S’affirmer et communiquer

SANTÉ

par BSF

CC BY SA

PUBLIC	PARTICIPANTS	ANIMATEURS	NIVEAU	PRÉPARATION	ACTIVITÉ

Objectifs

S’exercer à communiquer de manière affirmative

Matériel

Feuilles, crayons
Tablettes ou ordinateurs (en fonction du nombre de participants)

Compétences travaillées

Appréhender les difficultés de communication avec les autres
Apprendre des techniques d’affirmation de soi et de communication affirmative
Apprendre à dire « non » à des demandes

Contenus utilisés

Livre : « S’affirmer et communiquer » de Jean-Marie Boisvert et Madeleine Beaudry
Moteur de recherche
Dictionnaire en ligne

Pré-requis

Savoir lire
Savoir naviguer et effectuer une recherche sur internet à partir d’un ordinateur ou d’une tablette
Savoir s’exprimer à l’oral

WORKFLOW

1 Préparation - 1 heure

NB pour l'animateur : il est fortement recommandé de feuilleter le livre à l'avance pour s'approprier le propos des auteurs, afin de transmettre plus efficacement leurs enseignements.

Lisez les conversations afin de sélectionner les passages qui conviennent le plus au groupe de participants que vous aurez.

(Temps d'installation des tablettes ou ordinateurs).

Préparez le lieu en l'aménageant de manière à ce que les participants s'y sentent confortablement installés.

Pour favoriser la discussion, installez-vous au même niveau que les participants.

2 Lancement - 5 minutes

Temps de présentation de la séance.

3 Déroulé - 2 heures

Lisez aux participants la présentation du livre de Jean-Marie Boisvert et Madeleine Beaudry « S'affirmer et communiquer » :

Ce livre aborde des exercices permettant d'apprendre à exprimer ses pensées, ses sentiments, ses opinions. « S'affirmer et communiquer, c'est dire « oui » quand on pense « oui » et « non » quand on pense « non ». C'est demander, refuser, critiquer, répondre à des critiques, faire des compliments, répondre aux compliments, et tout cela d'une façon satisfaisante pour soi et pour l'autre. C'est aussi respecter l'autre en communiquant avec lui. »

Dites-leur de se mettre par binômes et de rechercher les définitions de « s'affirmer » ou de « affirmation ».

Ensuite, à l'aide du livre et des ressources à disposition, proposez une conversation fictive parmi les exemples ci-dessous.

Deux personnes incarnent un rôle et lisent l'une des situations ci-après. Le reste du groupe doit rester attentif à la discussion et faire attention au ton employé par les interlocuteurs afin de juger de la pertinence de leur ton au regard des besoins des personnages.

Vous devez briefer les acteurs afin qu'ils incarnent le rôle naturellement sans surjouer afin de rendre la scène crédible.

Laissez libre cours à leur imagination pour incarner la situation, pour marquer un souvenir de la communication affirmative à travers cet exemple.

EXEMPLE 1 : Mehdi et Sabrina

Dans cette mise en situation simple, recherchez des volontaires dans les participants pour incarner les rôles des deux protagonistes.

Mehdi est une personne considérée par ses amis comme sympathique, toujours prêt à rendre service. En revanche, il est très exigeant avec lui-même ce qui le rend également très exigeant avec les autres. L'une de ses amies, Sabrina, est moins exigeante et aime remettre les choses au lendemain.

S : « Salut, tu pourrais me prêter 20 euros pour que je puisse aller manger et aller au cinéma ? »
M : « Non. Tu me dois déjà 50 euros. »
S : « Ah, arrête, je sais que tu es plus généreux que ça. »
M : « Non, je ne te prêterai pas d'argent. »
S : « Qu'est ce qu'il y a aujourd'hui, ça va pas ? Tu es vraiment radin. »
M : « Peut être, mais je ne te prêterai pas d'argent. »
S : « J'ai tellement faim. Tu sais bien que je ne te demanderais rien si j'en n'avais pas vraiment besoin. »
M : « Je comprends bien que tu as faim, mais je ne te prêterai pas d'argent. »
S : « Je te promets que c'est la dernière fois que je t'emprunte de l'argent et que je vais tout te rendre demain. »
M : « Je suis content que tu puisses me rendre mon argent demain, mais je ne te prêterai rien aujourd'hui. »
S : « Ben ça me fâche beaucoup que tu me refuses un pauvre 20 euros. »
M : « Je comprends que tu sois déçue, mais ma décision est finale. »

EXEMPLE 2 : le dragueur

Un homme s'approche de copines dans un bar à chicha pour les inviter à boire un verre avec lui.

