



ABC  
Académie de coaching

Par: Daniel Guimond D.Ps.

Quelques repères de l'approche de  
l'analyse transactionnelle (AT)

---

Les Jeux Psychologiques  
& les Jeux de Pouvoir



1

1

## L'analyse transactionnelle



Eric BERNE  
Théorie organisationnelle de Berne  
(TOB)

Une approche des **individus**, des **groupes** et des  
**organisations**.

La **TOB** s'intéresse notamment à la manière dont sont  
utilisées **les énergies** temporelles, biopsychologiques  
(motivation, cognitions, émotions), groupales  
(mobilisation, adhésion, coopération, ...), matérielles,  
etc.

Elle vise  
**l'épanouissement des personnes**  
&  
**l'efficacité des missions.**



3

3

## Définition de l'AT

L'analyse transactionnelle est une **approche des individus**, des **groupes** et des **organisations**.

Elle **observe** et **décrit** les **relations** humaines et la **communication**, de même que s'intéresse au **développement** des individus, groupes et organisations.

Ses **champs d'application** sont multiples: le conseil (guidance), l'éducation, l'organisation & la psychothérapie.

Il s'agit d'une **approche contractuelle**.

4

4

## 4 postulats philosophiques de Berne



Chaque individu est ok.

Chacun a la capacité de penser, sentir et agir.

Chacun a la responsabilité de faire des choix dans la vie et d'en assumer les conséquences.

Les conclusions de la petite enfance peuvent être redécidées aujourd'hui. (Les gens peuvent changer de façon réelle et durable.)

5

## Notons que...



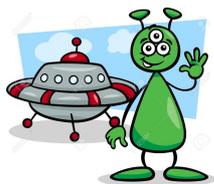
Berne a une **vision positive** de l'être **humain**.

Il conçoit les humains comme capable de **responsabilités** et **aspirant à l'autonomie**.

Il avait à cœur de conceptualiser de manière simple, dans un **langage clair** et **accessible à tous**.

Il se plaisait à dire:

*« Guérissez d'abord, vous comprendrez ensuite. »*



## L'esprit martien

Avec humour et lucidité, Berne propose d'avoir « *l'esprit martien* ».

Ainsi, quand il veut **saisir le bien-fondé d'une affirmation**, il propose de **la transformer en question**:

Exemples:

*« Est-il vrai qu'un changement n'est possible qu'après une analyse? »*

*« Pourquoi le petit chaperon rouge donne-t-il sans hésiter l'adresse de sa grand-mère au loup?  
Pourquoi la grand-mère vit-elle seule dans les bois? »*

*« Est-il vrai que la sagesse s'acquiert par la souffrance ? »*



## L'esprit *martien*

Le martien découvre la signification des mots en **examinant l'effet qu'ils produisent**.

Il ne **juge pas** les gens d'après leurs intentions mais il les comprend à partir de leurs comportements.

L'esprit martien, c'est d'aller droit au but en découvrant des raccourcis.

8

8

# Imago

(Cadre de référence – Représentations)

La manière dont on **perçoit, décode, se raconte** nos perceptions, **analyse, ressent** ce qui se présente. A quoi on se réfère pour ce faire. Cela déclenchera la manière spécifique dont on réagira, fera ou ne fera pas...



9

9

La **majorité** des humains **fait de son mieux**, apprécie la collaboration et l'entraide et s'éloigne voire rejette les personnes qui tentent de nuire.

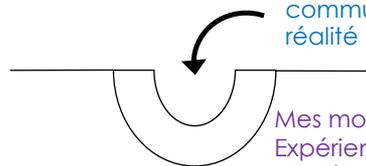
Avec bonne foi, lorsque les humains entrent en tension, c'est toujours une histoire d'écart **d'imago!**

10

## Par exemple dans la communication

*« La nature a horreur du vide »*

L'être humain, lui aussi, supporte rarement les « vides » qui se créent dans la communication.



Je vais compléter ce « trou dans la communication » avec ce que j'imagine être la réalité en fonction de maints vecteurs.

Mes modèles préférentiels / manières habituelles de décrypter  
Expériences passées  
Mon jugement (positif ou négatif, approprié ou pas, ...)  
Lien avec la personne  
Histoires diverses  
Hasard  
Humeur / rumeurs  
...

11

11

## En d'autres mots:

Plus il y a **clarté, conscience & mise à jour régulières des imagos individuels**, plus l'imageno de groupe est **fluide, performant, confortable** et ouvre à **l'innovation, la créativité**, et ce que l'on qualifie souvent d'intelligence collective.

Et inversement!

**« Il y a donc bien intégration de l'individuel dans le collectif & du collectif dans l'individuel. »**

12



Le véritable enjeu est de parvenir à créer des ponts.

