont accepté et leur envie de ne pas le faire les amène à repousser au lendemain leur action. Elles ont besoin d'apprendre à agir dans le plaisir plutôt que dans la contrainte.

Exercice n° 36 • Le non des promoteurs

Si vous vous êtes reconnu dans ceux qui ont un message « dépêche-toi », vous êtes du type « Promoteur ». Vous êtes une personne d'action et allez droit à l'essentiel. Vous dites oui plutôt que non pour être efficace et pour que les choses avancent.



Plongez-vous dans la situation décrite puis suivez les instructions ci-dessous.



Vous organisez une fête pour l'anniversaire de votre conjoint. Vous avez réservé le lieu, contacté tous les invités, mis au point le menu, collecté des fonds pour le cadeau commun, etc. Vous avez demandé à votre beau-frère de prévoir une playlist de musique qui plaise à tous. Quelques heures avant la fête, votre beau-frère vous appelle en vous disant qu'il est débordé de travail et qu'il préférerait que vous preniez en charge la musique vous-même. Vous lui répondez non catégoriquement en lui disant que s'il n'y a pas de musique le soir même, il ne pourra se le reprocher qu'à lui-même.

1. Quand vous dites non au lieu de dire oui, que ressentez-vous ?

- Un soupçon d'angoisse vite effacé.
- De l'impatience parce que les choses ne vont pas se faire.
- De la colère devant l'incapacité des autres à être efficaces.

2. Que vous dites-vous intérieurement ?

- J'ai autre chose à faire que de perdre du temps avec ces problèmes.
- j en ai marre de tous ces lambins qui se reposent sur moi.
- Si j'avais eu le temps, j'aurais pu le faire.

3. Que faites-vous une fois le téléphone raccroché au nez de votre beaufrère ?

- Vous passez à autre chose sans plus y penser : il reste tous les petits fours à préparer !

- Vous vous plongez dans vos disques pour voir s'il est possible de parer au problème même si vous savez que votre discothèque n'est pas franchement fournie en disco...

- Vous appelez votre sœur : elle aura sans doute de la bonne musique sous la main.

4. Trouvez une formulation qui vous permet de ne pas vous précipiter à faire les choses malgré tout.

- J'ai le droit de prendre mon temps et de ne pas faire ce que l'on me demande.

- La vie ne peut pas toujours être une course contre la montre.

- Les autres aussi peuvent être efficaces.

5. Chaque soir avant de vous coucher, répétez-vous cette phrase. Et la

prochaine fois que l'on vous demande quelque chose que vous ne voulez pas faire, avant d'accepter, dites-vous intérieurement la phrase que vous vous êtes forgée.

Commentaire

Les personnes du type « Promoteur » sont toujours en mouvement Elles ont tendance à accepter ce qu'on leur demande parce que cela va plus vite, parce qu'elles sont efficaces et que, pour elles, les conflits sont une perte de temps. Mais cela peut les amener à bâcler les choses, et à ne pas prendre le temps de bien réfléchir avant d'agir. Elles ont besoin d'apprendre à utiliser leur pensée pour ralentir le rythme, et à faire confiance à l'efficacité de leurs proches.

Exercice n° 37 • Le non des rêveurs

Si vous vous êtes reconnu dans ceux qui ont un message « sois fort », vous êtes du type rêveur. Vous semblez souvent un peu hors d'atteinte, perdu dans vos rêves. Vous dites oui, en pensant non parce que vous n'aimez pas les conflits et ne voulez pas d'histoires.



Alon9ez-vous dans la situation décrite puis suivez les instructions ci-dessous.



Vous êtes témoin d'un conflit entre deux collègues : ils se rejettent mutuellement la responsabilité d'un dossier urgent à rendre pour le lendemain. Au cours de la discussion, ils se tournent vers vous en vous demandant de prendre sur vous le dossier en question car vous avez moins de choses urgentes en cours selon eux. Pour une fois, vous décidez de ne pas prendre sur vous et répondez catégoriquement non.

1. Quand vous dites non au lieu de dire oui, que ressentez-vous ?

- De la culpabilité pour toutes les histoires que cela va provoquer.
- Vous ne sentez rien, vous vous perdez dans vos rêves.
- De l'inquiétude parce que vous avez peur que cela vous retombe dessus.

2. Que vous dites-vous intérieurement ?

- Pourquoi suis-je toujours la bonne poire sur qui l'on peut compter ?
- Vous ne vous dites rien.
- Vous vous demandez pourquoi on vous a demandé de l'aide à vous qui ne savez pas faire grand-chose.

