

# L’AFFIRMATION DE SOI

---

« L’affirmation de soi est un style d’interaction avec les autres [...]. Il s’agit d’une attitude basée sur le sentiment que vous êtes un individu qui a autant de valeur que tous les autres et sur une gamme d’habiletés qui vous permettront d’agir selon cette attitude dans votre vie. Le noyau de l’affirmation de soi est tout simplement l’expression de vos opinions, de vos besoins et de vos sentiments. En vous affirmant, vous vous prévaluez des droits suivants :

- Dire « je ne sais pas »;
- Dire « non »;
- Avoir une opinion et l’exprimer;
- Ressentir des émotions et les exprimer;
- Prendre vos propres décisions et gérer leurs conséquences;
- Changer vos décisions;
- Décider comment passer votre temps;
- Faire des erreurs ».<sup>1</sup>



**S’affirmer ne signifie pas dire non à l’autre, mais plutôt se dire oui à soi-même.<sup>2</sup>**

## LES AVANTAGES DE L’AFFIRMATION DE SOI

1. L’affirmation permet de rester en contact avec soi-même (ses besoins, ses opinions, ses désirs, etc.) et de vivre pleinement son individualité.
2. Le simple fait d’exprimer à voix haute une idée la transforme. (Par exemple, un problème peut perdre de son ampleur après en avoir discuté avec quelqu’un ou un projet peut prendre vie parce que les autres vont vouloir s’investir avec nous.).
3. Elle permet d’être plus spontané.
4. Elle permet de satisfaire plus facilement ses besoins lorsque l’aide des autres est nécessaire.
5. Elle permet de devenir plus intéressant, passionné et motivé.
6. Elle permet de développer son estime et sa confiance en soi.
7. S’affirmer devient chaque fois plus facile.
8. L’affirmation de soi amène un comportement réciproque de la part des autres; ainsi les relations sont enrichies et de nombreux conflits sont évités.
9. Elle permet de diminuer ses frustrations et ses rancœurs.<sup>3</sup>

## LES RISQUES DE L’AFFIRMATION DE SOI

1. Il est possible de recevoir la désapprobation ou la critique des autres.
2. L’affirmation peut mener à des conflits ou des désaccords.
3. Certaines relations pourraient changer ou ne pas survivre.<sup>3</sup>



Dans certaines situations, choisir de ne pas s'affirmer peut être sain...

## POURQUOI EST-CE DIFFICILE DE S’AFFIRMER?

Parce que l'être humain a deux besoins fondamentaux contradictoires : le besoin d’approbation et le besoin d’affirmation. Il est difficile de s’affirmer en sachant qu’on ne sera peut-être pas approuvé.<sup>4</sup>

Parce que s’affirmer, c’est oser demander et refuser, et que cela demande de surmonter nos peurs, telles que la peur de déranger, d’attirer l’attention, de mal s’exprimer, de créer un conflit, de blesser ou d’être rejeté.<sup>5</sup>

## RÔLE DU NON-VERBAL DANS L’AFFIRMATION

Dans toute communication, il existe deux types de message: le message verbal et le message non-verbal. Le non-verbal concerne tout ce qui, dans la communication, n’est pas un mot : l’attitude, la gestuelle, l’intonation de la voix, les modifications dans le regard, voire même la respiration. Le non-verbal représenterait environ 90 % de l’information qui est envoyée dans un message. L'affirmation passe donc aussi par le non-verbal.<sup>6</sup>

Sachez que vous dégagez plus d’authenticité lorsque votre non-verbal et votre verbal sont en harmonie, lorsque ce que vous dites révèle ce que vous pensez réellement : c’est la congruence.<sup>6</sup>

*Indices d'un manque de congruence* : hocher un non de la tête en disant quelque chose de positif, dire qu’on est heureux alors qu’on a un visage triste, etc.<sup>5</sup>

## LES TYPES D’AFFIRMATION ET LEURS EFFETS<sup>1-3-7</sup>

Il existe différentes façons de s’affirmer, certaines plus problématiques que d’autres. Notre façon de nous affirmer s’est construite au cours de notre histoire personnelle et a été influencée par :

- nos expériences;
- notre personnalité;
- les modèles que nous avons eus (parents, médias, entourage);
- notre culture.



