



# Assertivité

L'**assertivité**, ou **comportement assertif**, est un concept de la première moitié du xx<sup>e</sup> siècle introduit par le psychologue new-yorkais Andrew Salter [\(en\)](#)<sup>1</sup> [réf. à confirmer] désignant la capacité à s'exprimer et à défendre ses droits sans empiéter sur ceux d'autrui. Il a été développé à partir de 1958 par Joseph Wolpe<sup>2</sup>, psychiatre et professeur de médecine américain, qui le décrivait comme une « expression libre de toutes émotions vis-à-vis d'un tiers, à l'exception de l'anxiété ». Plusieurs ouvrages de vulgarisation ont été publiés dans la seconde moitié du xx<sup>e</sup> siècle pour faire la promotion de l'assertivité, en particulier dans le cadre du développement personnel<sup>N 1</sup>.

## Origines

Le mot assertivité vient de l'anglais *assertiveness*, substantif formé à partir du verbe « *to assert* » : affirmer, assertion, s'affirmer, défendre ses droits, défendre son opinion. *Assertiveness* peut se traduire en français par *affirmation de soi*.

Le premier ouvrage en français sur l'assertivité est "*Comment s'affirmer – l'assertivité au quotidien*" d'Éric Schuler (édition d'Organisation, 1992).

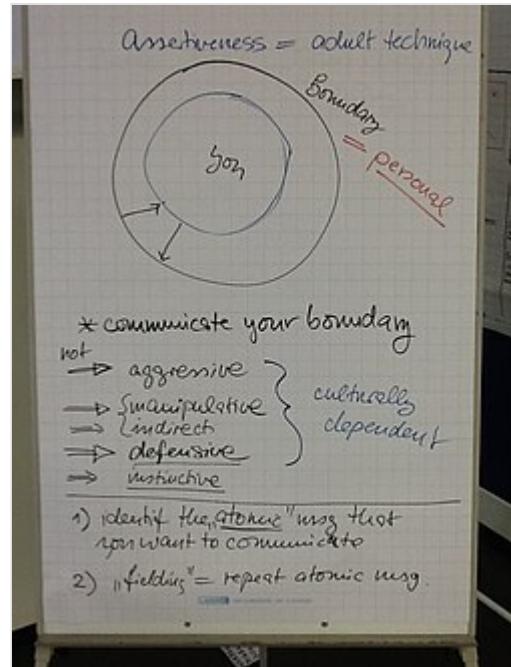
## Définition

L'assertivité est considérée comme l'art de faire passer un message difficile sans passivité mais aussi sans agressivité.

Certaines écoles de pensée proposent des variations de cette définition comme dans les principes de l'honnêteté radicale ou encore de l'École de Palo Alto qui prônent que l'on doit toujours dire ce que l'on pense.

Dans le cadre des relations humaines, l'assertivité est présentée comme un comportement qui s'appuie sur le refus d'avoir recours à trois comportements types à effets négatifs :

- les comportements d'agression (ou de domination par la force) ;
- les comportements de soumission, qui peuvent se matérialiser par la fuite ou l'abandon ;



Université d'été BSEL 2013 – Affirmation de soi et types négatifs (Jour 3)

- les comportements de manipulation (ou de domination par la ruse), parfois exprimés sous forme de manipulations mentales.

Le choix d'un comportement assertif suivra l'adoption de la « position de vie » correspondante.

L'assertivité est étudiée dans des domaines tels que la psychologie sociale ou le management.

## **Applications**

---

Considérée comme fondamentale pour la communication non violente, elle produirait un effet d'entraînement sur le ou les interlocuteurs et permettrait d'accroître la qualité de la relation et la compréhension mutuelle<sup>3</sup>[source insuffisante], tout en enclenchant un  cercle vertueux.

Bien que l'assertivité ne soit pas une technique mais une attitude, elle permettrait de développer des techniques pour la mettre en œuvre.

## **Management**

---

Les compétences liées à l'assertivité sont<sup>4</sup>[réf. non conforme] :

- se respecter et se faire respecter ;
- développer une bonne assurance personnelle ;
- identifier ses attitudes les plus fréquentes ;
- savoir faire face à des comportements passifs, agressifs et manipulateurs ;
- communiquer efficacement.

## **Techniques considérées comme assertives**

---

La technique dite du *fogging* consiste à commencer par trouver un terrain d'entente en isolant des points sur lesquels un accord est possible, avant de contredire la partie du discours à laquelle on s'oppose[réf. souhaitée].