3. Que faites-vous en sortant de la pièce où vos deux collègues sont repartis dans leur tractation ?

- Vous rêvassez en pensant à autre chose.
 - Vous ne faites rien parce que vous ne savez que faire.
 - Vous prenez bien garde à ne pas recroiser l'un de vos deux collègues.
- -----

4. Trouvez une formulation qui vous permet de vous sentir bien, même s'il y a du conflit à la suite de votre refus.

- J'ai le droit de ne pas faire ce qu'on attend de moi.
- J'ai le droit d'avoir mes propres besoins.
- Je peux affronter les conflits.

5. Chaque soir avant de vous coucher, répétez-vous cette phrase. Et la prochaine fois que l'on vous demande quelque chose que vous ne voulez pas faire, avant d'accepter dites-vous intérieurement la phrase que vous vous êtes forgée.

Commentaire

Les personnes de type « rêveur » ont tendance à ne pas être vraiment présentes au monde. Elles détestent les conflits et disent souvent oui pour avoir la paix. Mais faisant cela, elles ne prennent pas en compte leurs propres besoins. Elles ont alors beaucoup de mal à mener à bien ce qu'elles ont accepté. Elles ont besoin d'apprendre à mieux savoir ce qu'elles sont pour pouvoir dire oui en connaissance de cause.

Quel que soit votre type de personnalité, vous portez en vous des traces des autres types. C'est pourquoi vous pouvez reconnaître des façons de dire non vous appartenant dans chacun des types de personnalité décrits. Mais vous avez un type préférentiel et des types secondaires. Cela vous donne donc beaucoup d'occasions d'être sous l'influence de vos « drivers ». C'est pourquoi il est important de vous donner la permission de vous en dégager de façon à pouvoir vous sentir libre de votre choix devant les autres mais aussi devant vous-même.

5

Quelles sont vos croyances ?

Nous avons tous des croyances sur nous-mêmes, sur les autres, sur la vie en général. Ces croyances nous entraînent souvent à donner plus d'importance aux autres qu'à nous-mêmes et à ne pas faire attention à nos propres besoins. Ce sont souvent des croyances négatives que nous avons élaborées tout au long de notre enfance en lien avec des événements qui nous ont marqués.

Exercice n° 38 • Quelles sont vos croyances négatives sur vous-même ?

Dans les moments difficiles, quand les choses ne vont pas comme nous voulons, nous avons tendance à ressasser nos croyances négatives. Nous nous répétons que nous ne sommes pas « à la hauteur », que nous sommes « nuls » et autres gentilleses. Ces croyances négatives ont une influence directe sur nos comportements. En effet, si nous nous sentons dévalorisés, pas à la hauteur, nous allons avoir du mal à avoir une bonne image de nous-mêmes. Cette image négative nous enlève de la confiance et nous laisse désarmés devant les demandes des autres. Plus nos croyances sur nous sont négatives, plus elles ont un effet dévastateur sur nos comportements.

1. Faites la liste de ce que vous vous dites sur vous-même de négatif.

- Je n'ai pas beaucoup d'importance.
- je suis incapable de savoir ce que je veux.
- Je suis timide et ne sais pas m'imposer.

2. Reprenez vos croyances et voyez comment elles influencent vos comportements.

Quand je pense que je n'ai pas d'importance, je parle plus fort et j'interromps les autres pour qu'on me prenne en compte.

Quand je pense que je ne sais pas ce que je veux, je m'éparpille et suis incapable d'avancer dans mes projets.

Quand je pense que je ne sais pas m'imposer, je m'écrase et me laisse marcher sur les pieds.

Quand je pense que je -----

Quand je pense que je _____

Quand je pense que je _____

Quand je pense que je _____

Quand je pense que je _____

3. Dans quelles circonstances êtes-vous plus sensible à ces croyances ?

- Quand je me suis fait du souci avant un événement.

- Quand je me sens stressé.

- Quand j'ai quelque chose à faire qui m'inquiète.

Commentaire

Ces croyances ont été forgées pendant notre enfance comme explication à des événements difficiles que nous avons traversés. Quand nous nous

retrouvons dans des situations difficiles, nous sommes en contact avec ces croyances ; nous avons alors une faible estime de nous-mêmes. C'est cette dévalorisation qui nous entraîne à faire passer les autres avant nous et à accepter des choses qui ne nous conviennent pas.

Bien sûr, nous avons heureusement aussi des croyances positives sur nous. Ce sont celles-là qui nous permettent d'avancer et d'avoir une bonne image de nous. Quand nous sommes sous leur influence, nous sommes alors plus solides en face de l'autre.

Exercice n° 39 • Quelles sont vos croyances négatives sur les autres ?

