

L'affirmation de soi *Savoir dire « Non » et autres difficultés*

« Prenez ce que vous voulez, moi je prendrai ce qui restera » - Anonyme

« S'affirmer ne veut pas dire parler haut et fort mais parler vrai » - Serge Tracy

« S'affirmer, ce n'est pas s'affirmer contre l'autre. C'est s'affirmer avec l'autre, parmi les autres » - Christiane Taubira

« Si tu n'oses jamais demander, la réponse sera toujours NON » - Anonyme

Objectifs de la séance :

1. Comprendre que l'affirmation de soi consiste à adopter un comportement assertif, c'est-à-dire un juste milieu entre se laisser dominer et dominer les autres.
2. Comprendre également que « dire non » ou poser des limites ne sont pas des comportements agressifs mais seulement nécessaires à une bonne communication.
3. Et surtout, ne pas confondre « dire non » (à la demande d'une personne) et « rejeter » (la personne).
4. Prendre conscience que « dire non » dans les règles provoquera chez l'autre un changement de comportement et non des représailles
5. Comprenez ces principes et entraînez-vous dès maintenant ! La pratique est indispensable

L'affirmation de soi est constituée d'un ensemble de compétences qui nous permettent de gérer les rapports humains et d'occuper notre place dans le monde. Elle s'exprime notamment dans les situations suivantes :

- Formuler une demande, exprimer ses désirs et ses besoins
- Accepter ou refuser une demande, savoir dire « non », poser des limites
- Savoir accepter ou demander de l'aide
- Recevoir ou formuler une critique
- Exprimer et défendre son point de vue
- Négocier, faire des compromis
- Désamorcer et recadrer les situations de conflit
- Recevoir ou faire un compliment

Les manifestations au quotidien d'un manque d'affirmation de soi sont l'anxiété, l'évitement et le repli sur soi, avec pour conséquence possible la phobie sociale.

Les manifestations au quotidien d'un excès d'affirmation de soi sont le sans-gêne et l'agressivité, avec pour conséquence possible le rejet social.

La personne affirmée (on dit aussi « assertive ») se situera donc au milieu d'une échelle qui irait de la passivité (se laisser marcher sur les pieds au gré de chacun) à l'agressivité (marcher sur les pieds des autres).

Comportement du sujet en fonction de son degré d'affirmation de soi		
Non affirmé	Affirmé (assertif)	Trop affirmé
Tait son avis	Exprime son avis	Impose son avis
Je suis moins important que l'autre	Chacun est important	Je suis plus important que l'autre
Frustré	Calme	Enervé
Ne se respecte pas	Se respecte et respecte l'autre	Ne respecte pas l'autre

Etre affirmé, c'est :

- 1) Exprimer directement et sincèrement (« je »)
 - Ce que je pense
 - Ce que je ressens
 - Ce que je veux
- 2) Tout en étant à l'écoute de ce que l'autre pense, ressent et veut

Gagner en affirmation de soi permet d'**avoir le choix** de ses réactions envers les autres, en fonction des circonstances. Le passif et l'agressif n'ont pas le choix de leurs réactions qui sont toujours les mêmes quelles que soient les circonstances.

Exemple de la file d'attente au supermarché : *Alors que vous êtes sur le point de passer en caisse, une personne coupe la file d'attente et vous devance car elle est pressée et n'a qu'un seul article. Comment réagissez-vous ?*

- Une personne *passive* ne va pas avoir de réaction apparente car elle a peur de se confronter. Mais elle risque d'éprouver des émotions négatives, notamment de la frustration et de la colère contre le resquilleur et contre elle-même.
- Une personne *agressive* aura systématiquement une réaction, même si la situation ne lui provoque pas d'émotion négative, au risque d'envenimer les choses et se mettre en colère.
- Seule la personne *affirmée* (assertive, c'est-à-dire ni passive ni agressive) pourra moduler sa réaction en fonction des circonstances : si elle n'est pas pressée ou bien de bonne humeur, elle pourra ne pas relever l'incident. Si, au contraire, cette situation la gêne, elle pourra réagir de manière appropriée.
- Certaines personnes peuvent, en fonction des circonstances, basculer de la passivité à l'agressivité et vice-versa.

Etre affirmé, c'est avoir le choix de ses réactions, qui pourront varier selon les circonstances

Exemple de situation demandant de l'affirmation de soi : Dire « non »

Pourquoi est-il si difficile de dire non ?