Le dragueur : « Bonjour, mesdemoiselles. Je vous offre un verre. Vous voulez prendre un verre avec moi ? »
Binta (avec son amie) : « Vous êtes très gentil, mais nous sommes venues ici pour

parler toutes les deux ensemble. Merci quand même. »
Le dragueur : « Allez, un petit verre. Qu'est ce qu'il y a ? Ça prend quinze minutes. Je ne vous dérangerai pas longtemps. »
Binta : « Non, merci. Nous préférons continuer à parler ensemble toutes les deux. »
Le dragueur : « Allez, là ! Il faut être plus sympa que ça. Barman, apportez-nous trois verres. »
Binta : « Je vous le dis pour la troisième et dernière fois : nous ne voulons pas que vous veniez vous asseoir avec nous. S'il vous plaît, laissez-nous. »

ANALYSE :

Dans le premier exemple, Mehdi s'affirme en étant très poli et compréhensif afin de ne pas envenimer la situation, puis en devenant de plus en plus ferme si l'autre ne comprend pas. C'est ce que l'on appelle l'affirmation de soi progressive.

Il est important de dire exactement ce que l'on pense ou ressent face à une demande, que l'on puisse dire « oui » quand on pense « oui », et « non » quand on pense « non ». Ceci permet de se respecter en prenant soi-même ses décisions, en dirigeant soi-même sa vie, en évitant de se sentir manipulé et en évitant de s'engager dans une action sans le vouloir vraiment pour le regretter ensuite.

Les gens qui se sentent constamment manipulés ne s'aperçoivent généralement pas que leurs réponses vagues et indécises encouragent les autres à les manipuler. Certains peuvent penser que ce n'est pas correct de dire « non », qu'il faut plaire à tout le monde à tout prix, que les autres vont les haïr s'ils refusent de répondre à leurs demandes. Cela peut arriver, mais ceux qui ne nous aiment pas si nous disons « non » ne sont sans doute pas de vrais amis. Il doit être clair pour nous et pour les autres qu'ils ont le droit de faire des demandes et que nous, nous avons le droit de dire « non ».
Certains peuvent penser qu'il est impossible de dire « non » d'une manière polie, même amicale, et sans se fâcher. Mais cela est faux. Quand nous refusons de répondre à une demande, nous pouvons le faire de façon directe et polie, tout en évitant d'être manipulé par des flatteries, des pressions culpabilisantes, des menaces ou des insultes.

Dans le deuxième exemple, le refus final est très ferme et affirmatif, parce que l'homme n'a pas tenu compte des premières affirmations plus polies. Si Binta avait commencé par la troisième phrase, cela aurait été inapproprié et agressif.

Afin de diminuer la possibilité de conséquences négatives quand j'ai à défendre mes droits, il est important de le faire d'abord en étant très poli et compréhensif et de devenir de plus en plus ferme si l'autre ne semble pas comprendre (affirmation de soi progressive).

Pour faire la différence entre trois types d'affirmations et faire comprendre la notion de communication affirmative, vous pouvez lire aux participants cet exemple d'une même phrase selon trois différents types de communication.

« Je n’aime pas quand tu cries sur moi »

– la version agressive : « Arrête de me crier dessus. » (en criant)
– la version passive : « Tu as le droit de crier sur moi. Désolé c’est de ma faute. »
– la version affirmative : « Je n’aime pas quand tu cries devant moi, je me sens agressé et je ne peux pas t’aider. »

Demandez-leur :

– s’ils ont compris la différence entre ces trois phrases
– s’ils imaginent la différence que cela peut faire face à un interlocuteur

Les exemples doivent être extrêmes mais convaincants pour illustrer les différences entre ces types de communication et les bénéfices de la communication affirmative.

La version agressive ne permet pas de se faire entendre et envenime davantage la situation.

La version passive ne permet pas de faire entendre ses besoins. De là naît un sentiment de frustration.

La version affirmative permet de se faire entendre, tout en respectant ses besoins, de privilégier la communication de ses sentiments sur la situation, sans juger l’autre et risquer de le blesser.

4 Clôture

Pensent-ils que la séance était intéressante et que la communication affirmative pourrait leur servir dans leur vie quotidienne et notamment face à d’autres adultes (professionnels, milieu du travail, demande d’aide, etc.) ? Demandez-leur de préciser dans quelles situations et dans quels contextes.

Cette activité convient à un public mixte âgé de 11 à 25 ans (adolescents et jeunes adultes). Le groupe peut être hétérogène en terme d’âge. Cela favorise le transfert d’expériences. Il convient alors de veiller à ce que chacun puisse s’exprimer sans jugement. Cf. « Guide d’utilisation des fiches d’activités ».