Nos croyances négatives sur les autres ont elles aussi été forgées par nos différentes expériences de vie : si, enfant, nous avons rencontré des personnes qui nous ont déçu, abusé, manipulé, nous gardons en nous le souvenir de ces événements malheureux et nous en tirons des conclusions générales sur ce que sont les autres. Comme nos croyances négatives sur nous, ces croyances négatives sur les autres ont pour conséquence des comportements que nous n'apprécions pas toujours. Nous voyons les autres comme supérieurs ou inférieurs à nous, et cette image nous entraîne à agir vis-à-vis d'eux soit en les dévalorisant, soit en les survalorisant.

1. Faites la liste de ce que vous pensez de négatif sur les autres.

- Les autres sont moins intéressants que moi.
- Les autres sont incapables de se débrouiller seuls.
- Les autres sont intéressés.

2. Reprenez chacune de ces croyances et voyez quels comportements en découlent.

- Quand je pense que les autres sont moins intéressants que moi, je passe avant tout le monde et ne prête pas attention à eux.

- Quand je pense que les autres sont incapables, je fais tout moi-même et je me sens très fatigué.

- Quand je pense que les autres sont intéressés, je suis méfiant et j'ai toujours peur d'être abusé.

Quand je pense que les autres -----

Quand je pense que les autres -----

Quand je pense que les autres -----

Quand je pense que les autres -----

Quand je pense que les autres _____

3. Dans quelles circonstances êtes-vous plus sensible à ces croyances ?

- Quand je suis devant quelqu'un qui m'impressionne.
- Quand je dois prendre la parole devant des gens.
- Quand je suis au milieu d'un groupe.



Exercice n°40 • Quelles sont vos croyances sur la vie en général ?

De même que nous avons des croyances sur nous et sur les autres, nous cultivons toute sorte de croyances négatives sur la qualité de la vie. Souvent, nous reprenons à notre compte ce que nous avons entendu dans notre enfance. Mais nos expériences négatives ou traumatisantes ont pu aussi nous amener à nous forger des idées négatives.

1. Faites la liste de vos croyances négatives sur la vie.

- La vie est dure.
- Notre vie n'a d'importance qu'en fonction des autres.
- La vie n'a pas de sens.

2. Voyez quels comportements découlent de vos croyances sur la vie en général.

Quand je pense que la vie est dure, je me décourage pour un rien et je n'entreprends plus.

Quand je pense qu'il faut aider les autres pour que la vie vaille la peine d'être vécue, je laisse les autres profiter de moi et je ne trouve plus de temps pour moi.

Quand je pense que la vie n'a pas de sens, je fais

n'importe quoi et ne vais pas au bout de mes projets.

Quand je pense que _____

Quand je pense que _____

Quand je pense que _____

Quand je pense que _____

Quand je pense que _____

3. Dans quelles circonstances êtes-vous plus sensible à ces croyances ?

- Quand je suis nostalgique.
- Quand je pense à la vie de ma famille.
- Quand je regarde la télé et que je vois toutes ces catastrophes.
- Quand je pense à tout ce qui peut arriver de tragique.

Commentaire

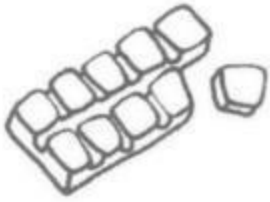
Ces exercices nous montrent à quel point nos différentes croyances influent sur nos comportements. Si nous avons une image positive - de nous, des autres, de la vie en général -, nous pouvons nous sentir sûrs de nous, confiants et prêts à entrer en contact avec les autres. En revanche, si nous nous sentons dévalorisés, si nous pensons que les autres valent mieux que nous, nous pouvons nous montrer démunis, inadaptés, et laisser alors aux autres le pouvoir de nous dominer.

Être au clair avec ses croyances permet donc de comprendre certains de nos comportements. L'exercice suivant va vous permettre de faire le point sur l'influence de vos croyances sur vos comportements.

Exercice n° 41 • Faites le tableau de vos croyances et de vos comportements



sur le modèle ci-après et en reprenant les croyances que vous avez notés lors des trois exercices précédents, inscrivez vos croyances et les comportements qui en découlent.



| Croyances | | Comportements qui en découlent |
|------------------------------|--|--|
| Sur moi | <i>Je ne suis pas important.</i> | <i>Le plus souvent je laisse les autres diriger ma vie.</i> |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| Sur les autres | <i>Les autres sont plus assertifs que moi.</i> | <i>Je trouve normal d'accepter ce qu'on me demande.</i> |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| Sur la vie en général | <i>La vie est dure.</i> | <i>Je me retrouve dans des situations difficiles sans l'avoir voulu.</i> |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

Exercice n°42 • Les dessous de vos comportements

Il vous est peut-être difficile de connaître les croyances qui sont derrière vos comportements. Pour vous aider, partez plutôt de vos comportements et trouvez les croyances qui sont derrière.



Souvenez-vous de trois situations où vous avez été mis mal à l'aise par votre propre comportement, puis tâchez d'entrevoir la croyance négative qui se cache derrière votre attitude.



