

Vous saviez que c'était non. Vous avez dit oui quand même.

*Les 3 mécanismes invisibles qui vous font dire oui,
même quand tout en vous dit non.*

*Un décryptage pour les cadres et dirigeantes qui continuent à
accepter, même quand le coût intérieur commence à devenir
difficile à ignorer.*



Nhung Hélène Boghossian
Clarifier et avancer sans s'épuiser

Vous dites oui.

Presque automatiquement.
Avant même d'avoir fini de peser la demande.

Et pourtant, à l'intérieur, quelque chose se crispe.

Une tension qui monte d'un coup.
Un agenda qui se resserre sans que vous ayez vu venir la charge.
La phrase "non, je ne peux pas" qui reste bloquée quelque part entre la pensée et la bouche.

Dans ces moments-là, on pense souvent manquer de fermeté.
Comme s'il fallait encore un peu plus de courage, un peu plus d'assurance, un peu plus de repos pour enfin y arriver.

Et si ce n'était pas ça ?

Le oui automatique vient souvent d'autre chose :

- d'un arbitrage qui se joue avant que vous ayez eu le temps de le voir,
- d'une image de fiabilité devenue difficile à décevoir,
- d'un rôle installé depuis longtemps, que personne, y compris vous, ne pense à remettre en question.

Dire non ne devrait pas coûter aussi cher.

Voici trois mécanismes invisibles qui entretiennent souvent ce oui automatique.

1

Vous dites oui pour éviter l'inconfort de l'autre, pas parce que c'est juste pour vous

Quelqu'un vous sollicite. Un collègue, un manager, un proche.

En une fraction de seconde, un calcul silencieux se fait : dire non va créer un moment gênant, une explication à donner, un visage qui se ferme.

Alors vous dites oui, avant même d'avoir évalué ce que ça vous coûte réellement.

Ce n'est pas de la gentillesse. Ce n'est pas non plus de la faiblesse.

C'est un système qui a appris à traiter l'inconfort de l'autre comme une urgence, et le vôtre comme une variable secondaire.

Le problème n'est pas que vous manquez de limites. C'est que vous les évaluez après avoir déjà répondu.

Ça peut ressembler à ça :

- accepter une réunion supplémentaire pour ne pas avoir à justifier un refus
- dire "pas de souci" alors qu'un dossier déjà chargé vient de s'alourdir encore
- reporter quelque chose d'important pour vous, sans même négocier avec vous-même
- ressentir le soulagement de l'autre, et seulement après, mesurer ce que ce oui vient de vous prendre

À retenir

Ce qui coûte le plus cher n'est pas toujours ce que vous acceptez. C'est le fait de ne jamais avoir vraiment évalué le prix avant de dire oui.

2 Votre non devient un oui atténué

Vous avez pourtant la phrase en tête. Nette, simple : "je ne peux pas."

Puis vous la relisez, mentalement.

Trop sec. Trop direct. Risqué.

Alors vous l'adoucissez. "Je vais essayer de voir ce que je peux faire." "Pas maintenant, mais peut-être plus tard." "Ce n'est pas l'idéal, mais on va trouver une solution."

Le refus n'a pas disparu. Il s'est juste rendu méconnaissable.

En face, personne n'entend un non. On entend une ouverture, un possible, une porte encore un peu entrouverte.

Et c'est là que le mécanisme se referme : vous avez évité le moment inconfortable du refus, mais vous héritez d'une charge que vous n'avez, dans les faits, jamais vraiment refusée.

Ça peut ressembler à ça :

- reformuler un refus jusqu'à ce qu'il devienne une demi-promesse
- vous retrouver à faire, finalement, ce que vous vouliez décliner
- expliquer, justifier, vous excuser presque, avant d'avoir même dit non
- sentir que la personne en face n'a pas compris que c'était un refus

À retenir

Un non qui ne se lit plus comme un non n'a rien évité. Il a seulement retardé le moment où vous devrez, quand même, en assumer le poids.

3 Vous êtes devenue celle qui dit oui, et ne plus l'être ressemble à une faute

À force de répondre présente, quelque chose s'est installé, sans que vous l'ayez décidé.

On vous sollicite en premier. On compte sur vous par défaut. On ne demande même plus si vous êtes disponible, on part du principe que vous le serez.