13



Il y en a 2 types:

1. Rejoindre l'autre dans sa représentation
2. Faciliter à l'autre le trajet pour entrer dans ma représentation.

14

## Bénéfices des imagos ajustés en continue

- ✓ Cela **fluidifie** les relations
- ✓ **Stimule**
- ✓ Crée des **conditions motivantes**
- ✓ Agit favorablement sur **l'ambiance**
- ✓ **Diminue les tensions nerveuses** (chez soi et chez autrui)
- ✓ Favorise **l'accomplissement** du travail
- ✓ **Prévient et régule** les conflits, les non-dits, les accumulations explosives
- ✓ Favorise la **coopération**, la **participation**, la **créativité**, la **motivation**
- ✓ Fait circuler la **reconnaissance**
- ✓ **Diminue les risques psychosociaux** (RPS)
- ✓ **Augmentation** du **bien-être** au travail
- ✓ Augmente les **repères individuels et collectifs**
- ✓ Optimise les **énergies**

« On serait fou de s'en passer! »



15

## Les États du Moi

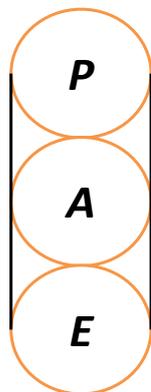


- Les États du Moi sont des **phénomènes existentiels et observables**, pas seulement des élaborations théoriques.
- C'est donc un **ensemble d'expériences internes** (convictions et sentiments) qui **s'exprime dans un comportement** spécifique qui en est la manifestation **observable**.

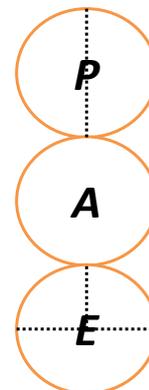
## Les États du Moi



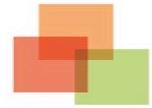
Modèle conceptuel



Modèle fonctionnel



## L'analyse fonctionnelle

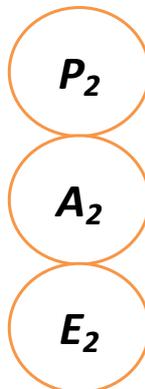


- Fait référence au **fonctionnement des EM** (manifestations) et à leur **fonction** (à quoi ils servent). Le modèle fonctionnel classe les **comportements observables**: les transactions, la répartition de l'énergie,...
- Le diagramme fonctionnel considère le "comment" se manifestent les EM (**processus**). Ainsi, l'EM concerne les manifestations des organes psychiques **observables dans l'ici et maintenant en signaux émis par des systèmes d'énergie**. Ces manifestations peuvent se jouer sur divers plans : **comportemental, émotionnel, somatique, cognitif,...**

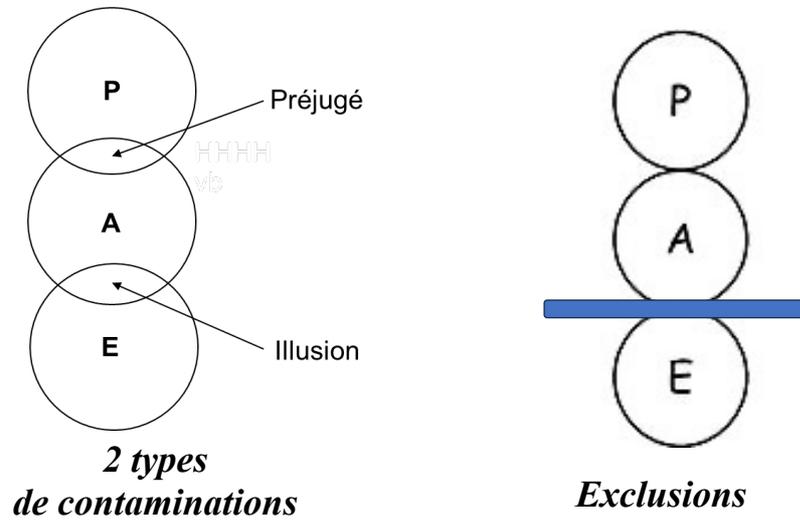
## L'analyse structurale



Concerne les souvenirs, les expériences et les stratégies que la personne a stockés au cours de sa vie.



## Dysfonctionnements des EM (A partir du schéma conceptuel)



20

20

## Les transactions (Karpman)



- **Simple**
  - Parallèles (aussi appelées **complémentaires**)
  - Croisées
- **Piégées** (aussi appelées **complexes** ou **double fond**)

21

## 3 règles de communication



- 1. Tant que les transactions sont **parallèles**, la **communication est aisée** et agréable; elle peut se **poursuivre sans surprise**.
- 2. Les transactions **croisées** interrompent l'échange initial et **suscitent une réponse différente** soit que le récepteur change d'Etat du Moi soit de sujet. **Pour que la communication soit restaurée**, il est nécessaire que l'un ou les deux interlocuteurs changent d'Etat du Moi.
- 3. L'issue des transactions **doubles se joue** (et non, peut se jouer) **au niveau psychologique** et non, au niveau social.

