

Building Relationships by Design: How Strategic Statements Can Transform Your Relationships

Written By: JJ Brun

WATCH THE VIDEO HERE

Humans are inherently social beings. It's in our nature to form social connections because it's our way of surviving and thriving. One of the most basic ways we achieve this is through interactions. Interacting with another person allows us to connect and build a bond with them.

As each person is unique, it's essential to understand the differences between each interaction, especially since it can either make or break a connection or relationship. If there's one thing I noticed working as a contact handler in the past, it is that, in every interaction, you're either going to complete or compete with that interaction. They are very similar words – but with only one letter different!

And what does that L stand for? It stands for the common LINK, common LOVE or common LIKE when communicating with people that, once you find it, makes it easier to connect and build a relationship with them.

I believe we've all heard the expression, "No man is an island." In essence, this common link also means the same thing: everyone is connected. Each of us requires the company and comfort of others to thrive and build a community or society.

But since it can be difficult to have the confidence to start that connection, most people end up leaving it to chance. I'm here to tell you there's a way to do it by design, which I discuss in the podcast above. But to give you an overview, here's a couple of key concepts you can use as notes to help you grasp the concepts.

Key Concept #1

Building a relationship means asking the right questions and knowing the most fitting statements to create a conversation. One of the best ways to do it is through the 3-4-5 approach.

The 3-4-5 Approach

There are a lot of things you can learn about someone when you talk with them. You get a glimpse of their values, understand their reasonings, and discover their beliefs. Having a conversation with someone reveals their intentions and biases, which gives meaning to how they think or do certain things. All of which are essential factors in determining how you'll build a connection with them.

Conversing with someone is simple, but if your goal is to understand their innate behavior, you'll need to be more specific with how you approach them. That's why you need to ask the right questions that make everybody stop and pay attention to you. To do that, I follow the 3-4-5 approach, which stands for statements of 3, 4, and 5 words that you can use to initiate conversation. Here's what these statements are.

"I'm just curious."

When you start asking using this 3-letter sentence, your subconscious mind stays open. It makes the person you're asking think you're curious, inquisitive, and interested in them. It opens the discussion to other topics that will help you get to know them better.

"Well, you know how.."

After opening the conversation, you follow it up with this 4-letter sentence. This keeps the connection going, moving towards establishing a form of rapport and allows you to say whatever it is that you want to bring to the table. For example, "Well, you know how you mentioned XYZ was important? I agree and I think that we could XYZ"

"Would it be okay if…"

And finally, you expand the conversation further with this 5-letter sentence. For example, "Would it be okay if I follow up?" or "Would it be okay if we use this method?" Using this statement provides an opportunity to ask more questions and eventually discern their preferred communication style.

Key Concept #2

Discerning a person's preferred communication style involves determining their:

Pace perspective – which is their preferred pace of the environment.
Priority perspective – which is how one chooses to prioritize their works.

Key Concept #3

You'll find yourself at a disadvantage in business or in your personal life if you don't utilize a model to understand people better. Remember, every person has a different mindset, and if you can differentiate people using a model, it's easy to understand them and see things from their point of view.

Take the DISC model, for instance. It makes conversations uncomplicated and easy to navigate because determining one's distinct communication style based on these four behaviors allows us to know how to approach them better.

Here's an example of the DISC model at work: The D persona tends to be more direct and prefers to communicate firmly. An I persona is more inspiring and would like things to be expressed in a fun manner. The S persona, meanwhile, wants to be more supportive in its day-to-day activities and would like it better to converse in a friendly manner. Lastly, C personas are more cautious about their everyday life and would opt to engage in a more factual way.

Summing It Up

At the end of the day, we need to understand that there's a reason why people act or communicate a certain way. People don't intentionally do things to us; instead, they do things for themselves, and once we recognize that, it's easier to celebrate differences versus tolerating them. So, to better understand the key concepts I mentioned, schedule a call with me if you need help finding that common link.

DISC Makes Everything Make Sense. Keep Calm, and DISC On!

About The Author

JJ Brun

Recognized Global Authority in Human Behaviour, Communication and Relationship Development

Better known as The Retired Spy, JJ Brun is a three-time award-winning speaker, international best-selling author, and a recognized bilingual authority on the Four Temperament (DISC) Model of Human Behaviour.

Building on years of real-world experience in decoding human behaviour and mastering discreet communication tactics, JJ prepares, equips, and enables individuals and teams to perform at their best, improve collaboration, and build lasting trust within any organization.

BOOK A CALL WITH JJ





Établir des relations de manière intentionnelle : Comment les affirmations stratégiques peuvent transformer vos relations

Écrit par: JJ Brun

REGARDEZ LA VIDEO ICI

Les êtres humains sont par nature des êtres sociaux. Il est dans notre nature de créer des liens sociaux, car c'est notre façon de survivre et de nous épanouir. L'un des moyens les plus élémentaires d'y parvenir est l'interaction. Interagir avec une autre personne nous permet de nous connecter et de bâtir un lien avec elle.

Chaque personne étant unique, il est essentiel de comprendre les différences entre chaque interaction, d'autant plus qu'elle peut faire ou défaire un lien ou une relation. S'il y a une chose que j'ai remarquée en travaillant comme contrôleur de sources dans le passé, c'est que, dans chaque interaction, vous allez soit compléter, soit concurrencer cette interaction. Ce sont des mots très similaires, mais avec une signification très différente !

Et que signifie ce L ? Il s'agit du LIEN commun, de l'AMOUR commun (le mot « Love » en anglais commence avec un L) dans la communication avec les gens qui, une fois que vous l'avez trouvé, facilite l'établissement d'un lien et d'une relation avec eux.