Situation : Lors d'un repas de famille, mon père a fait un tour de table pour connaître notre sentiment à tous sur une question politique. Ma soeur a, comme d'habitude, donné un avis très tranché et solide. Lorsque tout le monde s'est tourné vers moi pour avoir mon sentiment sur la question, j'ai été incapable de dire quoi que ce soit, et j'ai fini par dire que je n'avais pas suivi les nouvelles ces derniers temps.

Croyance : Je suis nul, je ne sais rien. Les autres sont pleins d'idées et de ressources. Ma soeur est tellement mieux que moi.

Situation : _____

Croyance négative : _____

Situation : _____

Croyance négative : _____

Situation : _____

Croyance négative : _____

Commentaire

En associant les croyances et les comportements, vous pouvez observer combien les uns découlent des autres. C'est à la fois une bonne et une mauvaise nouvelle : si nous arrivons à changer nos croyances, nous pouvons changer nos comportements.

Pour y parvenir, il est nécessaire de faire un petit retour sur notre vie passée. En effet, le plus souvent, nos croyances ont été élaborées à partir de nos expériences du passé. Elles prennent racine dans le sens que nous avons donné à nos expériences douloureuses.

L'exercice suivant va vous permettre de retrouver les souvenirs douloureux qui justifient vos croyances actuelles.



Exercice n°43 • Les preuves et justifications

Enfant, nous avons tendance à penser que ce qui nous arrive est lié à ce que nous sommes. C'est pourquoi, lorsque nous vivons une situation difficile, nous tirons des conclusions définitives de cette épreuve, conclusions qui deviennent peu à peu des croyances, pour peu que les expériences négatives se succèdent.

Ainsi, si nous avons eu l'impression que personne ne faisait attention à nous à l'école - ni les camarades ni l'institutrice -, nous avons pu en déduire que nous avions peu d'importance. A l'âge adulte, cette croyance peut nous empêcher de nous montrer et, comme c'est un cercle vicieux, plus nous faisons en sorte qu'on ne nous voie pas, plus nous nous persuadons que nous n'avons pas d'importance.

Ces expériences sont donc des souvenirs que nous évoquons pour justifier la réalité de nos croyances.



Essayez de remplir les tableaux suivants. Ne vous minez pas si vous n'y parvenez pas du premier coup, vous pouvez revenir régulièrement sur ces tableaux et les remplir progressivement. Vous avancerez à votre rythme, mais sûrement



1. Faites la liste de vos croyances (sur vous-même, sur les autres et sur la vie en général) et mettez en face le souvenir qui la justifie.

| Croyances | Souvenirs renforçants |
|-------------------------------|---|
| <i>Je suis peu important.</i> | <i>Dans la cour de récréation, personne ne venait jouer avec moi, personne ne semblait me voir.</i> |

| Croyances | Souvenirs renforçants |
|---------------------------------|--|
| <i>Je n'intéresse personne.</i> | <i>Enfant, mes parents étaient trop occupés avec mes frères et sœurs pour faire attention à moi.</i> |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

2. Faites à présent un tableau global de ce qui fait votre système. On appelle ce tableau le « système de scénario », parce qu'il nous montre comment nous réagissons le plus souvent dans notre vie, lorsque nous sommes sous l'influence de nos croyances.

| Croyances | Comportements | Souvenirs justificatifs |
|----------------------------------|---|---|
| <i>Je ne suis pas important.</i> | <i>Je m'efface et dit oui à ce que l'on me demande.</i> | <i>Dans la cour de récréation, personne ne venait jouer avec moi.</i> |
| | | |
| | | |
| | | |

| Croyances | Comportements | Souvenirs justificatifs |
|------------------|----------------------|--------------------------------|
| | | |
| | | |
| | | |

Commentaire

Ce tableau permet de comprendre combien notre système de croyance et de comportement est imbriqué dans notre expérience de vie. C'est pour cela que nous avons du mal à changer. Mais c'est aussi pour cela que nous pouvons évoluer car, en changeant une partie du système, nous pouvons modifier tout le système. Comme tout se tient comme un mur de brique, si nous enlevons une brique à un endroit du mur, nous pouvons faire tomber le mur.

Exercice n° 44 • Apprenez à changer votre système

Pour changer de comportements, il est nécessaire de changer les croyances que nous avons sur nous, sur les autres, sur la vie. Ce travail de changement ne se fait pas simplement car, comme nous l'avons vu, nos croyances s'appuient sur nos expériences négatives. Et nos expériences négatives renforcent nos croyances et notre difficulté à changer de comportements.



Pour changer, on peut intervenir directement sur les croyances ou sur les preuves justificatives que nous nous donnons. Suivez les instructions ci-dessous.