*Une affirmation saine diminue le risque de réaction négative chez l’autre.*

Adams (2005) et Gagnon (n.d.) situent sur un continuum les différents types d'affirmation :



### LE TYPE PASSIF

Par peur d'être rejeté, d'être désapprouvé ou de blesser autrui, l'individu passif :

- n'exprime pas ses besoins, ses opinions, ses sentiments et ses émotions;
- évite les conflits;
- ne prend pas d'initiatives;
- a une faible estime de soi et a des croyances négatives face à sa propre personne.

L'individu de type passif a l'impression que ses besoins ne sont pas satisfaits et que son entourage l'utilise, alors des sentiments de frustration, d'insatisfaction, de culpabilité ou d'anxiété peuvent être ressentis. À la longue, l'impuissance et l'isolement liés au manque d'affirmation peuvent mener à des sentiments dépressifs, à de l'insomnie et à des problèmes de santé.

### LE TYPE AGRESSIF

À l'opposé, l'individu de type agressif :

- est insensible aux idées, aux sentiments et aux besoins des autres;
- satisfait ses besoins au détriment d'autrui;
- interagit de manière conflictuelle, violente ou irrespectueuse.

L'individu de type agressif ressent beaucoup de stress, de culpabilité et d'inconfort. La satisfaction obtenue en est une à court terme et crée des problèmes relationnels (conflits répétés, ruptures de relation, atteinte de l'estime de soi).

### LE TYPE AFFIRMATIF

L'individu de type affirmatif :

- connaît ses besoins et ses désirs;
- sait exprimer clairement ses sentiments dans le respect;
- est authentique, ouvert, direct, cohérent et flexible;
- est capable de faire des compromis.

La personne affirmative est moins anxieuse, plus satisfaite, a une meilleure estime et confiance en soi, est moins agressive et moins isolée. Pour ces raisons, ses relations sont plus satisfaisantes.

## LES OUTILS POUR S’AFFIRMER SAINEMENT

L’affirmation de soi, qu’elle soit saine ou non, est omniprésente dans les relations. La pratique graduelle des habiletés d’affirmation permet donc une augmentation de la satisfaction relationnelle. Il est également préférable de s’y exercer d’abord dans des situations suscitant peu d’anxiété, pour ensuite explorer des situations plus délicates.

### Voici quelques conseils pratiques!

- Exprimez votre opinion avec une voix posée et assurée.
- Soyez clair et précis lorsque vous donnez de l’information ou des explications.
- Questionnez l’autre directement afin de l’aider à préciser sa pensée.
- N’hésitez pas à demander un délai de réflexion pour contrer l’effet de surprise. En pesant le pour et le contre d’une situation, on peut répondre de façon plus éclairée et adéquate.<sup>3</sup>
- Exprimez-vous au « je » et répondez de façon ferme (ex. : non, je ne veux pas... j’ai décidé de ne pas... je choisis de...)<sup>3</sup>
- Évitez de vous exprimer de façon incertaine ou hésitante (ex. : Je n’ai pas le temps pour le moment. je ne peux pas aujourd’hui... je ne réussirai pas à...). Cela permet à l’interlocuteur de remettre en question votre décision (ex. : je suis certain que tu es capable... demain alors?...)<sup>3</sup>
- Évitez de discuter si vous êtes trop en colère.<sup>8</sup>
- Révélez, lorsque c’est approprié, vos émotions et sentiments.
- Sachez trouver un compromis, une alternative.
- Reconnaissez vos torts sans prendre ceux qui ne vous appartiennent pas.
- S’affirmer ne signifie pas être inattentif à l’autre, mais plutôt prendre sa place tout en laissant l’autre prendre la sienne.<sup>5</sup>

### Pour initier une conversation :

- Avant tout, arrêtez de penser que vous êtes inintéressant.
- Parlez de vous et questionnez l’autre sur des aspects plus personnels de sa vie (intérêts, expériences, anecdotes, opinions et sentiments).
- Cessez de vous censurer (c’est dans le partage d’expériences et non de faits que la relation s’enrichit).
- La relation avec autrui naît d’une banalité (sujet simple, connu des deux parties, n’étant pas trop délicat).<sup>5</sup>

