

Mario Jean
Coach

| La
Communication

Module 4

Le « JE »



Tout ce dit, si vous le dites avec "JE"

Objectif

Vous apprendrez à utiliser le « JE » dans vos conversations et comprendre son utilité.



Une « arme » incroyable

Utiliser le pronom « JE » dans vos formulations est réellement une « arme » incroyable.

Vous pouvez presque tout dire si vous le dites en « JE ».

- ⇒ Vous pouvez contredire
- ⇒ Dire qu'il a tort
- ⇒ Dire les problèmes qu'il causera
- ⇒ Que c'est votre idée qui doit être adoptée
- ⇒ Et bien plus

Le « JE » doit remplacer votre « TU ».

Ça doit devenir un réflexe le plus tôt possible!

Apprenez à remplacer le "TU" avec le "JE"

Le « TU »	Le « JE »
Tu ne comprends pas ce que ce texte veut dire...	Je ne crois pas que ce texte veut dire ça...
Tu manques de respect aux travailleurs lorsque...	Nous avons l'impression que vous nous manquez de respect lorsque...
Vous allez déclencher des réactions négatives...	Je crois qu'il y aura des réactions négatives suite...
Tu ne fais pas assez d'effort pour répondre à ma demande...	Je trouve que vous ne faites pas assez d'effort pour ...

Attention, ici le « TU » ou le « VOUS » c'est la même chose, ainsi que le « JE » et le « NOUS ».

Il y a certaines choses, que même avec un « JE » ne passera pas quand même. Dire JE te trouve idiot, ne fera pas en sorte que la personne en face de vous serez intéressées à poursuivre la conversation ;).

Mais commencer dès maintenant à l'utiliser et regarder bien comment se déroulent les suites. Vous serez convaincu très rapidement de son utilité.

Les choix de mots sont aussi important que le message

Dans cette leçon, nous parlons du « JE », car il a un très grand impact.

Mais chaque mot est important, au moins, autant que le message lui-même.

Le « JE » doit remplacer le « TU », mais à l'occasion il doit aussi remplacer le « ON ». Le « ON » est utilisé à l'occasion pour dire « JE ». Il permet à l'interlocuteur de s'inclure dans un groupe, souvent pour masquer son inclusion par crainte du jugement ou par manque de confiance dans son opinion.

Parler en « ON » pour régler quelque chose face à votre interlocuteur diminuera la force de vos propos.

Par exemple, votre client ne veut pas payer son solde.

Vous lui dites « On ne laissera pas passer ça, c'est certain », implique vous et plusieurs autres personnes.

Pourtant, c'est vous qui êtes devant lui, vous ne pouvez pas mettre de poids pour les propos des personnes absentes.

Dire ; « Je ne laisserai pas faire ça, c'est certain » aura souvent autant de poids et dans plusieurs cas, aura plus de poids ».

Imaginez dire « ON », si en plus votre interlocuteur connaît certaines personnes dans ce « ON » qu'il sache très bien qu'ils n'ont pas de crédibilité ou de conviction...

Dire « ON » est trop risqué, dès que vous pouvez dire « JE », selon vos propos, dites-le!



Si tu veux que quelque chose ne fonctionne pas utilise le ON

Prenez exemple dans votre vie personnelle...

Lorsque vous dites ;

- ⇒ Ok, **on** s'appelle pour se faire une bouffe ensemble
- ⇒ **On** se voit et on en reparle
- ⇒ **On** se rappelle dès que possible

Rien ne se passe.

Personne n'appelle l'autre ni se reparle. Le « **on** » fait en sorte de laisser tout ça « flottant ».

C'est comme donner des mandats, mais ne pas nommer de responsables, rien ne sera accompli.

C'est la même chose dans une conversation, le « **ON** » n'a pas beaucoup de portée comparée au « **JE** ».

Le « **on** » pourrait même être complètement supprimé de votre langage, assez drastique, mais vous vous en sortirez bien mieux sans lui, vous verrez.



Plusieurs autres changements peuvent être apportés pour améliorer vos conversations

Par exemple le « mais », qui peut être remplacé par le « et » pour enrichir encore plus votre contenu...