1. Pour changer vos croyances sur vous, prenez votre courage à deux mains et demandez à vos amis ce qu'ils pensent de vous, comment ils vous voient, puis remplissez la liste ci-dessus.

Mon/ma meilleur(e) ami(e) : _____

Mon ami(e) d'enfance : _____

Mon conjoint : _____

Un(e) collègue avec qui je m'entends bien : _____

Mon boss, si je le sens positif à mon égard : _____

Autres : _____

2. Cherchez maintenant un ou des souvenirs qui contredisent les situations que vous gardez comme preuve de vos croyances. L'exercice consiste donc à rechercher dans vos souvenirs ceux qui sont positifs et qui vous permettent d'avoir une autre vision de vous-même.

Souvenir preuve : je suis tout seul dans la cour de récréation et personne ne me voit.

Souvenir contraire : Mon premier goûter d'anniversaire : je fais partie des cinq enfants privilégiés invités à fêter l'anniversaire d'un copain et nous passons un après-midi de rêve à jouer dans le jardin tous ensemble.

Souvenir preuve : _____

Souvenir contraire : _____

Souvenir preuve : _____

Souvenir contraire : _____

3. Maintenant, vous pouvez modifier vos croyances. En tenant compte de ce que vous ont dit vos amis, en repensant à d'autres souvenirs allant à l'encontre de vos croyances négatives, vous pouvez maintenant reprendre ces dernières et voir comment les modifier.

1. Reprenez la liste de vos croyances négatives (établie dans l'exercice n° 38) :

2. Reprenez la liste des opinions positives que vous ont données vos amis (établie à la question 1) :

3. Comparez les deux listes : rappelez-vous les bons souvenirs qui vous donnent une bonne image de vous et établissez une nouvelle liste de croyances positives qui tient compte à la fois de ce que vous ont dit vos amis et de vos expériences positives.

Ancienne croyance : «Je suis inintéressant, je n'intéresse personne. »

Bon souvenir : «J'ai été invité à cet anniversaire, j'ai été choisi. »

Croyance positive de votre meilleur ami sur vous : « Tu es très intelligent, je t'admire pour ta culture. »

Nouvelle croyance : «Je suis intéressant; des gens cherchent ma compagnie. »

Ancienne croyance : _____

Bon souvenir : _____

Croyance positive de : _____

Nouvelle croyance : _____

Ancienne croyance : _____

Bon souvenir : _____

Croyance positive de : _____

Nouvelle croyance : _____

4. À partir de ces nouvelles croyances sur vous, vous pouvez imaginer de nouveaux comportements et tenter de les appliquer petit à petit.

- Si je pense que je suis intéressant,

je peux me comporter de la manière suivante : je peux m'opposer aux autres sans avoir peur qu'on me déteste.

- Si je pense que j'ai de l'importance,

je peux me comporter de la manière suivante : je peux faire passer mes besoins avant ceux des autres.

- Si je pense _____

Je peux me comporter de la manière suivante : _____

- Si je pense _____

Je peux me comporter de la manière suivante : _____

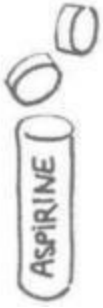
Exercice n°45 • Construisez un nouveau système de scénario

Maintenant que vous avez vu comment changer vos croyances, comment imaginer de nouveaux comportements, vous pouvez construire un nouveau modèle de scénario. Le tableau ci-contre vous propose un exemple d'un système positif.



Sur le modèle ci-dessous, construisez votre propre tableau de croyances (sur vous-même, sur les autres et sur la vie en général). Construisez ce tableau au fil du temps, au fur et à mesure que vous prenez de

l'assurance, que les bonnes expériences s'accablent.



| Croyances positives | Comportements qui en découlent | Souvenirs et preuves |
|---|--|---|
| <i>Je suis quelqu'un d'intéressant.</i> | <i>Je dis non sans me sentir mal à l'aise.</i> | <i>La dernière fois que j'ai dit non, tout s'est bien passé.</i> |
| <i>Les autres m'apprécient.</i> | <i>Je me sens libre de dire oui ou non.</i> | <i>Même quand je leur refuse un service, mes amis restent mes amis.</i> |
| <i>La vie peut être agréable.</i> | <i>Je suis détendu et à l'aise pour refuser.</i> | <i>Je garde des bons souvenirs de mes rapports avec les autres.</i> |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

Commentaire

En modifiant ainsi notre système, nous pouvons nous sentir à la fois plus ouvert et plus assertifs. En sachant bien ce qui nous convient, nous pouvons alors avoir vraiment le choix d'accepter ou de refuser, sans nous sentir mal à l'aise.

Si vous trouvez votre système de croyances/comportements très bloqué,

peut-être avez-vous besoin de l'aide d'un professionnel. En consultant un psychothérapeute, vous pourrez sans doute comprendre où sont vos blocages et changer les croyances qui vous inhibent.