## Options de S. Karpman

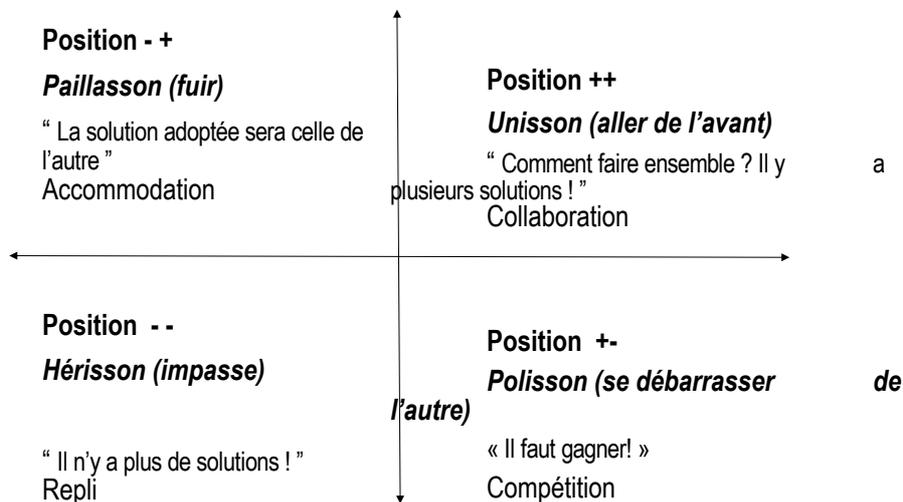


- Du modèle **conceptuel** : 3 EM x 3 EM = 9 options.
- Du modèle **fonctionnel**: 6 EM x 6 EM = 36 options.  
(Du modèle fonctionnel avec + & -, alors quid d'options? 11 x 11 = 121 options)

Il y a donc, au plus simple, 6 façons d'émettre un message.

*« Souvent, les humains font toujours la même. Pourquoi? »*

## Positions de vie – F. Ernst



24

24

## Caractéristiques d'un contrat en AT

- Selon Berne

« Engagement bilatéral explicite en vue d'une action définie. »

- James & Jongeward :

« Engagement adulte envers soi-même ou quelqu'un d'autre pour mener à bien un changement. »

- Selon Claude Steiner & Fanita English

4 conditions préliminaires à l'établissement d'un contrat:

1. Le consentement mutuel
2. L'obligation réciproque
3. La compétence
4. L'objet légal

25

25

## Une approche contractuelle

### Les contrats précisent:

- Qui sont les partenaires.
- L'engagement de chacun.
- Ce qu'ils vont faire ensemble.
- Le temps que cela durera.
- Le résultat ou l'aboutissement du processus.
- Comment ils sauront qu'ils l'ont atteint.
- En quoi cela sera bénéfique pour le client.

*« Bref, qui fait quoi, avec qui, pour qui, pourquoi, pour quand, pour où, jusqu'à quand, jusqu'à ce que..., avec quels objectifs, moyens et bénéfices attendus. Et la modalité des amendements à venir. »*

26

26

## Contrat selon Fanita English (1916-2022) - Le contrat triangulaire -

Formation ■ Consultance ■ Accompagnement

### 3 points d'attention:

- *La Grande Puissance*
- *L'organisme de formation*
- *Le participant*



Centre pour la Formation  
& l'Intervention Psychosociologiques

[www.cfip.be](http://www.cfip.be)

27

## Les jeux psychologiques - Quelques définitions -



*Situation redondante* avec les **mêmes ou différents acteurs**, qui fait qu'on ressent, agit et exprime des **choses qu'on connaît déjà**.

*Série de transactions doubles* qui s'échangent **selon des règles implicites** et **aboutissent** à quelque chose **d'insatisfaisant**, souvent non traité.

*Scènes répétitives* superficiellement plausibles mais à motivation sous-jacente, qui **conduisent à une issue déterminée** autant que prévisible par les deux partenaires en proie à un **malaise partagé**.

## Le triangle dramatique de Karpman



Mais  
pourquoi  
joue-t-on?

Le jeu ne se joue **ni par plaisir, ni par  
habitude, ni intentionnellement...**

...mais, inconsciemment!

Pour:

**Structurer le temps**

**Éviter l'intimité** ou la proximité qui peuvent être  
vécue comme effrayantes

S'assurer un niveau relativement **intense de signes de  
reconnaissance**

Maintenir et **confirmer la position de vie** et donc, le  
**scénario**

Répondre de **manière détournée et palliative** à un  
**besoin**

Pour **rendre l'autre prévisible**, rester en **terrain  
connu**, ...

