

Épisode 16.

Comment régler un désaccord ou un conflit avec cette clé PNL !

Et s'il existait une technique simple pour sortir d'un conflit voir même d'un simple désaccord ? C'est l'astuce PNL du jour dévoilée par Paul Pyronnet.

La plupart du temps, et c'est valable pour la majorité d'entre nous, nous sommes dans l'affirmation quand il s'agit de défendre n'importe quel point de vue, comme par exemple :

« Non ! Je ne suis pas d'accord pour te suivre »

« Mais si, c'est la meilleure solution ! » etc...

Pas très constructif tout cela, vous ne trouvez pas ? Et comment entamer avec votre interlocuteur un vrai dialogue et trouver des solutions à un conflit ou désaccord en jouant au jeu des affirmations « Mais si » « Mais non » ?

Les chances sont quasi nulles.

Pour en mesurer par vous même l'impact, j'aimerais vous poser cette question :

Comment réagissez-vous quand une ou des personnes de votre entourage s'opposent à une de vos idées ? C'est agaçant n'est ce pas ? Quel est votre premier réflexe ?

Très certainement la défensive et c'est un réflexe tout à fait humain qu'il va pourtant falloir gommer de votre comportement au plus vite pour pouvoir aboutir sur une issue positive et constructive avec votre interlocuteur.

Alors comment faire ?

Et bien, **Paul Pyronnet** l'aborde très clairement dans la vidéo ci dessus et **la clé PNL est la suivante :**

Transformez votre affirmation en une question ouverte et voilà ce que cela

donne :

« Non ! Je ne suis pas d'accord avec toi ! »

« Et quand tu me dis que tu n'es pas d'accord avec moi, que veux tu dire exactement ? »

L'objectif ici est de reformuler l'affirmation faite par votre interlocuteur, pour rebondir ensuite sur une question qui va ouvrir la communication. La solution est donc d'arrêter d'affirmer et de plutôt questionner votre interlocuteur à partir de là où a commencé l'opposition.

Comme **Paul Pyronnet** le souligne aujourd'hui, vous permettrez ainsi à la discussion non seulement de continuer sur de meilleures bases, mais aussi de trouver une solution au désaccord qui vous lie à votre interlocuteur. Le dialogue deviendra ainsi plus fluide, votre interlocuteur sentira que vous prenez en compte son point de vue et vous pourrez ainsi mieux faire passer votre idée.

Alors prêts à tester cette technique et partager votre expérience ?

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/comment-regler-un-desaccord-ou-un-conflit-avec-cette-cle-pnl/>

OUI !