6

Assumez vos décisions

Maintenant qu'il vous est plus facile de dire non, il s'agit d'accepter vos décisions, de faire en sorte que votre oui soit oui, et que votre non soit non. En d'autres termes, il est important qu'une fois votre décision prise, vous restiez ferme sur vos positions et que vous ne changiez pas d'avis en réfléchissant après coup.

Exercice 46 • Connais-toi toi-même

Tous les exercices de ce petit livre vous ont permis de mieux comprendre votre fonctionnement vis-à-vis des autres. Mais, il est important aussi de savoir précisément qui nous sommes, ce que nous aimons, ce que nous n'aimons pas. De cette façon, nous pouvons être clairs dans nos réponses.



Remplissez le tableau ci-dessous.



| | J'aime | Je n'aime pas | Ça m'est indifférent |
|-----------------------|--------|---------------|----------------------|
| En matière de cuisine | | | |
| En matière de films | | | |
| En matière de loisirs | | | |
| En matière de musique | | | |
| En matière de sortie | | | |
| En matière d'amis | | | |
| Autres | | | |

Commentaire

Ce tableau montre, d'une façon sans doute imparfaite, une partie de votre personnalité. Il peut vous permettre de savoir ce que vous n'êtes pas prêt à accepter en matière de loisirs et d'amitié. Sachant qui vous êtes, vous vous sentirez plus ferme sur vos positions quand vous direz non.

Une autre part de votre personnalité concerne vos principes et vos valeurs, l'exercice suivant va vous permettre de les préciser.

Exercice n°47 • Établissez vos limites

Si l'on connaît par avance ses limites, il est plus facile de savoir ce que l'on peut accepter et ce qui ne se discute même pas. Ainsi, vous savez qu'avec vos enfants, certaines choses sont non négociables, par exemple : aller à l'école, se brosser les dents, l'heure du coucher, etc. En revanche, certaines demandes

peuvent être débattues. Il en va de même avec chacune des personnes qui composent votre environnement.



Remplissez le tableau ci-dessous, il vous permettra de mettre vos frontières au clair.



| | Ce qui est négociable | Ce qui n'est pas négociable |
|---------------------------|------------------------------|------------------------------------|
| Avec mon conjoint | | |
| Avec mes enfants | | |
| Avec ma famille d'origine | | |
| Avec ma belle famille | | |
| Avec mes collègues | | |
| Avec mon patron | | |
| Avec mes amis | | |
| Autres | | |

Commentaire

Bien souvent, nous ne savons pas trop si nous voulons dire oui ou non. La

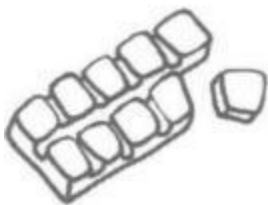
demande de l'autre nous paraît légitime, même si elle nous dérange. Connaître ses limites, établir ses frontières nous protège des interrogations et des doutes. En sachant d'avance ce que vous êtes prêt à négocier et ce qui vous semble indiscutable, il vous est plus facile de faire des choix qui vous conviennent

Exercice n°48 • Choisissez vos amis

Si l'on ne peut pas choisir sa famille, et pas beaucoup plus son patron ou ses collègues, il est un domaine où nous avons le choix : celui de l'amitié. Nous ne sommes pas obligés d'avoir des amis qui nous contraignent, nous obligent et nous manipulent. Le tableau ci-dessous va vous permettre de faire le point sur vos relations avec vos amis.



Identifiez trois des amis avec qui vous avez des relations régulières et intenses. Puis, remplissez le tableau ci-dessous en pensant à la relation que vous entretenez avec chacune de ces trois personnes.



Réfléchissez à votre relation avec chacun de vos amis et voyez comment vous les placez sur le triangle dramatique par rapport à vous. Cela vous donnera une image de la façon dont vous gérez vos relations avec les autres.

| AMI A | Le plus souvent | Parfois | De temps en temps | Rarement |
|-------------|-----------------|---------|-------------------|----------|
| Sauveur | | | | |
| Persécuteur | | | | |
| Victime | | | | |
| Coefficient | × 4 | × 3 | × 2 | × 1 |

| AMI B | Le plus souvent | Parfois | De temps en temps | Rarement |
|-------------|-----------------|---------|-------------------|----------|
| Sauveur | | | | |
| Persécuteur | | | | |
| Victime | | | | |
| Coefficient | × 4 | × 3 | × 2 | × 1 |

| AMI C | Le plus souvent | Parfois | De temps en temps | Rarement |
|-------------|-----------------|---------|-------------------|----------|
| Sauveur | | | | |
| Persécuteur | | | | |
| Victime | | | | |
| Coefficient | × 4 | × 3 | × 2 | × 1 |

Commentaire

Forme que prend la relation :

Si un de vos amis est le plus souvent Victime, cela veut sans doute dire que vous pouvez avoir tendance à le sauver.