30

30

## Équation des jeux (Berne)

$$A + PF = R \rightarrow CT \rightarrow MC \rightarrow B$$

Appât + Point Faible

=

Réponse → Coup de théâtre → Moment de  
confusion → Bénéfice

31

31

## 3 niveaux de jeu

1<sup>er</sup> degré

2<sup>ème</sup> degré

3<sup>ème</sup> degré

32

32

## Des exemples, en voici:

- |   |   |
|---|---|
| 1.« <i>Les défauts</i> »                          | 1.« Battez-vous »                               |
| 2.« Psychiatrie »                                 | 2.« <i>Oui, mais...</i> »                       |
| 3.« <i>Vous vous félicitez de m'avoir connu</i> » | 3.« <i>Regarde ce que tu m'as fait faire!</i> » |
| 4.« Tu dois comprendre que... »                   | 4.« Après tout ce que j'ai fait pour toi »      |
| 5.« <i>Pauvre de moi!</i> »                       | 5.« <i>J'essaie seulement de vous aider.</i> »  |
| 6.« <i>Jambe de bois</i> »                        | 6.« Non, je ne fais pas la tête »               |
| 7.« Coincé »                                      | 7.« C'est toujours la même chose avec toi »     |
| 8.« <i>Débordé</i> »                              | 8.« <i>Donne-moi des coups de pieds</i> »       |
| 9.« <i>Je t'ai eu salaud!</i> »                   | 9.« C'est affreux! »                            |
| 10.« Je vais régler son compte à Joe »            | 10.« Le cul entre deux chaises »                |
| 11.« <i>Tribunal</i> »                            | 11.« Le miens est pire que le tiens »           |
| 12.« C'est pour votre bien! »                     | 12.« <i>Stupide</i> »                           |
| 13.« <i>Sans toi</i> »                            | 13.« <i>Au viol</i> »                           |

Expériment: « Classifier intuitivement ces jeux, dans les rôles correspondant dans le triangle dramatique. »

33

33

## AT: 10 manières de sortir des jeux psychologiques

1. Ignorer
2. Jouer ludiquement
3. Dévoiler
4. Confronter
5. Se positionner dans la situation
6. Offrir une option
7. (Activer en croisant la transaction)
8. Prévenir
9. Différer
10. Traiter

« Et alors, comment faire avec Tatty Danielle? »

34

34

## La Trousse du Sauveur

4 questions à se poser lorsque les choses ne sont plus très claires:  
(Ou même anticipativement.)

*Est-ce que c'est mon rôle / ma responsabilité?*

*Est-ce que j'ai la compétence?*

*Est-ce qu'il y a une demande?*

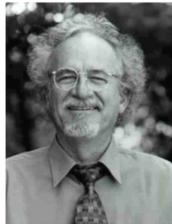
*Est-ce que je j'ai envie?*

35

35

## Qu'est-ce qu'un jeu de pouvoir ?

- Claude Steiner explique qu'il s'agit d'une série de transactions, conscientes ou non, dans laquelle quelqu'un tente d'exercer un contrôle sur le comportement d'un autre.
- Ce la peut reposer sur
  - un mécanisme appris
  - une habitude dans un contexte donné
    - Modèle de complaisance et laxisme
    - Modèle d'agression
    - Modèle de radicalisation comme manifestation d'impuissance



36

## En bref

- **Un jeu de pouvoir, c'est donc :**
  - *la rencontre entre deux personnes*
  - *prête chacune à contrôler la relation*
  - *qui aboutit à des conflits violents et perpétuels*
  - *avec un rapport de force en escalade*
  - *jusqu'à épuisement des protagonistes.*
- **A première vue**, nous pouvons croire que les personnes utilisent le rapport de force **pour défendre leur intérêt** ou pour obtenir le paiement d'une dette psychologique. Mais **dès que nous y regardons de plus près**, nous nous apercevons assez rapidement que ce qui est recherché **n'est pas le résultat, mais le pouvoir lui-même**, c'est à dire la domination de l'autre et le contrôle de ses comportements.

37

- En définitive, les personnes impliquées **tentent d'obtenir par la norme, la résistance passive, la force ou la ruse** ce qu'elles **pourraient obtenir peut-être plus aisément** en le **demandant** clairement et plus directement.
- Souvent, **celui qui lance l'amorce d'un jeu de pouvoir le fait de façon très transparente, délibérée et visible**, mais les témoins sont malgré tout **fascinés** et n'identifient pas la gravité de l'agression. Parfois, ils ne **peuvent tout simplement pas s'imaginer** qu'une personne aussi compétente, haut placée, aussi belle, soit un tel « violeur d'âme ».