- 1) La peur d'être jugé(e) ou de décevoir
- 2) La peur des conflits (représailles)
- 3) La peur de blesser
- 4) Le besoin de reconnaissance
- 5) Peur de la culpabilité/remords
- 6) Peur de perdre l'amour de l'autre
- 7) Peur de passer pour un ingrat ou un égoïste

La plupart du temps, répondre par l'affirmative est beaucoup plus facile, et surtout beaucoup moins **effrayant**. C'est souvent la peur qui nous bloque.

Exercice : *Indiquez pourquoi il est souvent difficile de dire « Non » dans les circonstances suivantes. Que craignent les gens qui n'osent pas refuser ?*

1) *Votre patron vous considère comme son bras droit bien que vous n'en ayez pas le grade. Régulièrement il vous confie de nouvelles tâches alors que vous êtes déjà surchargé(e). Suite à sa présente demande, vous allez encore devoir emmener du travail chez vous au week-end.*

La peur d'être jugé(e) ou de décevoir : dire non équivaut à un aveu de **faiblesse**. « Si je refuse de prendre ce dossier supplémentaire, je vais décevoir mon patron, il va penser que je suis limité(e) ou peu motivé(e) ».

2) *Alors que vous finissez de tondre votre pelouse, un voisin peu aimable qui, d'ordinaire, vous ignore totalement, vient vous demander de lui prêter votre tondeuse.*

La peur des conflits : En disant non, certains ont l'impression de tenir tête à leur interlocuteur. Ils préfèrent alors dire oui pour éviter des ennuis (ou **représailles**). En fait, ils se sentent dépendants et veulent pouvoir compter sur les autres en cas de besoin. Ils s'imaginent que réciproquement, les autres doivent aussi pouvoir compter sur eux, même si leurs demandes s'opposent à ses intérêts. Cela est sans doute vrai pour les amis proches ou la famille, mais les personnes en manque d'affirmation de soi vont généraliser ce principe. Elles imaginent qu'un refus entraînera forcément des conséquences négatives sur la relation et craignent que l'autre lui refuse ensuite son soutien s'il en a besoin.

3) *Une nouvelle collègue vous invite à prendre un verre après le bureau afin de faire mieux connaissance. Vous n'osez pas refuser bien que vous souhaitiez rentrer chez vous le plus tôt possible car vous avez des choses à faire.*

La peur de blesser : Essayer un refus n'est pas toujours agréable. Par conséquent, il arrive à certains de dire oui dans le seul but de ne pas blesser leur interlocuteur. Ceux dans ce cas se résignent à dire oui car ils s'estiment responsables de la déception de l'autre.

Dans les trois cas précédents, il s'agit d'affirmation de soi. Dans les trois suivants, l'incapacité à dire « non » est plus profond, il ne concerne pas nos habiletés sociales mais notre personnalité et notre inconscient.

4) *Vous acceptez presque toujours de rendre service aux autres même si cela vous dérange dans vos projets personnels et vous ne regrettez jamais votre générosité et votre complaisance, sauf si on ne vous dit pas merci.*

Vous acceptez tout dans le but de vous rendre important, voire même indispensable. Car vous avez un grand besoin de reconnaissance pour conforter votre estime de soi.

5) *Un ami de toujours, qui vit très seul, vous invite trop souvent à passer du temps avec lui, cela vous ennuie parfois car vous êtes très occupé. Il arrive que vous refusiez de le voir mais vous finissez toujours par le rappeler et accepter.*

Dans ce cas, l'incapacité à assumer votre refus est provoquée par le sentiment de culpabilité. Ce dernier est très souvent responsable de la difficulté à dire non.

6) *En général, vous savez très bien dire « non » aux gens lorsque cela vous paraît justifié. Ce n'est pourtant pas le cas avec vos enfants à qui vous ne savez rien refuser, même devant leurs demandes parfois exagérées ou contraires à vos principes d'éducation.*

Ici, c'est la peur de **perdre l'amour de l'autre** qui vous empêche de dire non. Certains enfants le comprennent très vite et exploitent souvent cette faiblesse : « *Si tu ne m'achètes pas ce jouet, je ne t'aime plus* ». N'oubliez jamais que l'amour est inconditionnel.

