

SAVOIR DIRE "NON"

12 principes et règles

1. Principe de réciprocité.

Vos besoins ont autant de valeur que ceux des autres. Il s'agit plus de dire "oui" à vous-même que "non" aux autres.

Règle 1: Donnez-vous le droit de **prendre soin de vous** et de **faire valoir vos besoins et vos priorités**. Acceptez de dire "non" aux autres comme vous acceptez qu'ils vous disent "non".

2. Principe de connaissance de soi.

Pour pouvoir dire "non", il est nécessaire de (re)connaître ses propres besoins, valeurs, préférences, priorités et limites.

Règle 3: Distinguez trois zones:
Acceptation / Refus / Négociation



Acceptation: *Oui* / Je suis d'accord.

Refus: *Non* / Je ne suis pas d'accord.

Négociation: *Oui et Non* / À négocier

Ou: *Oui, si...* / D'accord, à condition que...

Ou: *Non, sauf si...* / Pas d'accord, sauf si...

3. Principe de recto verso.

La capacité de refuser et celle de demander quelque chose pour soi vont souvent de pair.

Règle 2: En même temps que vous apprenez à dire "non", **entraînez-vous à exprimer vos besoins**, à demander quelque chose pour vous.

4. Principe de contrainte.

On ne peut pas toujours dire "non". Parfois, on doit accepter une tâche (cahier des charges; urgence; imprévu etc.).

Règle 4: Dans ce cas, **cherchez à négocier une ou plusieurs des conditions suivantes:**

→ Délais ou échéances

→ Contrepartie, compensation (Ex: partir plus tôt; on vous ôte une autre tâche etc.)

→ Demande de moyens: avoir de l'aide; ne pas être dérangé pendant qu'on exécute ce travail etc.
→ Redéfinition des priorités
→ Redistribution des tâches etc.

5. Principe de réaction.

Il est normal que votre "non" réveille chez les autres des réactions (étonnement; incompréhension; pressions) car cela bouleverse leurs habitudes, provoque un inconfort, modifie les relations ou le fonctionnement habituels. **En disant toujours "oui", nous avons mal habitué les autres.**

Règle 5: Acceptez les réactions négatives des autres, mais restez déterminé/e et **persévérez dans votre choix de dire "non"**. Les autres finiront par s'y habituer et trouver ça normal.

6. Principe du bénéfice.

Dire "non" apportent des **conséquences positives, des bénéfiques, des avantages:**

- Être en accord avec soi-même
- Du respect de la part d'autrui
- Les autres font attention à ce qu'ils nous demandent de faire
- Gain de temps. Moins de surcharge
- Plus de temps pour soi
- Renforcement de l'estime de soi et de la confiance en soi

Règle 9: Imprégnez-vous de ces avantages.

7. Principe de dissociation

Le refus d'une demande précise n'est pas un rejet de l'autre, de son rôle ou de son autorité.

Règle 6: Si nécessaire, exprimez la différence en précisant à l'autre que vous acceptez son autorité mais pas sa demande.

8. Principe de réalité.

Dire "non" peut susciter des peurs chez les personnes habituées à toujours dire "oui":

- Peur de déplaire ou d'être mal jugé
- Peur de ne plus être apprécié ou aimé
- Peur de paraître incompétent
- Peur d'entrer en conflit
- Peur des conséquences concrètes (représailles; licenciement; rancune...)

Il est difficile de faire la différence entre les peurs objectives (ce qui arrivera réellement si on dit "non"), **et les peurs subjectives** (les conséquences qu'on imagine sous l'effet de la peur et qui ne se réaliseront peut-être jamais).

Règle 7: *Il n'y a qu'un moyen de différencier les peurs objectives et subjectives: **affronter la réalité, faire ce qui nous fait peur.** Pour cela, procédez ainsi:*

→ Commencez par vous entraîner avec des **situations à faible risque.**

→ Utilisez la **stratégie du "pire"**: posez-vous la question "qu'est-ce qui peut m'arriver de pire si je dis "non"? Puis demandez-vous si vous êtes capable d'assumer cela ou comment vous ferez pour affronter la situation si le "pire" se réalise. Si vous pouvez répondre favorablement à ces 2 questions, vous êtes paré/e pour prendre le risque de dire "non".

"Ce n'est pas parce que les choses sont difficiles que nous n'osons pas les faire mais parce que nous n'osons pas les faire qu'elles sont difficiles" (Sénèque)

9. Principe de renforcement.

Quand vous réaliserez que dire "non" est accepté par les autres et que vous serez capable de gérer les conséquences de votre "non", cela vous encouragera à aller plus loin et à encore mieux mettre des limites et prendre votre place.

Règle 8: *Quand vous réussissez à dire "non" et que vous êtes fier/fière de vous, **offrez-vous quelque chose**: une séance de massage; un bon livre; du temps pour vous ou pour profiter de la vie, voir vos amis...*

10. Principe du recul

Une façon courante d'obtenir un "oui" de quelqu'un consiste à le mettre sous pression, à invoquer l'urgence, à exiger une réponse immédiate ou à présenter les choses de manière tellement évidente qu'une réponse négative semblerait déplacée.

Règle 10: Prenez votre temps. *Faites préciser la demande. Dites que vous avez besoin d'un temps de réflexion avant de donner votre réponse. Si une réponse immédiate est exigée, répondez: "dans ce cas, c'est non".*

11. Principe de cohérence.

Pour être crédible, accordez vos paroles et vos actes. Si vous avez dit à quelqu'un que vous ne pouviez pas faire quelque chose, ne le faites pas. Sinon l'autre pensera que c'est possible et continuera à vous solliciter constamment.

Règle 11. Ne faites que ce que vous avez accepté de faire et prenez le risque de ne pas faire ce que vous avez refusé. *Tant que vous serez seul/e à subir les conséquences de votre "oui", rien ne changera. Quand la situation deviendra problématique pour l'autre, il prendra la situation au sérieux.*

Profitez-en pour renégocier les conditions de travail, redéfinir les priorités, redistribuer les tâches, réintroduire le principe de réciprocité etc.

12. Principe de culpabilité.

Un des freins à dire "non" est la culpabilité qui vient de notre éducation. Elle nous envahit au moment de dire "non" et nous fait soit renoncer soit être très maladroit dans notre refus: on s'excuse, on se justifie, montrant par là à l'autre qu'on se sent mal de dire « non ».

Il suffira alors à l'autre d'insister un peu ou de nous culpabiliser pour que nous cédions du terrain et finissions par faire ce qu'il veut.

Règle 12. Supprimez toute excuse et toute justification quand vous dites "non".

S'il s'agit de votre cheffe, donnez-lui une brève explication objective de la situation (ex: "je suis surchargé et ne peux pas accepter un travail supplémentaire") et proposez-lui une alternative ou un "oui, si..." ou un "non, sauf si..." (règle 4)

S'il s'agit de personnes à qui vous ne devez pas rendre de compte, évitez de donner des explications (au moins pendant la période où vous n'êtes pas encore sûr/e de vous), car il y a un grand risque de glisser de l'explication vers la justification et que l'autre en profite pour insister.

Dans ce cas, remplacez l'explication par une affirmation simple et ferme:

"ça ne me convient pas" ou "je ne peux pas". *Si l'autre insiste ou vous demande "pourquoi?", pratiquez le "disque rayé", en redisant: "ça ne me convient pas".*