38

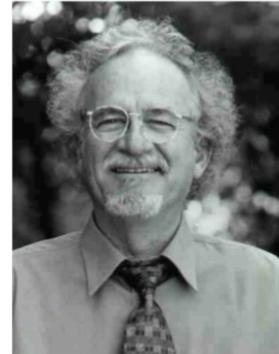
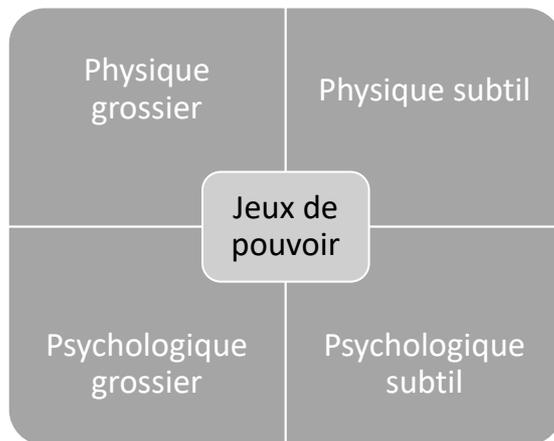
38

## 3 Stades

- Les relations de pouvoir ont en général trois stades :
  - **1<sup>er</sup> stade** : ils dérangent et stressent
  - **2<sup>ème</sup> stade** : ils provoquent une rupture dans les relations
  - **3<sup>ème</sup> stade** : ils aboutissent à la violence, une maladie ou un décès

39

## Classification selon Steiner



40

## Les jeux de pouvoir selon Stephen Potter



Clés de manipulation	Serrures Le points sensibles	Options pour neutraliser la manœuvres
Victimisme	Pitié et prendre sur soi	Identifier la part de responsabilité de chacun dans ce qui arrive et ne prendre que la sienne
Séduction	Confiance abusée	Identifier ses propre faiblesses
Rationalisation	Tenter de comprendre les pièges logiques	Exprimer ses intuitions, ses doutes et ses convictions
Mensonges	Crédulité	Vérification immédiate ou ultérieure – prendre le temps nécessaire pour cette vérification
Intimidation	Soumission ou retrait	Rappeler le cadre, la loi, les règles, le contrat
Accusation	Culpabilité	Qui doit être aidé ? Pourquoi la personne m'accuse ? Est-ce mon problème, le sien ou le nôtre ?
Mise sur le fait accompli	Impuissance	Reprendre l'initiative et la main par une option qui minimise les effets du fait accompli.

41

## Jeux de pouvoir et manipulateur

Les grandes manœuvres manipulatrices se reconnaissent (parfois) à :

- *Un orgueil démesuré*
- *Une tendance à raisonner faux*
- *Une absence de considération pour autrui*
- *Le recours à la désinformation, au mensonge, à la calomnie...*
- *La tendance à monter les gens les uns contre les autres*
- *La tendance à semer le trouble et la confusion autour de lui*

42

## 4 profils manipulateurs

### Le charmeur / la charmeuse

Cette personne mise sur la **sympathie** qu'elle dégage pour mieux abuser. Elle utilise des techniques relationnelles et son **charisme** pour se faire apprécier et mieux **dissimuler** ses **manipulations** sous un comportement agréable.

### Le culpabilisateur / la culpabilisatrice

Le protagoniste compte sur la **réciprocité** pour obliger à le contenter. Tout d'abord, il commence par donner sous une apparente générosité, ensuite il nous impose l'**idée** que nous avons **une dette à son égard** et en **profite** pour nous demander quelque chose de **disproportionné** en échange. Enfin, il joue sur la **culpabilité** pour nous rendre incapable de refuser.

### Le ou la respectable

Cette personne utilise la **soumission naturelle au savoir ou au pouvoir**. Elle adopte un comportement (la présence, le charisme) qui **impose le respect** et induit une forme de **soumission** au savoir, à l'autorité. Beaucoup d'escroqueries financières s'appuient sur ce mécanisme.

### L'autoritaire

Le protagoniste **s'impose** par la **peur** ou la **terreur** qu'il inspire. Il est souvent quelqu'un de dur pour lui-même et pour les autres. Il impose et exige et pense que montrer ses sentiments est une faiblesse.

43

## Qui joue aux jeux de pouvoir ?

- **N'importe qui d'entre nous** mais pour se rassurer, plusieurs disent que c'est surtout :
  - *La personnalité à tendance narcissique*
  - *La personnalité à tendance paranoïaque*
  - *Le quérulent processif*
  - *La personnalité obsessionnelle*
- Le point commun et que la personne n'a, dans ses faits, **très peu voire aucune empathie pour l'autre**. Pour la personne qui manipule, il ne s'agit pas de détruire l'autre mais de le **soumettre peu à peu**, en le tenant à distance tout en le gardant à sa disposition. Le paradoxe est qu'elle met en place une emprise d'autant plus forte qu'elle **lutte elle-même contre la peur du pouvoir de l'autre**.
- Le **partenaire idéal** de jeu est celui ou celle qui donne une **trop grande obéissance librement consentie**.

44

## Se libérer de la récurrence des jeux de pouvoir

### • Susan Forward propose le SOS:

- **S – Stop** – S'arrêter, laisser dire et se concentrer sur le fait de sortir de la tension émotionnelle
- **O – Observer** – Sortir rapidement de tous les messages qui tendent à dire « ce n'est pas si grave » ou « si je cède, j'aurai moins de soucis... » Le jeu de pouvoir est toujours grave
- **S – Stratégie** – Pas de comportement héroïque mais des attitudes pragmatiques ! Il s'agit de prendre du recul, efficacement et durablement, et en position OK / OK.