7) *Votre nouveau voisin, Jean-Pierre, a multiplié les signes amicaux depuis votre récent emménagement. Sans que vous ne lui ayez rien demandé, il vous a aidé à remonter vos meubles, a tondu votre pelouse et vous a prêté sa camionnette pour évacuer vos cartons. Depuis, il n'arrête pas de vous demander des petits services qui, la plupart du temps, vous dérangent (comme accueillir ses enfants chez vous quand il sort avec sa femme) mais que vous n'osez pas refuser.*

Vous n'osez pas dire Non à Jean-Pierre car vous vous sentez redevable dans la mesure où il vous a spontanément rendu service plusieurs fois, même si vous ne lui aviez rien demandé. Le problème est que la « dette » que vous avez contractée va trop loin, vous n'arrivez pas à fixer une limite. Il est probable que Jean-Pierre soit un manipulateur qui donne dans le seul but de recevoir en échange, et ceci en faisant jouer le ressort de la culpabilité. Si vous refusiez, Jean-Pierre vous ferait probablement passer pour un ingrat égoïste ! (« *ton refus ne m'étonne pas, c'est facile de profiter de la gentillesse des gens mais quand demande un petit service en retour, il n'y a plus personne* »).

Pourquoi dire non ?

- 1) **Dire « Non » c'est agir** (très important pour augmenter sa confiance en soi et son estime de soi).
- 2) **C'est être en accord avec soi même**, respecter et faire respecter ses désirs et ses besoins, éviter la frustration.
- 3) **C'est donner de la valeur au oui** : Si vous acceptez tout ce que l'on vous demande, mais qu'au final vous ne le faites pas ou à contrecœur, vous ne serez pas considéré comme quelqu'un de confiance.
- 4) **C'est devenir plus authentique à vos yeux et à ceux des autres** : En affirmant franchement vos préférences, vous aiderez les autres à mieux vous connaître. Vous deviendrez moins "flou", moins superficiel, et gagnerez en charisme.

Comment dire non ?

Comme pour tous les apprentissages, améliorer son affirmation de soi demande au départ beaucoup d'efforts. Outre la peur de s'exposer, il y a également une technique à apprendre. Mais la satisfaction qui en résultera vous incitera à poursuivre dans la bonne direction et vos réactions deviendront de plus en plus spontanées. Si, au début, vous manquez de répartie pour dire Non à votre interlocuteur, ce n'est pas grave, vous ferez mieux la prochaine fois. Dans ce cas, repassez-vous la scène après coup et définissez ce que vous auriez dû dire et faire pour ne pas céder à la demande de l'autre. Cela vous sera utile dans le futur.

- 1) **Validez la demande affectivement**. Dès la demande formulée, vos émotions vous indiquent si vous avez envie ou non d'accepter, il est donc important d'écouter votre ressenti. Si vous dites « oui » alors que votre ressenti dit « non », vous éprouvez de la frustration car vous n'êtes pas en accord avec vous-même.
- 2) **Evaluez ensuite les conséquences** de la réponse pour vous et pour l'autre (ou plutôt sur la relation avec le demandeur)
- 3) **Déterminez exactement vos objectifs** (par rapport à vous-même et par rapport au demandeur) : Si vous hésitez sur la réponse à donner, différez-la.
- 4) **Dire non** : (si c'est votre décision). Un **simple** "non, je suis désolé" permettra à votre interlocuteur de prendre acte de votre refus.
- 5) **Si vous savez pourquoi et si la raison peut être comprise**, expliquez-la. Donnez des raisons objectives qui permettront à votre interlocuteur de comprendre que votre refus

est motivé par des raisons valables (prendre en compte les émotions de l'autre est important car se voir refuser une demande sincère peut être blessant). Expliquez votre point de vue en utilisant le "je". Ne dites pas « *vous me donnez trop de travail* », mais « *je n'aurai pas le temps de faire tout le travail que vous me donnez* ».

- 6) **Proposez éventuellement un compromis**
- 7) **Persistez !**

Exemples

Exemple 1 : *Lors d'un trajet en TGV, vous discutez longuement avec votre voisin, une personne sympathique qui partage vos goûts en matière de cinéma. Cette personne finit par vous demander votre numéro de téléphone. Vous n'avez pas envie de lui donner car vous avez peur qu'elle vous importune ensuite. Que faites-vous ?*

Dans ce cas, les enjeux sont très faibles, la difficulté vient de la peur d'être jugé défavorablement. Si vous utilisez des stratagèmes (« je n'ai pas de téléphone », faux numéro, etc.), il n'y aura pas de conséquences, mais vous serez une nouvelle fois dans l'évitement, ce qui n'améliora ni votre affirmation de soi ni l'estime de vous-même.