Ce rôle-là a longtemps été confondu avec une qualité. Fiable. Solide. Celle sur qui on peut compter.

Mais un rôle qui dure finit par devenir une identité qu'il est difficile de quitter sans se sentir en faute.

Le jour où vous dites non, ce n'est plus un refus ponctuel qu'on entend. C'est un écart par rapport à ce qu'on attendait de vous.

Et cet écart-là, vous le ressentez aussi, souvent avant que quelqu'un ait eu le temps de vous le faire remarquer.

Ça peut ressembler à ça :

- vous excuser d'avoir dit non, alors que la demande, elle, n'était pas justifiée
- ressentir un malaise disproportionné après un refus pourtant raisonnable
- accepter à nouveau, la fois suivante, pour compenser le non précédent
- ne plus savoir si vous continuez par choix, ou pour ne pas décevoir l'image que vous avez construit

À retenir

Ce qui vous retient n'est pas toujours la demande elle-même. C'est souvent la place que vous occupez depuis trop longtemps, et le prix que vous imaginez payer si vous cessez de la tenir.

Ces mécanismes ne s'arrêtent pas tout seuls. Ils se répètent.

La sollicitation suivante arrive. Et vous dites oui, encore, avec cette même charge en plus, jamais posée.

À force, quelque chose se déplace. Ce n'est plus seulement l'agenda qui pèse.

C'est ce que vous en concluez sur vous.

- Vous vous dites que vous manquez de fermeté, alors que ce n'est pas ce qui se joue.
- Vous continuez à accepter, tout en cherchant en silence comment reprendre la main sur ce que vous venez de dire oui.
- Vous vous jugez sur ce point précis, et ça finit par déteindre sur d'autres décisions.
- Et souvent, le corps encaisse ce que vous n'avez pas dit, jusqu'à ce qu'il ne suive plus.

Ce n'est pas une question de fermeté ou de volonté. Ce genre de mécanisme ne se déplace pas en décidant, un matin, d'être plus ferme. Il demande un vrai travail de recul sur ce qui se joue avant même que vous ayez répondu.

**Ce n'est pas la demande qui devient plus lourde avec le temps.
C'est votre regard sur vous-même.**

Et ce regard-là, si besoin, je peux vous accompagner à le faire bouger.

Le problème n'est pas toujours un manque de fermeté

Quand vous vous reconnaissez dans ces mécanismes, la question n'est pas forcément : "comment mieux m'affirmer ?"

Mais plutôt :

- à quel moment, exactement, le oui a-t-il déjà été décidé, avant que je commence à réfléchir ?
- qu'est-ce que je continue à accepter pour éviter un inconfort qui, au fond, n'est même pas le mien ?

Le oui automatique ne vient pas seulement d'un agenda trop chargé.

Il ne vient pas toujours d'un manque de courage.

Parfois, ce qui manque, ce n'est pas plus de fermeté.

C'est un endroit pour voir, avec plus de précision, ce qui se joue avant même que vous ayez répondu.

*Mettre des mots. Voir les mécanismes.
Retrouver un point d'appui plus juste.*

Quand un oui devient difficile à démêler seule

Voir ce qui se joue avec plus de précision change déjà beaucoup.

Mais parfois, le comprendre seule ne suffit pas.

Une situation tourne en boucle, devient lourde ou difficile à lire clairement. Il peut être utile d'avoir un espace pour clarifier ce qui se rejoue, comprendre ce qui pèse et retrouver un point d'appui concret pour la suite.

C'est précisément le rôle de Boussole.

Une séance de 1h15 en visio, à partir d'une situation précise, pour mettre en lumière ce qui pèse, ce que vous évitez, ce que vous surcompensez, et ce qui vous permettrait de dire non sans avoir à vous justifier.

Mon approche s'appuie notamment sur le Human Design, utilisé comme une grille de lecture concrète, pas comme une étiquette.

Prête à retrouver votre point d'appui ?

Réserver Boussole

Séance en visio, avec document de synthèse

Vous ne savez pas encore ce qui vous correspond, ou vous avez besoin d'en parler avant d'y voir clair ? Le Premier Échange est là pour ça : 20 minutes pour poser clairement ce qui coince, et repartir avec une direction plus nette. [Réserver le Premier Échange](#)