

1 Minute pour Changer !

Episode 12.

Utilisez la puissance du « je » avec cette clé PNL

Et si il existait un moyen élégant pour apporter, donner, offrir un conseil à un ami?

C'est la technique **PNL** orientée **communication** que nous enseigne **Paul Pyronnet** aujourd'hui dans la vidéo ci-dessus.

Lorsque vous voulez donner un conseil à un ami par exemple, **utilisez le « Je » qui donne de la puissance à vos conseils au lieu du « tu » qui a tendance à tuer la relation.**

Je vous invite à lire cette série de phrases et d'être particulièrement attentif à ce que vous ressentez pour chacune d'entre elles.

Si tu veux réussir, fais plutôt ça. Moi, dans cette situation, voilà ce que je ferais. Tu devrais agir comme ça. Si j'avais à trouver une solution dans ce domaine, voilà comment j'agis. Et pourquoi tu ne fais pas comme ça ?

Ressentez-vous la différence de ressenti entre les différentes phrases ?

Le mieux **est de tester par vous-même** auprès de votre entourage pour en mesurer l'impact.

Pour privilégier une bonne communication, il faut s'assurer **de ne créer aucune résistance à ce que l'on propose et pour cela, il faut éviter d'utiliser des expressions provoquant des réactions négatives.**

Les mots ou expressions que nous utilisons au quotidien ont une importance capitale. Nous sommes rarement d'un naturel flexible et beaucoup d'entre nous suivent souvent les mêmes schémas. Nous voulons à tout prix faire passer un message à

l'autre, convaincre et malheureusement en n'utilisant pas toujours les bons mots ou expressions.

Par conséquent, le résultat obtenu n'est pas toujours à la hauteur de nos attentes.

Certaines expressions ou tournures de phrases provoquent des résistances conscientes ou inconscientes, tandis que d'autres permettent à ceux qui les écoutent de se sentir concernés et réceptifs. C'est ce à quoi nous devrions tous être attentifs lorsque nous cherchons à communiquer efficacement.

Le meilleur moyen de savoir ce que l'autre ressent à votre écoute **est de vous mettre à sa place, et de vous demander comment vous réagiriez.** C'est un très bon baromètre.

La clé d'observation PNL du jour est de passer du mot « tu » qui tue la relation, au « je » qui redonne de la puissance à vos conseils. .

Vous en avez désormais le mode d'emploi, à vous d'expérimenter au quotidien et de constater à quel point cela peut faire une différence dans votre relation avec les autres.

Laissez-nous un commentaire pour nous faire part de vos remarques !

A très vite pour la suite en vidéo... 😊

Karima Rostane

Rédactrice PNL AUDIO INSTITUT

Editeur : <https://self-training.com/utilisez-la-puissance-du-je-avec-cette-cle-pnl/>