### **Pour s'intégrer à une conversation :**

- Cessez de vous centrer sur vos craintes de rejet et écoutez. Il est difficile de participer à une conversation lorsqu'on ne se concentre que sur ce qu'on doit faire et dire soi-même.
- Démontrez votre intérêt par le non-verbal (regard, posture, acquiescements, mimiques et sourire).
- Participez à la dynamique du groupe. Vous en êtes responsable, car vous n'êtes pas qu'un simple observateur.
- Évitez les introductions négatives, car cela porte les interlocuteurs au jugement (ex. : « Puis-je poser une question stupide? »)
- Confrontez vos points de vue sans agressivité. Restez ouvert sans pour autant délaisser votre esprit critique. N'hésitez pas à vous impliquer dans la conversation même si vous maîtrisez moins le sujet: cela vous permettra d'acquérir et de partager de nouvelles connaissances.
- Soyez audible.
- Mettez respectueusement vos limites aux relations non souhaitées.<sup>5</sup>



### **Quand la difficulté à s'affirmer reste trop grande, les questions suivantes peuvent vous aider à y voir plus clair :**

- Quelle est la part de peur, de crainte, de gêne dans le fait que je ne désire pas affronter cette situation?
- Qu'est-ce que je risque de perdre ou de ne pas obtenir si je ne m'affirme pas?
- Quelles seront les conséquences sur mes sentiments et mes pensées (irritation, révolte, découragement, etc.)?
- Quelles seront les conséquences sur la relation avec la (les) personne(s) concernée(s) si je ne m'affirme pas?
- Que va-t-il se passer si je réussis à m'affirmer?
- Quelles seront les conséquences sur mes sentiments et mes pensées si je réussis?
- Quelles seront les conséquences sur la relation avec la personne concernée si je réussis?<sup>8</sup>

## **BESOIN D'AIDE DANS CE PROCESSUS?**

Le service de psychologie et d'orientation de l'Université de Sherbrooke propose aux étudiants des services professionnels pour vous aider à faire face à votre difficulté d'affirmation.

Document préparé par l'équipe-SPO du  
Service de psychologie et d'orientation de l'Université de Sherbrooke  
Local E1-236, Pavillon de la vie étudiante  
Téléphone : 819-821-7666 — [spo@USherbrooke.ca](mailto:spo@USherbrooke.ca)

## RÉFÉRENCES

1. Gagnon, D. (n.d.) L'affirmation de soi : comment la développer et améliorer vos chances d'obtenir ce que vous désirez. Document repéré à [http://www.montrealcbtpsychologist.com/userfiles/373150/file/French/L27affirmation\\_de\\_soi.pdf](http://www.montrealcbtpsychologist.com/userfiles/373150/file/French/L27affirmation_de_soi.pdf)
2. Boucher, S. (2008, Octobre). L'affirmation de soi - Entrevue avec Sylvie Boucher, psychologue. Document repéré à <http://www.canalvie.com/webtele/l-affirmation-de-soi-entrevue-avec-sylvie-boucher-psychologue-3620/>
3. Adams, L. (2005). Communication efficace: pour des relations sans perdants. Montréal: Éditions de l'Homme.
4. Salomé, J. (1996). T'es toi quand tu parles. Paris: Albin Michel.
5. Nazare-Aga, I. (2004). Approcher les autres, est-ce si difficile? Montréal: Éditions de l'Homme.
6. Tournebise, T. (2001). Assertivité : L'affirmation de soi dans le respect d'autrui. Document consulté de <http://www.maieusthesie.com/nouveautes/article/assertivite.htm>
7. Bowen, A. (n.d.). Affirmation de soi et communication. Document repéré à [http://www.psychologue-psychotherapeute.fr/affirmation\\_de\\_soi\\_et\\_communication.php](http://www.psychologue-psychotherapeute.fr/affirmation_de_soi_et_communication.php)
8. Adaptation de la FIIQ (1 997) & Leclerc (2002). Théorie sur l'affirmation de soi. Document repéré à <http://archimede.bibl.ulaval.ca/archimede/fichiers/21485/apc.html>

Document produit en 2012