Exemple 2 : *Un ami de vacances à qui vous aviez proposé de venir passer un week-end chez vous s'il passait un jour par Paris vous téléphone. Il vous informe de la date de son arrivée et vous dit qu'il restera une huitaine de jours. Vous êtes content de sa visite, mais cela vous ennueie qu'il s'impose pendant une durée si longue, car vous avez beaucoup de choses prévues à cette période.*

Votre ressenti vous indique que vous êtes contente d'accueillir votre ami le temps d'un week-end mais pas plus. Contrairement à l'exemple précédent, il y a un enjeu car vous ne souhaitez pas vous fâcher avec lui tout en préservant votre emploi du temps.

Votre objectif est donc qu'il limite son séjour chez vous au seul week-end sans que cela n'affecte votre amitié.

Que faites-vous ? Il y a trois possibilités :

- 1) Vous acceptez sans rien dire sa demande de rester une huitaine de jours et vous vous résignez à reporter vos projets.
- 2) Vous envoyez des messages flous (intonation de la voix, vagues allusion à votre charge de travail, ...) en laissant à l'autre le soin de deviner que cela vous gêne.
- 3) Vous exprimez clairement vos souhaits.

Proposition : « *Ecoute, ça me gêne d'avoir à te dire cela mais je ne peux pas te recevoir aussi longtemps car j'ai déjà des engagements* ». Le cas échéant, si vous sentez que votre ami est contrarié de ne pas vous voir plus longtemps et si cela vous est possible, vous pouvez proposer un compromis : « *Par contre, je peux m'arranger pour regrouper mes activités et me libérer lundi pour que l'on puisse passer un jour de plus ensemble* ».

Exemple 3 : *Une amie de faculté qui n'avait pas donné de nouvelles depuis des années vous appelle au téléphone. Après avoir demandé des nouvelles et évoqué le bon vieux temps, elle vous demande de l'héberger quelques jours avec son mari car ils souhaiteraient visiter Paris. Vous êtes terrifiée à l'idée de recevoir le couple dans votre studio...*

Ici, les intentions de votre ancienne amie sont claires, elle cherche principalement à se faire héberger. Vous n'êtes sans doute pas la première personne qu'elle appelle. Si vous refusez et qu'elle se fâche, ce ne sera pas très grave, vous avez seulement peur d'être jugée.

Proposition : « *Cela me fera très plaisir de te revoir et de faire la connaissance de ton mari, je te propose de prendre un café ensemble pendant votre séjour. Par contre, je ne pourrai vraiment pas vous héberger car mon appartement est trop petit et ni vous ni moi ne serions à l'aise* »

Exemple 4 : *Votre mère, qui habite loin, vous appelle au téléphone tous les dimanches à 19h00 exactement. Cela vous devient insupportable et vous rend très anxieux dès 17h00. Mais si elle n'appelle pas, c'est vous qui l'appellez car vous êtes inquiet. Vous avez déjà essayé de lui faire comprendre que cet appel hebdomadaire à heure fixe vous gênait, mais elle prend tout de suite la mouche et vous dit que si elle dérange, elle n'appellera plus. Une fois, elle vous a même raccroché au nez et envoyé le lendemain une longue lettre de reproches sur votre amour filial et votre ingratitude à son égard. Vous aviez dû vous excuser et les appels du dimanche avaient aussitôt repris.*

Ici, la difficulté de poser des limites est associée à la culpabilité. Le seul lien régulier que vous entretenez avec votre mère est ce coup de fil hebdomadaire qui vous angoisse.

Proposition : Dans ce cas, la franchise et la confrontation ne vous mèneront nulle part car cet appel hebdomadaire est chargé de symbole et traduit pour votre mère l'amour que vous lui portez. Le changement de comportement devra donc être progressif, au coup par coup. Par exemple, la semaine prochaine, vous l'appellerez le vendredi soir en lui disant que vous serez absent dimanche puis, la semaine suivante, le dimanche matin sous le même prétexte et ainsi de suite, de plus en plus souvent. Lorsqu'elle appellera le dimanche soir à 19h, ne répondez pas et rappelez-la à une heure qui la dérange... Utilisez cette technique jusqu'à ce qu'elle vous propose elle-même de cesser de vous appeler et d'attendre vos appels.