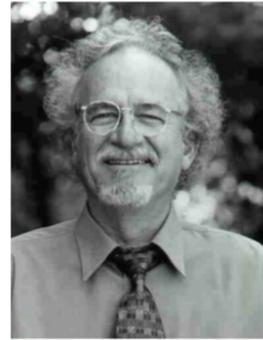


45

# Se libérer de la récurrence des jeux

- Pour Claude Steiner, il s'agit de :

- Identifier le jeu de pouvoir
- Faire dévier la manœuvre
- Choisir une stratégie créative
- Renoncer au contrôle
- Apprendre à coopérer.



46

## Jeux psychologiques d'Eric Berne

### Qu'est-ce qu'un Jeu Psychologique ?

- C'est un échange entre deux ou plusieurs personnes dont le but réel pour chacun n'est pas la poursuite de la discussion au niveau de ce qui est dit mais de **ce qui est dit et qui ne s'entend pas** (non au niveau social, mais au **niveau psychologique**).

### Jeu psychologique versus jeux de pouvoir

- Ce qui est pareil : c'est le processus pour entrer dans le jeu (formule J).
  - Appât + Point Faible = Réponse → Coup de théâtre → Moment de confusion → Bénéfice
- Ce qui est différent : c'est **l'intention consciente**. Dans les jeux psychologiques, l'intention est de satisfaire son besoin, dans les jeux de pouvoir, l'intention est de soumettre l'autre à sa volonté.

47

## Triangle gagnant

**Commun aux 3 rôles:**

*Brancher l'A structural*

*Les parties positives de tous mes EM fonctionnels*

*Positiver la partie négative des positions de vie*

**Spécifiquement:**

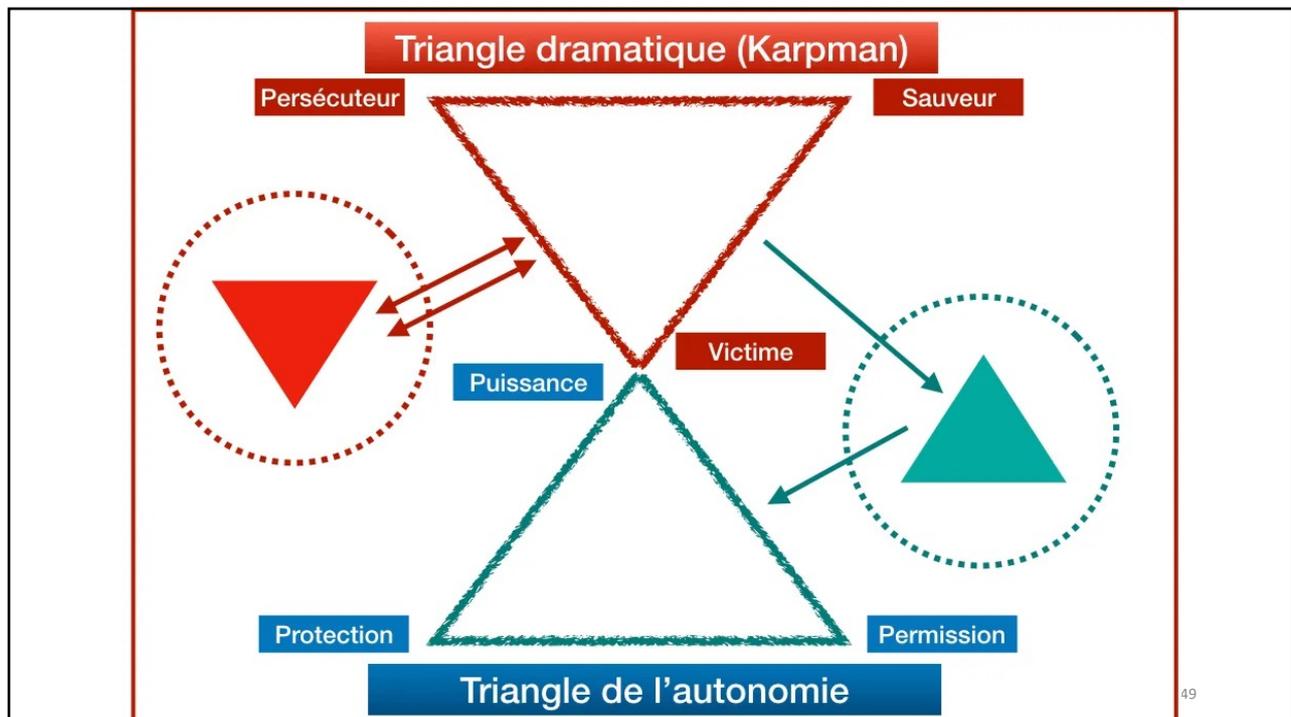
**Rôle P :** Assertif, suggérer, donne son avis et écoute active, solution gagnant / gagnant, fixer les limites dans le respect de l'autre...