Je crois que nous avons tous entendu l'expression « nul homme n'est une île ». En substance, ce lien commun signifie également la même chose : tout le monde est connecté. Chacun d'entre nous a besoin de la compagnie et du confort des autres pour s'épanouir et bâtir une communauté ou une société.

Mais comme il peut être difficile d'avoir confiance en soi pour établir cette connexion, la plupart des gens finissent par s'en remettre au hasard. Je suis ici pour vous dire qu'il y a un moyen de le faire de manière intentionnelle, ce dont je parle dans le Balado ci-dessus. Mais pour vous donner un aperçu, voici quelques concepts clés que vous pouvez utiliser comme notes pour vous aider à saisir les concepts.

Concept clé n° 1

Pour établir une relation, il faut poser les bonnes questions et connaître les affirmations les plus appropriées pour engager une conversation. L'une des meilleures façons d'y parvenir est l'approche 3-4-5.

L'approche 3-4-5

Il y a beaucoup de choses que l'on peut apprendre sur quelqu'un quand on parle avec lui. On entrevoit ses valeurs, on comprend ses raisonnements et on découvre ses croyances. Une conversation avec quelqu'un révèle ses intentions et ses préjugés, ce qui donne un sens à sa façon de penser ou de faire certaines choses. Autant de facteurs essentiels pour déterminer la manière dont vous établirez un lien avec lui.

Dialoguer avec quelqu'un est simple, mais si votre objectif est de comprendre son comportement inné, vous devrez être plus précis dans la manière dont vous l'abordez. C'est pourquoi vous devez poser les bonnes questions qui piquent la curiosité des gens et les forcent à vous porter attention. Pour ce faire, j'adopte l'approche 3-4-5, qui consiste en des affirmations de 3, 4 et 5 mots que vous pouvez utiliser pour engager la conversation. Voici ce que sont ces affirmations.

« Je suis curieux »

Lorsque vous commencez à poser des questions en utilisant cette phrase de trois mots, votre subconscient reste ouvert. Il fait croire à la personne à qui vous posez la question que vous êtes curieux, inquisiteur et que vous vous intéressez à elle. Elle ouvre la discussion à d'autres sujets qui vous aideront à mieux la connaître.

« Alors, vous vous rappelez... »

Après avoir entamé la conversation, vous la poursuivez avec cette phrase de 4 mots. Cela permet de maintenir la connexion, d'établir une forme de rapport et de dire ce que l'on veut contribuer à la conversation. Par exemple : « Vous vous rappelez que vous aviez dit que XYZ était important ? Je suis d'accord et je pense que nous pourrions faire XYZ ».

« Est-ce que ça irait si... »

Enfin, vous élargissez la conversation avec cette phrase de 5 mots. Par exemple : « Est-ce que ça irait si je faisais un suivi ? » ou « Est-ce que ça irait si nous utilisions cette méthode ? » L'utilisation de cette phrase permet de poser d'autres questions et d'identifier le style de communication préféré de l'interlocuteur.

Concept clé n° 2

Pour discerner le style de communication préféré d'une personne, il faut déterminer sa :

Perspective du rythme - qui est le rythme préféré de l'environnement.
Perspective de priorité - c'est-à-dire la manière dont une personne choisit d'établir des priorités pour leur travail.

Concept clé n° 3

Vous serez désavantagé dans vos affaires ou dans votre vie personnelle si vous n'utilisez pas un modèle pour mieux comprendre les gens. Rappelez-vous que chaque personne a un état d'esprit différent et que si vous pouvez différencier les gens à l'aide d'un modèle, il est facile de les comprendre et de voir les choses de leur point de vue.

Prenons par exemple le modèle DISC. Prenons par exemple le modèle DISC. Il rend les conversations simples et faciles à gérer, car la détermination du style de communication d'une personne sur la base de ces quatre comportements nous permet de mieux savoir comment l'aborder.

Voici un exemple du modèle DISC à l'œuvre : la persona D a tendance à être plus directe et préfère communiquer fermement. La persona I est plus inspirante et souhaite que les choses soient exprimées de manière amusante. Le persona S, quant à elle, se veut plus solidaire dans ses activités quotidiennes et aimerait mieux converser de manière amicale. Enfin, la persona C est plus prudente dans sa vie quotidienne et choisit de s'engager de manière plus factuelle.

En résumé

En fin de compte, nous devons comprendre qu'il y a une raison pour laquelle les gens agissent ou communiquent d'une certaine manière. Les gens ne s'infligent pas mutuellement des choses intentionnellement ; au contraire, ils font des choses pour eux-mêmes, et une fois que nous reconnaissons cela, il est plus facile de célébrer les différences que de les tolérer. Pour mieux comprendre les concepts clés que j'ai mentionnés, prenez rendez-vous avec moi si vous avez besoin d'aide pour trouver ce lien commun.

DISC donne du sens à tout. Gardez votre calme et DISC on!

À propos de l'auteur

JJ Brun

Autorité mondiale reconnue en matière de comportement humain, de communication et de développement relationnel

Plus connu sous le nom de « The Retired Spy » (l'espion à la retraite), JJ Brun est un conférencier primé à trois reprises, un auteur de best-sellers internationaux et une autorité bilingue reconnue en matière de modèle des quatre tempéraments (DISC) appliqué au comportement humain.

Fort de nombreuses années d'expérience pratique dans le décryptage du comportement humain et la maîtrise de tactiques de communication discrète, JJ prépare, outille et aide les individus et les équipes à donner le meilleur d'eux-mêmes, à améliorer leur collaboration et à instaurer une confiance durable au sein de toute organisation.

Réservez un appel avec JJ