Si l'un d'entre eux est Persécuteur, peut-être vous contraint-il à dire oui parce que vous vous sentez faible devant lui.

Enfin, si l'un d'entre eux est Sauveur, peut-être est-ce vous qui lui en demandez trop ?

Qualité de la relation :

Si un de vos amis a entre 9 et 12 points, votre relation est compliquée et vous lui consacrez beaucoup d'énergie. Peut-être avez-vous besoin de réfléchir et de vous demander pourquoi vous avez choisi cet ami. Essayez de prendre du recul afin de comprendre ce que vous allez chercher dans une relation qui vous coûte beaucoup en même temps qu'elle vous importe.

Si un de vos amis a entre 6 et 9 points, vous avez parfois des relations difficiles avec cet ami. Dans votre relation, chacun a une position claire sur le triangle dramatique et vous en jouez l'un comme l'autre à certains moments. Cela vaut sans doute la peine de dire plus clairement ce que vous pensez et ressentez, afin de comprendre ce qui vous pousse l'un comme l'autre à retomber dans le même schéma.

Si un de vos amis a moins de 6 points, votre relation est apaisée et ouverte. Vous ne devez pas rencontrer trop de difficulté à dire non à cet ami. En revanche, vous pouvez avoir plus de difficultés à dire non à vos relations « obligées » : famille, collègues, patrons.

La prise de conscience de notre façon d'intégrer avec nos proches peut nous amener à faire des choix dans nos relations. Nous pouvons décider de privilégier les relations saines et d'espacer les rencontres avec les personnes trop problématiques. Juste en apprenant à dire non, nous pouvons reconsidérer notre réseau relationnel. C'est parfois difficile, mais cela peut être salutaire.

Exercice n°49 • Passez des contrats clairs

Il ne s'agit pas seulement de dire non, encore faut-il savoir dire oui. Dire oui, cela veut dire être ouvert, savoir prendre en compte l'autre et ses désirs tout en restant conscient de soi-même. Une façon de vous sentir bien quand vous dites oui, c'est d'avoir un contrat clair. Contrat qui dit ce que vous devez faire

et ce que doit faire l'autre en échange.

1. Votre conjoint vous propose de passer la journée de dimanche dans sa famille. Cela ne vous emballe pas, mais vous pensez que sa demande est légitime. Quel contrat pouvez-vous passer avec lui ?

Ce que je m'engage à faire : _____

Ce que tu t'engages à faire : _____

Comment faisons-nous si l'un de nous ne respecte pas le contrat : _____

2. votre fille veut inviter ses amis pour une petite fête. Cela vous soucie un peu mais, en même temps, vous pensez que c'est une demande recevable à son âge. Imaginez comment vous allez vous y prendre pour passer un contrat avec elle.

Étape 1 : _____

Étape 2 : _____

Étape 3 : _____

3. Maintenant, choisissez une situation, dans votre vie, où vous pensez que ce serait mieux de dire oui. Élaborez sur le modèle ci-dessus un contrat qui vous permettra de répondre affirmativement sans vous sentir floué.

La situation : _____

Le contrat : _____

Commentaire

La notion de contrat est centrale en analyse transactionnelle. Elle permet à chacun de se positionner, de savoir ce que chacun attend de part et d'autre. La plupart des difficultés que nous rencontrons dans notre rapport à autrui viennent d'un manque de contrat ou d'un contrat implicite, qui est alors perçu différemment par chacun des protagonistes.

Exercice ⁿ50 • Faites votre bilan

Il est préférable de faire cet exercice quelque temps après avoir terminé les exercices de cet ouvrage (environ un mois après). Cependant, vous pouvez refaire ce bilan à intervalles réguliers afin de constater comment votre capacité à dire non évolue au fil du temps.



Répondez aux questions suivantes en tenant compte de vos expériences ces derniers temps.



Combien de fois avez-vous dit non au cours de ce dernier mois ?

- a) Entre 10 et 15 fois.
- b) Entre 7 et 10 fois.
- c) Entre 4 et 7 fois.
- d) Entre 2 et 4 fois.
- e) 1 ou 2 fois.
- f) Pas du tout.

2. À qui avez-vous dit non ?

- a) À votre conjoint.
- b) À votre patron.
- c) À un collègue.
- d) À un ami.
- e) À un de vos enfants.

f) À votre mère.

3. Comment vous êtes-vous senti après ?

a) Fier de vous.

b) Coupable.

c) Soulagé.

d) Angoissé.

e) Sans état d'âme.

f) Légèrement satisfait.