**Rôle S :** Favoriser le processus d'une demande explicite, trousse du S, est-ce que l'autre fait sa part?

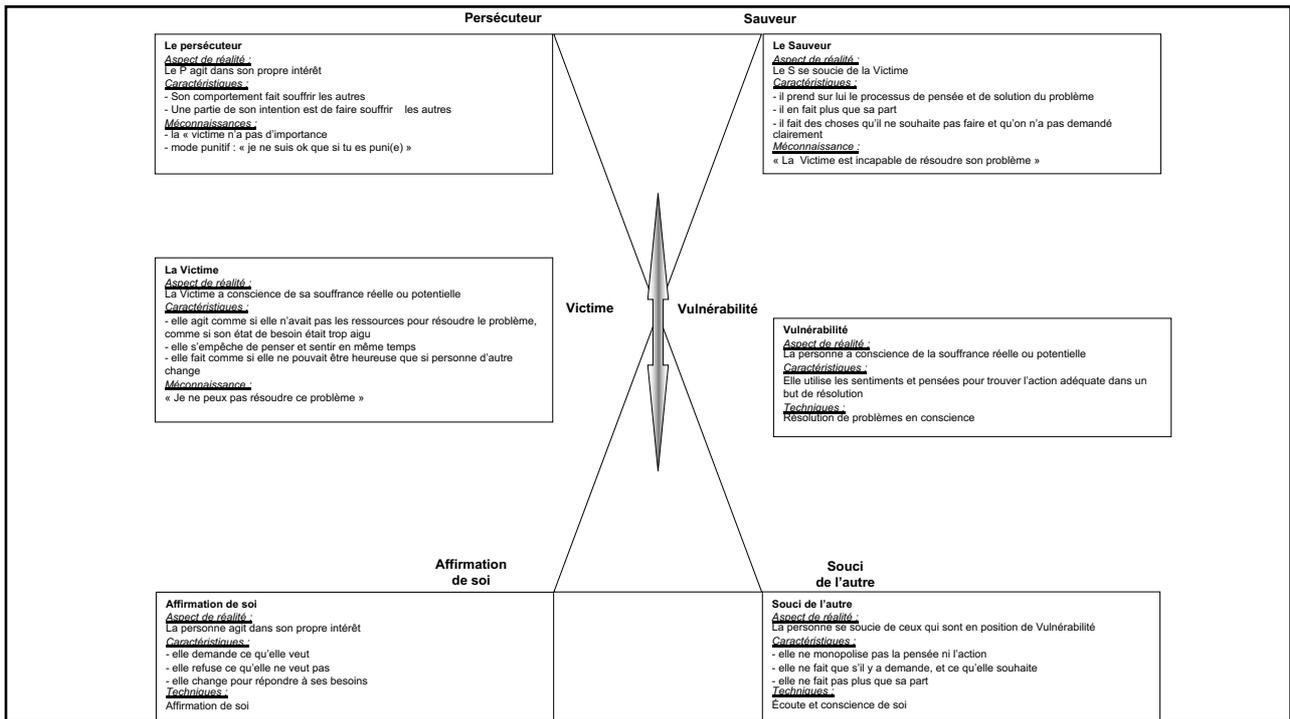
**Rôle V :** Faire une demande claire à une personne ressource, identifier mon besoin, faire ma part...

48

48



49



50

## La violence

- Qu'est-ce que la violence? (Hors contexte criminel)

« *Prise de contrôle (illégitime)* »  
 « *Triple dépassement des limites.* »

- Par action... & par omission!

- 8 points d'observation :

- *Intention, impact, durée, fréquence*
- *Conscience*
- *Vécu de la victime*
- *Vécu de l'auteur(e)*
- *Légitimité (Contrat – Mandat)*

51

51

- Facteurs **objectifs** (lésions, dégâts) & **subjectifs** (sentiment d'être l'objet d'une intrusion non-consentie)

- **Dimensions transgressives**

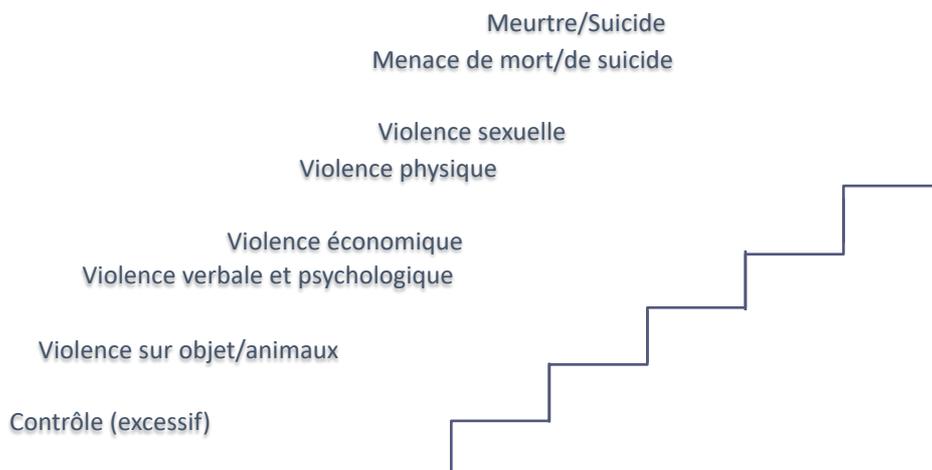
- ✓ Lois
- ✓ Règlement
- ✓ Contrats, conventions
- ✓ Usages
- ✓ Limites personnelles