Certes, modifier un comportement ancré depuis de nombreuses années n'a rien de facile... Mais pour que les choses changent, il faut changer les choses ! Commencez par de petites actions qui ne mobilisent pas trop d'affect, leur résultat favorable vous incitera à continuer dans la voie du changement.

Exemple 5 : *Vous exercez comme relaxologue dans un cabinet collectif regroupant quatre praticiens. L'un d'entre eux est extrêmement bruyant : claquage à la volée de la porte d'entrée puis de son bureau, hurlements de rire dans la salle d'attente, etc. Vous lui avez déjà fait des allusions sur le ton de l'humour qu'il faisait beaucoup de bruit mais cela n'a rien changé. D'un autre côté cette personne est vraiment sympathique, toujours de bonne humeur et prête à rendre service à ses collègues à la moindre sollicitation. Néanmoins, sa vitalité vous gêne beaucoup dans votre exercice qui demande calme et concentration.*

Comment allez-vous aborder le problème ?

Exemple 6 : *Vous exercez dans le un cabinet regroupant quatre praticiens. Sans que rien ne soit écrit ni explicitement formulé, chacun renouvelle à son tour les consommables (essuie-mains, papier toilette, café, savon liquide, etc.) lorsque le stock s'épuise. L'un d'entre eux ne fait jamais aucun achat. Jusqu'à maintenant les autres ne lui ont rien dit car cette personne très gentille et courageuse a beaucoup moins de clients que ses collègues et a déjà du mal à payer le loyer du cabinet. Malgré tout, son attitude agace ses co-locataires (« elle pourrait au moins acheter quelques rouleaux de papier toilette de temps en temps, cela ne changera rien à sa situation financière... »).*

Comment allez-vous gérer le problème ?

Après la séance :

1. Relevez les situations où vous avez de la difficulté à dire « non » (en vous aidant du tableau joint)
2. Identifiez la ou les raison(s) pour lesquelles vous n'arrivez pas à refuser (peur, culpabilité, crainte de perdre l'amour, etc.)
3. Essayez d'anticiper une situation risquant de se produire dans un futur proche et préparer votre réaction.
4. Entraînez-vous à dire « non » sur des situations ne comportant pas d'enjeux majeurs
5. Si cela ne se passe pas comme prévu, ce n'est pas grave, analysez la situation et corrigez-vous pour la fois prochaine (« ce que j'ai fait » et « ce que j'aurais dû faire »)

Rappelez-vous que ce sont les petites victoires qui favorisent les grands changements

Bibliographie

- *Affirmez-vous ! Pour mieux vivre avec les autres, Frédéric Fanget, Odile Jacob, 2011*
- *50 exercices pour s'affirmer, Philippe Auriol, Eyrolles, 2013*

Et toujours...

- *Imparfaits, libres et heureux, pratique de l'estime de soi, C. André, Odile Jacob Poches*
- *Dieu voyage toujours incognito, Laurent Gounelle, Anne Carrière Editions*
- *L'estime de soi, C. André, Odile Jacob*
- *Les Nombriels, Delaf & Dubuc, Editions Dupuis, 2011, 7 tomes (à lire impérativement dans l'ordre), une perle de la BD*
- *La peur des autres, C. André, P. Légeron, Odile Jacob*
- *Oser, thérapie de la confiance en soi de Frédéric Fanget, Odile Jacob, "Poches", 2006*

Test Rathus (simplifié) : Etes-vous affirmé ?