- ⇒ Vous avez raison, **mais** vous devriez faire attention à...
- ⇒ Vous avez raison **et** vous devriez faire attention à...

Pour marquer l'action et être vu comme proactif, changer le « Je pense »

- ⇒ Je pense qu'on peut y arriver en...
- ⇒ Nous allons-y arriver en ...



Même chose pour le style d'expression qui inclut le mot « essayer »

- ⇒ Je vais **essayer** de livrer votre document dans le temps que ...
- ⇒ Je vais livrer le document dans le temps que ...

Laisser de côté aussi les mots exprimant une « fatalité », telle que ;

- ⇒ C'est comme ça
- ⇒ C'est la norme
- ⇒ C'est écrit donc...

Il n'y a rien qui empêche ou oblige l'utilisation de ces mots ou de ces expressions, mais elles sont moins constructives et ils sont moins d'actions. Pour obtenir le maximum dans nos communications, nous devons tenir compte de tous les détails.

Liste utile



Voici quelques situations, où le fait de bien penser vos mots peut faire une différence rapidement.

Votre client vous présente son idée, mais c'est tout « croche ».

- Nous pourrions partir de cette idée et sûrement l'améliorer ensemble.

Le client veut quelque chose de trop gros.

- Nous ne pourrions pas aller jusque-là.

ou Je crois que ça va trop loin.

Le client veut quelque chose que vous n'installez pas et vous pensez avoir mieux.

- Si nous trouvons quelque chose d'équivalent ou de mieux, accepteriez-vous ?

Ce que le client veut faire ne marchera pas.

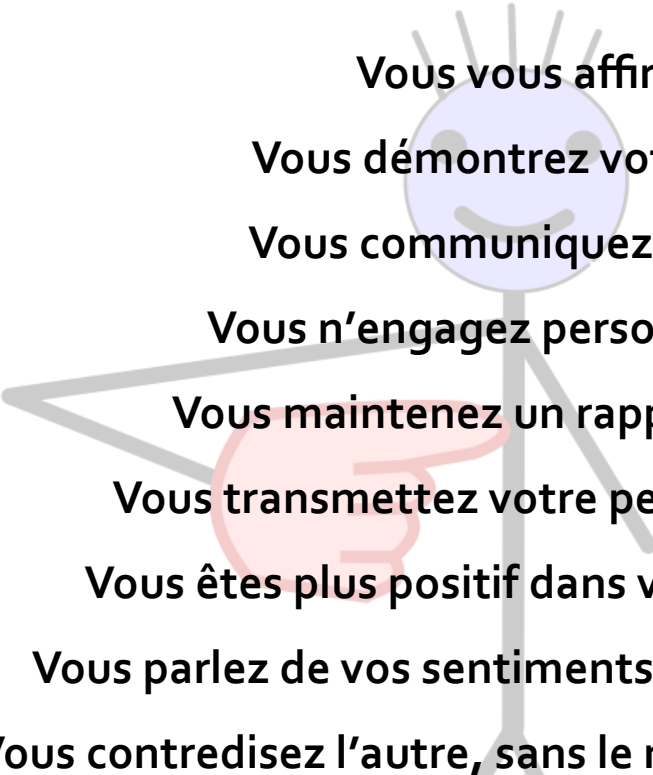
- Je sais que ça ne fonctionnera pas, il faut chercher mieux.

Petit truc :

quand vous pensez à votre réponse, penser tout de suite au pronom « JE » et formuler toutes vos idées à partir de là.

Conclusion

Grâce au « JE »

- 
- Vous vous affirmez**
 - Vous démontrez votre action**
 - Vous communiquez vos idées**
 - Vous n'engagez personne d'autre**
 - Vous maintenez un rapport de forces**
 - Vous transmettez votre pensée clairement**
 - Vous êtes plus positif dans vos commentaires**
 - Vous parlez de vos sentiments, de vos impressions**
 - Vous contredisez l'autre, sans le mettre dans l'embarras**

Cette liste pourrait s'allonger facilement, que vouloir de plus, que du positif à utiliser le « JE » et pourtant très peu le fait, vous aurez donc un avantage supplémentaire de votre côté.