52

52

## ESCALADE DE LA VIOLENCE

UN MODÈLE STATISTIQUE ISSU DE LA RECHERCHE



53

## Formes légitimes de violence

- Légitime défense
- Violence médicale consentie
- Exercice de la violence policière dans un état de droit
- Assistance à une personne en danger
- Certaines « sublimations » dans le sport ou dans les arts
- Certains contextes où un humain peut contraindre dans un contexte où il exerce une saine autorité.

54

54

54

54



### DIFFÉRENCE ENTRE CONFLIT ET VIOLENCE

#### Conflit

- Opposition entre deux points de vue.
- Respect de l'autre.
- Même pied d'égalité.
- Peut y avoir colère, et même agressivité, tension.
- Négociation possible en vue d'aboutir à une résolution ou pas...

**L'enjeu = thème du conflit**

#### Violence

- But: Prendre le contrôle, dominer l'autre, outrepasser des limites.
- Atteinte à l'intégrité de l'autre.
- Maintes formes.
- Rapport de force (inégalité).
- Action ou omission.

**L'enjeu = la relation / l'autre personne, soi-même**

55

PASSIF	ASSERTIF	AGRESSIF
PEUR DE PARLER	PARLE OUVERTEMENT	INTERRUMP / PARLE AU DESSUS DES AUTRES
PARLE BAS, DOUCEMENT	UTILISE UN TON CALME ET CONFIANT	PARLE FORT
EVITE DE REGARDER DANS LES YEUX, REGARDE VERS LE BAS	REGARDE FRANCHEMENT	ROULE DES YEUX, FINE, OU LANCE DES REGARDS DURS OU PROVOCANTS
N'EXPRIME PAS SES BESOINS OU SES SENTIMENTS	S'EXPRIME DE FAÇON CALME ET FERME, RESPECTE LES BESOINS DE CHACUN	S'EXPRIME DE FAÇON INTIMIDANTE, AGRESSIVE, SE FOCALISE SUR SES BESOINS
SE MET EN RETRAIT	A UNE POSTURE OUVERTE ET DETENDUE	A UNE POSTURE RIGIDE, ENVAHIT L'ESPACE PERSONNEL DES AUTRES
S'ISOLE DES AUTRES	PARTICIPE DANS LES GROUPES	CHERCHE LE CONTROLE DANS LES GROUPES
EVITE D'ETRE EN DESACCORD EVITE LES PROBLEMES	ECOUTE L'OPINION DE CHACUN	CONSIDERE SEULEMENT SON OPINION
DONNE PLUS DE VALEUR AUX AUTRES QU'A LUI-ELLE-MEME	SE DONNE AUTANT DE VALEURS QU'AUX AUTRES	SE DONNE PLUS DE VALEURS A LUI-ELLE-MEME QU'AUX AUTRES
SE BLESSE POUR EVITER DE BLESSE LES AUTRES	EVITE DE BLESSE QUI QUE CE SOIT	BLESSE LES AUTRES POUR EVITER D'ETRE BLESSE-E
N'ATTENT PAS SES BUTS	ATTENT SES BUTS SANS BLESSE QUICONQUE	ATTENT SES BUTS, MAIS BLESSE LES AUTRES DANS LE PROCESSUS
« C'EST BON, COMME TU VEUX »	« JE NE VEUX PAS JOUER AU FOOT, VEUX-TU JOUER A CHAT A LA PLACE ? »	« TU NE VEUX PAS JOUER AVEC MOI SI TU NE FAIS PAS CE QUE JE TE DIS »

L'assertivité  
www.art-aimer.com

L'ART AIMER  
parentalité positive

56

## Quelques caractéristiques de l'assertivité

- Formuler un refus. (Des vrais oui, et des vrais non)
- Savoir changer d'avis.
- Comprendre le point de vue de l'interlocuteur ne veut pas dire qu'on est d'accord avec lui.
- Accepter et formuler des critiques.
- Formuler des demandes plutôt que des plaintes et inviter l'interlocuteur à faire de même.
- Gérer la communication non-verbale.
- Se montrer « pro-actif ».

L'assertivité, c'est se positionner dans la relation comme dans le contenu, avec justesse et équilibre, de manière win / win.

57

57



« LA VRAIE  
CONNAISSANCE, C'EST de  
SAVOIR comment AGIR »

ERIC BERNE

58



daniel.guimond@cfip.be

59