4. Que s'est-il passé après ?

a) Vous avez eu une explication orageuse.

b) La vie a repris son cours normal.

c) Vous avez éprouvé le besoin de vous justifier.

d) Vous avez accepté quelque chose juste après pour vous déculpabiliser.

e) Vous vous êtes senti plus proche de la personne à qui vous avez dit non.

f) Vous avez éprouvé le besoin d'en parler à quelqu'un.

Analyse des réponses et commentaire

Maintenant, faites le compte de vos réponses à partir du tableau de correspondance ci-dessous.

| | a | b | c | d | e | f |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | ◆ | ■ | * | ✕ | ⊕ | ◇ |
| 2 | * | ⊕ | ✕ | ◇ | ■ | ◆ |
| 3 | ◆ | ⊕ | * | ◇ | ■ | ✕ |
| 4 | * | ■ | ⊕ | ◇ | ◆ | ✕ |

Nombre de ◆ :

Nombre de ■ :

Nombre de * : Nombre de ✕ :

Nombre de ⊕ : Nombre de ◇ :

Si vous avez un maximum de ◆, vous avez bien intégré ces exercices, vous êtes maintenant tout à fait prêt à dire non quand cela vous convient.

Si vous un maximum de ■, vous êtes dans une bonne énergie pour dire non. Vous savez comment faire, même si parfois vous hésitez encore un peu. Avec l'expérience et la répétition, vous vous trouverez peu à peu tout à fait sûr de vous.

Si vous avez un maximum de *, vous avez bien intégré la façon de dire non, mais vous êtes plus solide extérieurement qu'intérieurement. Il est probable que vous dites non en vous sentant mal à l'aise et souvent coupable. Avec un peu d'exercices et d'expériences, vous arriverez à vos fins.

Si vous avez un maximum de ✕, vous commencez à savoir dire non, mais il y a encore des personnes ou des situations face auxquelles cela vous est difficile. Peut-être certains exercices de ce livre ne sont pas encore tout à fait intégrés. Cela vaut sans doute la peine de les reprendre.

Si vous avez un maximum de ⊕, vous avez bien compris comment il faut dire non ; vous avez envie de passer à l'action, mais vous vous sentez encore fragile pour réussir. Reprenez le livre du début et voyez les zones où vous êtes resté bloqué. Bon courage, vous allez y arriver.

Si vous avez un maximum de ✧, vous avez encore beaucoup de difficultés à dire non. Vos difficultés pour tenir tête à l'autre sont sans doute plus fortes que vous ne le pensiez. Ce livre vous a permis de prendre conscience de vos blocages. Peut-être pouvez-vous envisager à présent un travail plus en profondeur avec un professionnel. Il faut garder confiance, vous êtes sur la bonne voie !



Conclusion

Vous voilà donc arrivé à la fin de ce livre d'exercices. Vous avez sans doute constaté que vous aviez des aptitudes différentes selon les cas. Certains exercices vous ont semblé faciles, d'autres plus compliqués à mettre en oeuvre. Certains même ont pu susciter des blocages. Ce n'est pas étonnant, nous avons tous des capacités à changer mais aussi des interdits pour évoluer et pour mettre en place de nouveaux comportements.

Si vous avez trouvé quelques-uns de ces exercices difficiles à mettre en oeuvre, pas de découragement. On n'est pas champion du premier coup. Vous avez sans doute besoin de multiplier les expériences et de prendre confiance en vous pour pouvoir vous poser face à l'autre dans la tolérance et le respect.

Enfin, si vous avez pris conscience de difficultés qui vous paraissent impossibles à résoudre seul, vous pouvez faire appel à un professionnel qui vous aidera à dépasser vos blocages.

Pour aller plus loin

Laurie HAWKES, Le Cours de notre vie, éditions La MéridienneDesclée de Brouwer, 2007.

France BRÉCARD et Laurie HAWKES, Le Grand Livre de l'analyse transactionnelle, éditions Eyrolles, 2008.

Eric BERNE, Que dites-vous après avoir dit bonjour ?, éditions Tchou, 1977.

Gysa JAOUI, Le Triple Moi, éditions Robert Laffont, 1981.

De nombreux articles sont disponibles en ligne sur le site des éditions d'Analyse Transactionnelle, qui distribue également la revue francophone d'AT (avec les recueils appelés Classiques) et publie un certain nombre d'ouvrages (www.editionsat.fr).



Composé par STDI

Achévé d'imprimer : EMD S.A.S.

N° d'éditeur : 3888

N° d'imprimeur : 21880

Dépôt légal : septembre 2009

Imprimé en France

Cet ouvrage est imprimé - pour l'intérieur - sur papier Munkel print white 90 g des papeteries Artic Paper, dont les usines ont obtenu la certification environnementale ISO 14001 et opèrent conformément aux normes ECF et EI