



# Savoir dire « non » ou l'art d'être assertif

*« Presque tous les hommes sont esclaves par la raison que les Spartiates donnaient de la servitude des Perses, faute de savoir prononcer la syllabe « non ». Savoir prononcer ce mot et savoir vivre seul sont les deux seuls moyens de conserver sa liberté et son caractère. »*

CHAMFORT

## OBJECTIFS

- Passer de l'agressivité ordinaire à une assertivité... extra-ordinaire !
- Identifier les enjeux cachés derrière les automatismes des scénarios communicationnels
- Retrouver la liberté d'être soi dans une communication mutuellement respectueuse
- Ranimer le plaisir d'un oui ou d'un non, assumés sans culpabilité ni peur

## CONTENU

1. Faire une demande : pourquoi est-ce si difficile ?
  - a. Distinguer demande, information, fantasme et exigence
  - b. Apprendre à identifier les enjeux d'une demande
  - c. Comment gérer le possible refus sans forcément tomber malade
  - d. Poser une demande, c'est d'abord créer un contexte
  - e. Comment formuler une demande, avec clarté et authenticité
2. Faire une demande et en discuter avec assertivité
  - a. Un processus séquentiel prévisible
  - b. Une discussion à issue imprévisible
3. Le pouvoir de dire non (ou pas) !
  - a. 'Que votre oui soit oui, que votre non soit non...'
  - b. Pourquoi dire « non » est-il si difficile pour certains ?
  - c. Du « ni oui ni non » à un choix pleinement assumé
4. Assumer son choix de dire « non »
  - a. Un refus clair, net et précis. A qui est-il destiné ?
  - b. Une explication n'est ni une démission ni une justification
  - c. Maintenir le lien, c'est dire « oui » à la personne
5. Conclusion
  - a. Les véritables enjeux cachés du « *Je ne sais pas dire non* »
  - b. A quoi vous allez pouvoir dire « oui » en sachant enfin dire « non » !

*« Quand vous pensez qu'il faut dire 'non', dites 'non', mais dites-le gentiment. »*

BERNARD LACAN

## PUBLIC-CIBLE

Cadres, décideurs, négociateurs et toute personne confrontée à l'obligation de savoir s'affirmer

DURÉE : 2 JOURS