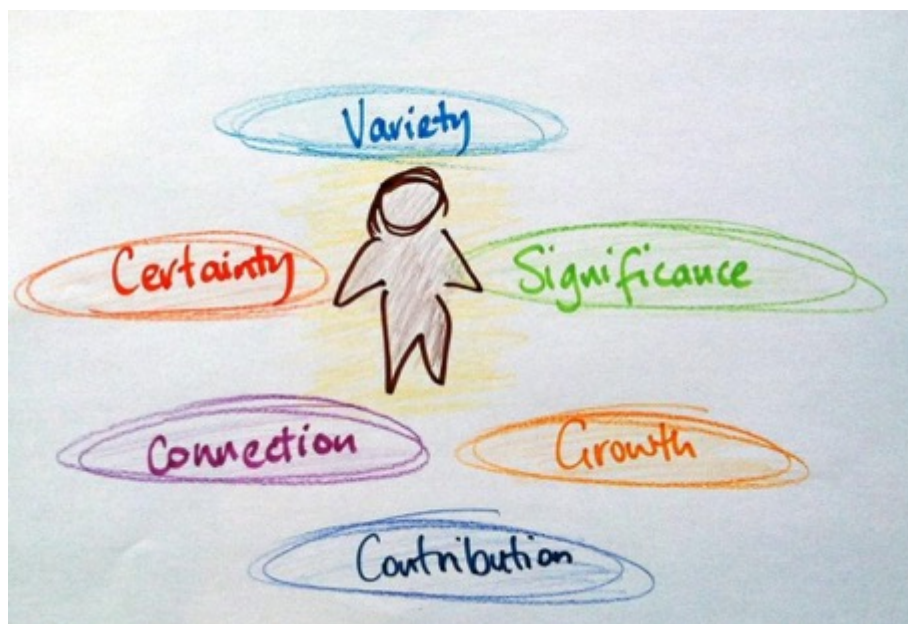


Connaissez-vous l'importance d'être connecté à d'autres individus ? Des études ont montré qu'être en présence d'une autre personne abaisse la pression sanguine et diminue la sécrétion d'acides gras responsables de l'obstruction de nos artères. Les personnes seules voient leur mortalité tripler après un stress intense (décès d'un proche, licenciement, accident, ...), alors que ce stress n'a aucun impact sur la mortalité des personnes entourées. On se doit donc de développer des relations humaines pour assurer notre bien être. Malheureusement les entretenir relève d'un véritable parcours du combattant et les autres sont souvent la cause de nos malheurs. Alors comment mieux gérer nos relations humaines ? Après avoir étudié des milliers de personnes, Tony Robbins nous livre les « 6 Human Needs »...

Lorsque nous sommes en connexion avec d'autres, nous sommes en rapport avec eux. Dans ce rapport s'inscrivent des échanges. Je t'échange ceci contre cela... Ce que nous apportons à l'autre vient satisfaire un besoin. Une femme a besoin d'un homme et vice versa. Et si l'un d'eux n'apporte plus à l'autre ce dont il a besoin, ce dernier se retrouve avec des besoins insatisfaits et donc en déséquilibre. La situation s'améliore lorsqu'à nouveau ses besoins se retrouvent satisfaits. Sinon, l'insatisfait fini par ne plus alimenter l'un ou plusieurs des besoins de l'autre, ou au pire il part trouver ailleurs ce dont il a besoin. Si tu ne me donnes plus ceci, je ne te donne plus cela... C'est aussi simple que ça et cela fonctionne également ainsi avec nos parents, enfants, amis, collègues de travail, clients, connaissances, etc...



Si vous voulez améliorer vos relations avec les autres vous devez donc partir à la quête de leurs besoins et vous assurer de toujours les satisfaire.

Tony Robbins les classe dans 6 catégories : la sécurité, l'insécurité, l'amour, l'importance, la contribution et la croissance.

L'un des besoins essentiels de la femme est la sécurité. L'un des besoins essentiels de l'homme est le sentiment d'importance. Enlevez leur l'un ou l'autre et vous verrez leur relation de couple rapidement se dégrader. En entreprise, votre client a lui aussi besoin de sécurité, mais pas seulement. Votre mission sera donc de déceler quels sont ses besoins essentiels et de les satisfaire avec votre produit, votre service et votre offre commerciale... Votre enfant lui aussi à ses 6 besoins. L'amour est ce qui compte le plus, mais la sécurité aussi, et le sentiment d'importance. Pour votre employé c'est aussi un peu pareil !

Identifiez quels sont les besoins de tous ceux que vous cotoyez, vous leur permettrez ainsi de se nourrir de votre relation et vous vous rendrez indispensable. Votre vie s'équilibrera beaucoup plus facilement et vous n'aurez plus à gérer d'échanges humains difficiles...

POUR EN SAVOIR PLUS SUR LES RELATIONS HUMAINES ET L'EDUCATION FINANCIERE, PARTICIPEZ A MON PROCHAIN SEMINAIRE, cliquez ici -> <http://www.business-maker-academy.com/participez-au-seminaire-bmp-4-nov-2017>