<u>Pour chaque affirmation, mettez une croix dans la colonne qui paraît le mieux vous caractériser</u>		Tout à fait vrai	Plutôt vrai	Plutôt faux	Tout à fait faux
		2	1	-1	-2
1	Je pense m'affirmer au moins autant que la plupart des gens.				
2	Donner ou accepter des rendez-vous ne me pose aucun problème de timidité				
3	Quant au restaurant, la nourriture ne me satisfait pas, je m'en plains au serveur.				
4	Quand je me sens offensée par une personne, je n'hésite pas à blesser ses sentiments à mon tour.				
5	Même si un vendeur s'est donné beaucoup de mal pour me présenter une marchandise qui ne me convient pas tout à fait, il m'est facile de dire "non".				
6	Quand on me demande de faire quelque chose, j'insiste pour en connaître les raisons.				
7	Il m'arrive de chercher une bonne et saine discussion.				
8	Je lutte pour réussir aussi bien que la plupart des gens qui sont dans ma situation.				
9	A la vérité, il est rare que les gens profitent de moi				
10	J'aime engager la conversation avec des nouvelles connaissances et des étrangers.				
11	Je n'éprouve pas de gêne à parler à des personnes attirantes du sexe opposé.				
12	Il m'est facile de téléphoner des sociétés ou à des administrations.				
13	Il me serait plus facile de poser ma candidature à un emploi de vive-voix ou par téléphone que par écrit.				
14	Je trouve qu'il est tout-à-fait normal de rendre une marchandise, pas de quoi être embarrassé.				
15	Si un parent proche et respecté m'ennuyait, j'exprimerais ouvertement ma contrariété plutôt que de cacher mes sentiments.				
16	Je n'hésite pas à poser des questions même au risque de paraître idiot(e).				

<u>Mettez une croix dans la colonne qui vous paraît le mieux vous caractériser</u>		Tout à fait vrai	Plutôt vrai	Plutôt faux	Tout à fait faux
		2	1	-1	-2
17	Au cours d'une discussion qui me perturbe, je parviens toujours à masquer mon trouble et à ne pas trembler				
18	Si un conférencier, renommé et respecté, faisait une affirmation que j'estime inexacte, j'exposerais quand même mon point de vue à l'auditoire.				
19	Je suis capable de marchander si j'en ai envie.				
20	Quand j'ai fait quelque chose d'important ou de valable, je m'arrange pour que les autres le sachent.				
21	J'exprime ouvertement et franchement mes sentiments.				
22	Si quelqu'un a fait courir de faux bruits et des calomnies à mon sujet, je vais le voir aussitôt que possible pour lui dire deux mots.				
23	Il m'est facile de dire non				
24	Je suis porté à faire une scène plutôt qu'à me retenir				
25	Je fais des réclamations quand le service est mal fait au restaurant ou ailleurs.				
26	Quand on me fait un compliment, je sais toujours répondre de façon appropriée.				
27	Si, au théâtre ou à une conférence, mes voisins parlent assez haut, je leur demande de se taire ou de parler ailleurs.				
28	Toutes personnes essayant de prendre ma place dans une queue aura à faire à moi.				
29	Je suis prompt à exprimer une opinion.				
30	Quel que soit le sujet de conversation, je trouve toujours des choses à dire				
		x 2	x 1	x -1	x -2
SCORE :		TOTAUX			

Affirmation « normale » : entre 0 et +30

Total + : _____

Total - : _____

Score :

Recenser les situations où l'affirmation de soi est défaillante

Ce tableau va vous aider à recenser un certain nombre de situations où votre manque d'affirmation de soi vous empêche d'agir comme vous le souhaiteriez et vous provoque des émotions négatives. Discutez ensuite de ces situations avec votre thérapeute.

Situations (commencer par la plus gênante)	Gêne ressentie (sur 10)	Circonstances (où, quand, avec qui, pourquoi).
<i>Exemple 1</i>	8/10	Chez les amis ou à la maison quand il y a des invités. Mon mari profite de la présence de tiers pour me faire des reproches sous le couvert de l'humour. Quand nous sommes seuls, il refuse d'en parler et me dit que je suis trop susceptible, que c'était juste pour blaguer. Je me sens très frustrée et appréhende les invitations, je sens qu'il a de vraies critiques à me faire.
<i>Exemple 2</i>	3/10	Au bureau, mon nouveau chef de service a pris l'habitude de me demander de lui apporter le café. Ce n'est pas du tout mon rôle, il a une secrétaire, mais il me dit que je le fais vraiment bien. Je me sens humiliée de faire ça, j'ai l'impression qu'il le fait exprès. Je sais que je dois réagir, mais il m'impressionne et je n'ose pas .
1		
2		
3		
4		
5		

Situations (commencer par la plus gênante)	Gêne ressentie (sur 10)	Circonstances (où, quand, avec qui, pourquoi).
6		
7		
8		
9		
10		