La technique dite du « disque rayé » consiste simplement à répéter une requête à chaque fois que l'on est confronté à une résistance illégitime. Le terme évoque les disques microsillons dont la surface rayée reproduit en boucle la même séquence sonore indéfiniment. L'un des inconvénients de cette pratique est que la requête perd de sa force à mesure qu'elle est répétée, ce qui peut alors se retourner contre son utilisateur qui doit avoir à sa disposition des mesures répressives[réf. souhaitée]. Un autre inconvénient est que, à l'inverse de son objectif, cette pratique peut dans certains cas être considérée comme agressive ou bien interprétée comme une tentative de manipulation.

La technique de la « requête négative »<sup>5</sup> consiste à demander un surplus de critiques, plus spécifiques.

La technique de l'affirmation par le « Je » permettrait de formuler ses souhaits et ses opinions sans exprimer de jugement sur les autres points de vue.

## Analyse transactionnelle

---

Dans le point de vue de l'analyse transactionnelle, la position de vie de l'assertif correspond au « je suis OK, vous êtes OK » (relation idéale selon l'analyse transactionnelle). L'assertif postule le respect réciproque des opinions : ce n'est pas parce que moi j'aime telle chose que les autres ont tort de ne pas l'aimer.

Schéma ci-contre : Comportements humains et positions de vie

- Je suis OK, vous êtes OK : Assertivité
- Je suis OK, vous n'êtes pas OK : Aggression (ou domination par la force) / Manipulation (ou domination par la ruse)
- Je ne suis pas OK, vous êtes OK : Soumission
- Je ne suis pas OK, vous n'êtes pas OK : Abandon

## Critiques de ces techniques

---

Selon certains auteurs, les techniques dites assertives sont parfois sujettes à caution si leur utilisation doit conduire à une forme de manipulation<sup>6</sup>, ce qui serait en profonde contradiction avec le premier principe qui consiste justement à refuser ce comportement.

Si l'assertivité est l'art de la concession et du compromis, le fait de réduire l'assertivité à des « trucs et astuces » est parfois considéré comme une perversion du sens au risque de tomber dans la caricature. Créer des techniques ou méthodes à partir de l'assertivité présenterait donc le risque d'entrer en contradiction avec la définition même de l'assertivité.

Dans les années 1970 et 1980, alors que l'assertivité était populaire, certains participants de stages « devaient faire des choses révoltantes au nom de l'assertivité, comme répéter froidement à quelqu'un une demande jusqu'à ce qu'ils obtiennent ce qu'ils voulaient »<sup>7</sup>.

Le philosophe Vincent Cespedes critique « l'assertivité érigée en dogme », « contrôle des effusions et bienséance des conflits : le nirvana managérial. Peu importe s'il fait les délices de chefs d'équipe pervers-manipulateurs, jusqu'à pousser des salariés au burn out, en toute courtoisie »<sup>8</sup>.

## Notes et références

---

### Notes

---

1. Voir les ouvrages sur l'estime de soi de Christophe André, de Guy Corneau, sur la relation de couple de Serge Hefez.

### Références

---

1. Selon Thierry Tournebise : Assertivité : L'affirmation de soi dans le respect d'autrui, caractère dynamique et spontané (<http://www.maieusthesie.com/nouveautes/article/assertivite.htm>) sur maieusthesie.com.
2. (en) Wolpe, J. (1958) *Psychotherapy by Reciprocal Inhibition*, California: Stanford University Press, 1958, 53-62
3. David Servan-Schreiber sur Guerir.fr (<http://iis13.domicile.fr/essentiaco/archives%20forum-guerir/CNV-2.html#definitions>).
4. Définition selon des centres privés de formation professionnelle (Métamorphose, *Diamond Learning*, Go4it, Danthros Formations).
5. (en) Smith, M.J. *When I say no, I feel guilty* 1975.
6. (en) Sue Bishop, *Develop Your Assertiveness* (2006) p. 13.
7. (en) Mark Mark Eisenstadt, *Freedom from Agoraphobia* (2003) p. 203.
8. Vincent Cespedes, « L'assertivité, un procédé très puritain de robotisation des échanges » (<https://www.nouvelobs.com/rue89/rue89-la-philosophie-est-dans-la-rue/20140331.RUE3011/l-assertivite-un-procede-tres-puritain-de-robotisation-des-echanges.html>), *L'Obs*, 2014.

