

## **1 Minute pour Changer !**

Episode 14.

**Pour transformer vos relations, faites ceci.**

**E**t si la considération transformait votre relation?

Voici le mode d'emploi **version PNL** que nous livre **Paul Pyronnet** aujourd'hui.

**Reprendre ce que dit votre interlocuteur, obtenir un « oui » et puis ensuite, donner votre point de vue.**

Très souvent dans nos relations avec autrui, nous sommes tentés de faire passer notre point de vue coûte que coûte sans vraiment tenir compte de celui de notre interlocuteur. Est-ce la bonne solution ? Non pas vraiment et voici pourquoi.

Lorsque vous prenez en considération ce que vous dit votre interlocuteur et même et surtout si votre point de vue diffère du sien, celui-ci se sent écouté et considéré. Cela va donc contribuer grandement à apaiser des tensions et des malentendus qui peuvent se créer lorsque l'incompréhension s'installe et où chacun veut rester sur sa position. Cet exemple est valable dans une situation aussi bien personnelle que professionnelle.

Alors pour améliorer votre communication, ouvrir le dialogue et faire passer votre point de vue, il vous suffit juste d'utiliser **cette technique PNL** très facile à mettre en application, c'est-à-dire **reformuler ce que dit votre interlocuteur, obtenir un « oui » et donner votre point de vue.**

Pour mesurer par vous-même l'impact positif que cette technique pourrait avoir dans votre vie, souvenez-vous d'un ou de plusieurs moments où vous vous êtes senti considéré et votre point de vue pris en compte, même et surtout si celui-ci

était différent de votre interlocuteur. Dans quel état d'esprit étiez-vous ? Comment vous êtes-vous senti ? Il en va de même pour votre interlocuteur. Se sentir considéré est un besoin fondamental pour l'homme comme nous le montre **Abraham Maslow dans sa pyramide des besoins** qui est constituée de 5 niveaux.

1. Besoin physiologique (Faim, soif, sommeil...)
2. Besoin de sécurité (Environnement stable et prévisible, sans anxiété ni crise)
3. Besoin d'appartenance et d'amour. (Affection des autres)
4. **Besoin d'estime (Confiance et respect de soi, reconnaissance et appréciation des autres).**
5. Besoin d'accomplissement de soi.

Comme le démontre **Paul Pyronnet** dans la vidéo ci-dessus, lorsque nous complimentons ou prenons en considération ce que dit l'autre en reformulant son point de vue et en lui faisant valider par un « oui », nous validons le fait que son opinion à de l'importance pour nous et que nous l'avons entendu. Il sera d'ailleurs plus facile par la suite de faire passer votre idée et de bâtir une relation basée sur l'écoute, le respect, l'ouverture et la considération.

Nous vous invitons à faire le test auprès de votre entourage. J'ai aussi testé cette technique sur mes enfants et ça marche très bien !

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/pour-transformer-vos-relations-faites-ceci/>

