L'Affirmation de soi

Définition et techniques à appliquer

Définition

L'affirmation de soi est la capacité à exprimer ses pensées, ses besoins, ses émotions et ses opinions de façon claire et directe, tout en respectant l'autre. Ce n'est ni se soumettre, ni dominer, ni manipuler : c'est occuper sa place sans écraser celle de l'autre.

Ce n'est pas un trait de caractère fixe. C'est un ensemble de comportements observables et un savoir-faire, donc quelque chose qui s'apprend et se pratique, indépendamment de la personnalité de départ.

Les quatre postures relationnelles

Face à une même situation, il existe quatre grandes façons de réagir. Seule la dernière est affirmée.

Posture	Ce que ça donne	Ce que ça coûte
Passif	On tait ses besoins pour éviter le conflit.	Frustration accumulée, ressentiment, épuisement.
Agressif	On impose son point de vue, on domine l'échange.	Relation abîmée, culpabilité ou isolement après coup.
Manipulateur	On obtient ce qu'on veut par le détour, le non-dit.	Confiance érodée, relation faussée sur la durée.
Affirmé	On exprime son besoin clairement, sans écraser l'autre.	Reste à négocier — mais sans perte de soi ni de la relation.

> **Repère utile**
> L'affirmation de soi n'élimine pas le désaccord ou la frustration de l'autre — elle évite juste de le payer par l'effacement de soi ou par le conflit.

Les techniques à appliquer

1. La méthode DESC

Utile pour formuler une demande, un désaccord ou une critique dans une situation précise, en 4 étapes fixes.

	Étape	Principe	Exemple
D	**Décrire**	Les faits, sans interprétation ni jugement.	*« Depuis deux semaines, tu arrives après le début de la réunion. »*
E	**Exprimer**	Son ressenti, avec « je », pas « tu ».	*« Je me sens mise en difficulté quand je dois résumer pour toi après coup. »*
S	**Spécifier**	Une demande concrète, réalisable.	*« J'aimerais que tu arrives à l'heure, ou que tu me préviennes. »*
C	**Conséquences**	Ce que ça change, en positif si possible.	*« Comme ça, on peut avancer sans revenir en arrière. »*

2. La technique du disque rayé

Répéter calmement la même phrase, sans se justifier davantage à chaque relance, face à une insistance ou une pression.

- « Je comprends, mais je ne suis pas disponible ce soir-là. »
- (en cas d'insistance) « Je comprends, et je ne suis pas disponible ce soir-là. »

Ne pas enrichir la justification à chaque relance : c'est l'ouverture qui fait céder, pas l'argument.

3. Dire non sans justification excessive

Une phrase brève suffit. Une justification longue invite à la négociation et affaiblit le refus.

- « Non, ça ne me convient pas. » — phrase complète, pas une ouverture à débattre.
- Une seule raison suffit si besoin ; pas d'accumulation d'arguments pour se sentir légitime.

4. Parler en « je », pas en « tu »

Le « tu » accuse, le « je » informe sur son propre ressenti sans attaquer l'autre.

- Éviter : « Tu ne m'écoutes jamais. »
- Préférer : « Je ne me sens pas entendu quand je parle. »

5. Différer la réponse

Face à une sollicitation qui met sous pression, il est possible de ne pas répondre immédiatement. Le délai réduit la réponse automatique par accord ou soumission.

- « Je vais réfléchir et je te réponds demain. »

6. Le langage non-verbal affirmé

Le contenu verbal ne suffit pas : le non-verbal doit être cohérent avec le message.

- Voix posée, ni trop basse (évitement) ni trop forte (agressivité).
- Contact visuel maintenu, sans fixité excessive.
- Posture droite, pas de recul ni d'avancée intrusive dans l'espace de l'autre.

À garder en tête

L'affirmation de soi se travaille par paliers, sur des situations à faible enjeu d'abord, avant les situations plus chargées émotionnellement.

Un refus, une demande ou un désaccord exprimés clairement ne nécessitent pas systématiquement l'accord ou l'approbation de l'autre pour être légitimes.