

## Découvrir les valeurs du client

### Expérience mémorable

Les valeurs sont qui nous sommes. Les valeurs représentent notre essence unique et individuelle, notre forme d'expression et de relation ultime et la plus satisfaisante. Nos valeurs nous servent de boussole en indiquant ce que signifie d'être vrai à nous-même. Lorsque nous honorons nos valeurs sur une base régulière et logique, la vie est bonne, la vie est satisfaisante.

Dans le cours « Coaching d'Épanouissement », vous étudierez plusieurs moyens pour découvrir les valeurs de vos clients. Voici une manière de commencer avec vos premiers clients.

1. Demandez au client d'identifier des moments spécifiques, exceptionnels où la vie était généreuse ou intense. Il est important que la durée de la narration soit limitée – comme dans le moment. Cela permet au client d'être plus spécifique.  
  
*« Installez-vous confortablement dans votre chaise, fermez les yeux et visualisez un moment de votre vie durant lequel la vie était agréable. Un moment durant lequel la vie était particulièrement généreuse et intense. Où êtes-vous ? Qui est avec vous ? Notez la qualité de la lumière, notez les sons, et les odeurs. Lorsque vous vous sentez prêt, ramenez cette expérience ici, avec vous, et ouvrez les yeux. »*
2. Lorsque le client a un moment spécifique à l'esprit, commencez à explorer.  
  
*« Que se passait-il ? Qui était présent ? Racontez-moi l'expérience. »*
3. Alors que le client parle, écoutez ce qu'il y a derrière cela, les valeurs. Reconnaissez ce que vous entendez et continuez à explorer, en testant de temps en temps des mots pour voir à quoi répond le client.  
  
*« Cela semble être une grande victoire. Il semble que la réussite soit réellement importante pour vous ? » ou « Quelle journée ! Il semble que vous rendiez hommage à la nature et que vous étiez heureux de vous sentir à l'unisson avec l'environnement autour de vous. »*
4. Soyez attentif au pic d'énergie chez le client. Vous pouvez entendre un changement dans le ton de la voix du client. Vous pouvez ressentir un changement d'énergie ; votre client peut passer d'un simple rapport de l'expérience à un partage vivant et joyeux. Quand vous remarquer le changement, explorez ce qui a amené ce apport le changement.
5. Demandez à votre client de développer ses propos sur chaque valeur.  
  
*« Quels mots vous viennent à propos de votre valeur de connexion ? »*
6. Continuez à explorer des moments forts de votre client, recherchant des expériences que le client a trouvées particulièrement riches et satisfaisantes.

N'oubliez pas que les mots ne sont que des indicateurs : ce que vous cherchez à créer avec votre client, c'est l'expérience du contact avec ses valeurs et de les honorer.