## Voir aussi

---

Sur les autres projets Wikimedia :

 [Assertivité](https://commons.wikimedia.org/w/index.php?title=Category:Assertiveness&oldid=1000000000) (<https://commons.wikimedia.org/w/index.php?title=Category:Assertiveness&oldid=1000000000>), sur Wikimedia Commons

 [assertivité](#), sur le Wiktionnaire

## Bibliographie francophone

---

### Ouvrages de vulgarisation

---

- Sylvie Grivel, *Être soi dans ses relations – Développer son assertivité en entreprise*, Eyrolles et Éditions d'Organisation, 2009.
- Gilles Prod'homme, *S'affirmer sans s'imposer – Techniques d'affirmation de soi pour gérer les conflits et établir des relations positives* (éd. Dunod, 2003).
- Éric Schuler, *Comment s'affirmer – l'assertivité au quotidien* (éd. d'Organisation, 1992) et *Prenez votre vie en main – l'assertivité dans la vie personnelle* (éd. d'Organisation, Paris, 1993).
- J.-P. Lourson et P. Zimmer, *Comment survivre dans ce monde hypocrite – Guide pratique à l'usage des débutants* (éd. Hors-collection / Les presses de la Cité, Saint-Amand Montrond, 1993).
- Ed.-M. Lipiansky & D. Picard, *Relations et communication interpersonnelles* (éd. Dunod, 2000).
- François Aélion, *Manager en toutes lettres : Guide d'action et de culture autour de 150 situations professionnelles* (préface d'Hervé Sérieyx, Éditions d'Organisation, 2005).
- Dominique Chalvin, *L'Affirmation de soi – Mieux gérer ses relations avec les autres* (ESF éditeur, 2004).
- Élisabeth Couzon et Agnès Nicoulaud, *S'estimer pour réussir – Guide pratique de l'estime de soi* (ESF éditeur, 2004).

- Christine Rubaud et Jean-Dominique Chiffre, *L’Affirmation de soi* ( éd. Bernet Dalino, 1995).
- René de Lassus, *Oser être soi-même*, Marabout.

## Ouvrages scientifiques et universitaires

---

- L'assertivité est-elle une compétence favorisant le leadership ? [[PDF](http://ei.lereservoir.eu/EI%20CADRES/ISABELLE%20ARTIEL.pdf)] (<http://ei.lereservoir.eu/EI%20CADRES/ISABELLE%20ARTIEL.pdf>) École d'enseignement et de promotion sociale

## Bibliographie anglophone

---

- Bower S. A. & Bower G. H. : *Asserting Yourself: A Practical Guide for Positive Change*. (2nd ed. Reading, MA: Addison Wesley, 1991).
- Robert E. Alberti and Michael L. Emmons : *Your Perfect Right : A Guide to Assertive Living*. (6th ed. San Luis Obispo, CA: Impact Publishers, 1992).

## Articles connexes

---

- [Négociation contributive](#)
- [Communication](#) | [Communication non violente](#) | [Mode alternatif de résolution des conflits](#) | [Médiation interculturelle](#) | [Relation humaine](#) | [Relation interpersonnelle](#)
- [Aggression](#) | [Domination](#) | [Manipulation mentale](#) | [Analyse transactionnelle](#) | [Psychologie humaniste](#) | [Psychologie sociale](#) | [Psychologie du développement](#) | [Estime de soi](#) | [Timidité](#) | [Empathie](#) | [Perception](#)
- [Éthique de réciprocité](#)
- [Management](#)
- [Gagnant-gagnant](#)
- [Intelligence émotionnelle](#)
- [Psychothérapie cognitivo-comportementale](#)

## Liens externes

---

- Ressources relatives à la santé : [Medical Subject Headings](https://meshb.nlm.nih.gov/record/ui?ui=D001242) (<https://meshb.nlm.nih.gov/record/ui?ui=D001242>) · [PatientLikeMe](https://www.patientslikeme.com/treatments/show/assertiveness) (<https://www.patientslikeme.com/treatments/show/assertiveness>)
- Notice dans un dictionnaire ou une encyclopédie généraliste : [Gran Enclopèdia Catalana](https://www.encyclopedia.cat/EC-GEC-0281696.xml) (<https://www.encyclopedia.cat/EC-GEC-0281696.xml>)
- Notices d'autorité : [BnF](https://catalogue.bnf.fr/ark:/12148/cb119353982) (<https://catalogue.bnf.fr/ark:/12148/cb119353982>) (données (<https://data.bnf.fr/ark:/12148/cb119353982>)) · [LCCN](http://id.loc.gov/authorities/sh85008774) (<http://id.loc.gov/authorities/sh85008774>) · [GND](http://d-nb.info/gnd/4116470-2) (<http://d-nb.info/gnd/4116470-2>) · [Israël](https://www.nli.org.il/en/authorities/987007295882405171) (<https://www.nli.org.il/en/authorities/987007295882405171>) · [Tchéquie](https://aleph.nkp.cz/F/?func=find-c&local_base=aut&ccl_term=ica=ph118627) ([https://aleph.nkp.cz/F/?func=find-c&local\\_base=aut&ccl\\_term=ica=ph118627](https://aleph.nkp.cz/F/?func=find-c&local_base=aut&ccl_term=ica=ph118627))

