



Savoir dire NON ! affirmation de soi

Les personnes qui savent dire non font moins l'objet de pression et ont l'impression de mieux contrôler leur vie. Elles ont une meilleure image d'elles-mêmes.

Savoir dire non, c'est savoir se protéger ; c'est admettre que nous ne pouvons pas tout faire, que nous ne pouvons pas faire plaisir à tout le monde et qu'essayer mène à l'épuisement.

Cette formation vous permettra de trouver du sens à dire « non », de sortir de la culpabilité et de connaître des outils pour pouvoir dire « non » de façon appropriée.

OBJECTIFS

-  Trouver du « sens » à dire « non ».
-  Apprendre à dire « non » c'est apprendre à négocier : à quoi je dis « oui » ; à quoi je dis « non ».
-  Savoir dire « non » de façon congruente

PROGRAMME

Les freins

Les freins personnels : Se mettre l'autre à dos ; Crainte de devoir se justifier ; Quelle sanction puis-je encourir d'un hiérarchique ? etc.

Les freins liés à la vie de l'entreprise : Culture maison ; Le client est roi, priorité au client ; Prise de décisions dans l'urgence ; etc.

Les enjeux et les risques encourus

Ne pas pouvoir conduire de façon satisfaisante ses propres priorités.

Être surchargé, insatisfait et se sentir frustré.

A force de dire Oui, ne pas pouvoir tenir ses engagements et perdre l'estime et la confiance des autres.

Pourquoi apprendre à dire non ?

Savoir dire non est une étape de développement dans le sens de l'autonomie : c'est une preuve d'assurance, et de respect de soi même.

Savoir dire non, c'est éviter d'entrer dans un système de dépendance en grossissant le pouvoir accordé aux autres.

Savoir dire non c'est s'affirmer dans ses rôles : c'est un acte indispensable de communication et de valorisation de sa fonction.

Savoir dire non, c'est négocier au quotidien : défendre ses besoins, sa logique et la restituer dans le cadre de sa mission ; c'est aussi prendre en compte les intérêts et les contraintes de son interlocuteur.

Étapes à suivre

Questionner la personne sur le projet et l'aider à clarifier la situation et ses véritables besoins :

Concerne qui ? Degré d'importance ? Degré d'urgence ?

Vérifier si répondre rentre dans vos missions.

Garder votre objectif à l'esprit.

Comment dire « non » ?

Dire non à la demande et pas à la personne ;

Donner une explication sans rentrer dans les détails ;

Evoquer son incompétence et orienter vers une personne plus compétente ;

Demander du temps pour y penser ;

Offrir de le faire plus tard ;

Offrir de faire une partie du travail.

DUREE

2 jours

PUBLIC

Toute personne souhaitant s'affirmer tout en y trouvant du sens...

Pré REQUIS

Aucun

EVALUATION

Auto-évaluation de positionnement par entretien ou questionnaire.
Auto-évaluation des acquis de la formation par questionnaire amenant à une réflexion sur un plan d'actions.

PEDAGOGIE

Les techniques et outils utilisés sont issus essentiellement de la PNL.

Echanges entre professionnels.

Utilisation de diverses méthodes de dynamique de groupe

INTERVENANTS

Selon le thème de la formation, CQFD sélectionne un pédagogue possédant une expérience significative, une maîtrise opérationnelle et un profil particulier : sophrologue, psychologue, neuropsychologue, ergonomiste, ergothérapeute, senior manager, chef de cuisine, gouvernante, journaliste, animateur, ex-police, etc...

TARIFS

Inter-entreprises à Paris
Intra-muros en France entière
cliquez ici pour consulter sur notre site internet le calendrier et les tarifs

Vidéo de présentation

