

jechange**MyLife**.com



---

**DOMINIQUE LOPIN**  
Votre Coach

---



**DIRE NON  
AVEC LA  
MÉTHODE  
YES, NO, YES**



## COMMENT MAITRISER LE POUVOIR DE DIRE « NON »

Dire toujours oui pour ne pas déplaire, ne pas blesser, ou par peur d'entrer en conflit n'est pas une option soutenable sur le long terme.

Savoir dire NON est donc une compétence indispensable à développer pour préserver ses intérêts et s'affirmer face aux autres.

**L'objectif de cet exercice est donc de vous enseigner à dire non à toute demande qui vous semblera excessive, tout en préservant la relation avec votre interlocuteur.**

### 1 – DIRE NON AVEC LA MÉTHODE YES, NO, YES.

**Comment dire NON avec la méthode « YES, NO, YES » ?**

Phase 1 : YES	Phase 2 : NO	Phase 3 : YES
<i>« Tu souhaites que... (reformuler la demande), je comprends que ce soit important pour toi »</i>	<i>« Mais je suis désolé, c'est NON, ce n'est pas possible, en ce moment... (donner une explication) »</i>	<i>« Je comprends que tu sois déçu, mais est-ce que tu as pensé à ... (proposer une alternative) »</i>
Vous avez vérifié votre compréhension et reconnu le bien-fondé de la demande.	Vous avez verbalisé votre NON et donné une explication plausible.	Vous avez fait preuve d'empathie et, si possible, proposé une solution de rechange.

**Première phase, YES :** cette phase de reformulation vous donne un temps de réflexion pour peser le choix d'un oui ou d'un non, par rapport à votre charge de travail ou vos autres engagements.

**Deuxième phase, NO :** vous avez décidé de ne pas accepter la demande, vous devez verbaliser le NON d'une façon explicite et accompagner votre refus d'une explication courte et plausible.

**Troisième phase, YES :** dans la dernière partie de votre réponse, il est important de faire preuve d'empathie, car votre refus peut mettre votre demandeur en difficulté. Dans la mesure du possible aidez-le à trouver une solution alternative.

## 2 – POSTURE POUR RENFORCER SA FERMETÉ

Pendant cet échange, pour renforcer votre fermeté aux yeux de votre interlocuteur, et éviter ainsi qu'il revienne à la charge malgré votre NON, il est très important que votre posture physique soit en résonance avec vos paroles.

**Pour cela redressez-vous et ne fuyez pas son regard.**

Astuce : si vous avez du mal à soutenir le regard de votre interlocuteur, fixez la racine de son nez. De cette manière, même l'œil le plus noir ne pourra plus vous faire ciller !

## 3 – COMMENT TENIR BON SI VOTRE DEMANDEUR INSISTE ?

Malgré votre refus certains demandeurs peuvent insister tout de même.

Et pour essayer de vous arracher un OUI, ils vont s'appuyer sur l'une des 2 techniques suivantes :

Toute reproduction, même partielle, est interdite sans l'autorisation préalable de l'auteur.  
Copyright Jechangemylife.com

**1/ Le chantage affectif** : qui consiste à jouer sur la corde sentimentale : « *Attends, tu ne peux pas me faire ça... à moi !* ». Ou encore à vous flatter : « *Pour ce dossier, c'est toi le meilleur !* »

**2/ La culpabilisation** : avec cette technique, votre demandeur tente de vous faire porter le « chapeau » des éventuelles conséquences de votre refus : « *A cause de toi on risque de perdre le client !* »

Pour vous sortir de ces pièges, je vous conseille 2 tactiques très simples.

Tout d'abord celle du « **disque rayé** ». Comme son nom l'indique cela consiste à répéter la même phrase en boucle, quels que soient les arguments de votre demandeur, jusqu'à ce qu'il se fatigue.

Par exemple : « *J'entends bien, mais c'est non* ».

La tactique de « **l'édredon** » consiste à répondre à chaque relance par :

« *C'est vrai, mais cela ne change rien à ma réponse* » quand votre interlocuteur présente un fait indiscutable et « *C'est possible, mais cela ne change rien à ma réponse* », lorsqu'il émet une opinion.

## 4 – LES 3 GRANDS BÉNÉFICES IMMÉDIATS DU « NON »

Et pour conclure cet article, retenez enfin que savoir dire NON vous apportera 3 grands bénéfices immédiats :

**1 - affirmer votre personnalité,**

**2 - vous libérer du temps,**

**3 - et surtout donner de la valeur à votre OUI.**

Alors faites-vous du bien et donnez-vous par exemple comme objectif de « placer » un ou deux beaux « YES, NO, YES » dans la semaine qui vient !

**NOUVEAU**

6

**Et pour aller plus loin sur la route du succès, rejoignez le programme « Je passe en mode succès » qui comprend :**

- Le plan du succès en 12 étapes et 12 vidéos,
- Les 4 savoir-faire du succès en 48 vidéos,
- Les 12 outils du succès pour smartphone en 12 vidéos,
- Plus de 75 vidéos de coaching 90 exercices pratiques,
- C'est aussi 6 webinaires pour répondre à vos questions,
- Et un accès à vie et sans limites aux vidéos de cours,

**C'est à ce jour la méthode la plus complète et la plus opérationnelle pour obtenir le succès dans votre vie.**

[Pour voir gratuitement la vidéo de présentation cliquez ici](#)

pour **1€** seulement

Le programme de formation au succès. Une exclusivité Jechangemylife.Academy

**NOUVEAU**

**PARTEZ À LA CONQUÊTE DU SUCCÈS**

Même en partant de zéro !

Accédez pendant 14 jours et pour 1€ seulement aux stratégies indispensables pour attirer le succès dans votre vie.

**ACCÈS GRATUIT**  
À LA VIDÉO DE PRÉSENTATION

La formation est excellente ! C'est très concret et très efficace. Bravo pour la clarté des vidéos et des exercices pratiques en communication. J'apprécie particulièrement les outils succès pratiques - le plan du succès ne me quitte plus - qui permettent d'avancer rapidement. **Pauline 27 ans**

C'est clair et efficace ! Très bonne formation avec un coach dynamique, des vidéos efficaces et des exercices progressifs. Et l'idée de donner aux élèves des outils concrets, comme le plan du succès et les outils succès pour smartphone, c'est génial. **Maël 38 ans**

Dubitative au départ, j'ai été conquise dès les première vidéos. J'ai pris conscience que je peux vraiment changer ma vie. Je m'applique à faire chaque jour les exercices conseillés par le coach, en particulier ceux pour améliorer ma communication et mon image. **Caroline 43 ans**

Au début je n'y croyais pas trop, mais au final ma vie a vraiment changé. Ce coaching m'a vraiment soutenu, surtout pour la confiance en moi. Comme dit le coach, j'avais toutes les pièces du succès en moi, mais pas le mode d'emploi. Maintenant je l'ai ! **Olivier 53 ans**

## VOS NOTES PERSONNELLES

Jechangemylife.com