

Structures

Les structures sont des dispositifs qui rappellent aux clients leurs visions, leurs buts, les objectifs ou les actions qu'ils doivent entreprendre immédiatement. Voici quelques exemples de structures à utiliser avec vos clients. Souvenez-vous que les structures les plus efficaces sont souvent les structures établies par les clients eux-mêmes.

Montres/Chronomètres/Alarmes

Ces outils peuvent être utilisés pour rappeler à votre client qu'il est temps de faire certaines choses, par exemple : faire une pause, partir pour un rendez-vous, faire attention à quelqu'un, se préparer pour aller au lit.

Vêtements/Accessoires/Bijoux

Foulards, cravates, costumes, chemises, chaussettes, bagues, colliers, bracelets, boucles d'oreille, montres, tout peut faire que le client se sente : enjoué, sensuel, badin, puissant, indulgent, élégant, chaleureux... Les possibilités sont infinies.

Porter des chaussettes dépariées pendant deux semaines pour que le client se rappelle qu'il doit prendre ses propres décisions.

Des bijoux portés tous les jours, comme une alliance ou une montre, peuvent être portés à un autre doigt ou poignet pour rappeler un exercice à faire.

Ordinateurs

La plupart des ordinateurs permettent de personnaliser l'économiseur d'écran. Le client pourra utiliser des affirmations ou de jolis paysages pour se rappeler un but ou une vision attractive.

Les ordinateurs ont également un système d'alarme qui peut rappeler à votre client qu'il est temps de s'arrêter de travailler.

Cartes Postales

Le client peut s'envoyer des cartes postales pour se rappeler un accomplissement, un rêve, une date butoir, ou un objectif.

Pierres/Cailloux

Deux coupes remplies de pierres... transporter une pierre de l'une à l'autre peut signifier beaucoup de choses, par exemple, se faire du souci ou ne pas se faire de souci.

Mettez une pierre, une pièce de monnaie dans votre poche pour vous focaliser sur quelque chose toute la journée.

Écrire les valeurs sur des pierres et en prendre une pour la journée peut aider les clients à se rappeler d'honorer davantage leurs valeurs.

Notes Post-It

Des affirmations ou des phrases fortes collées sur le réfrigérateur ou sur le miroir de la salle de bain peuvent aider le client à se rappeler quelque chose au cours de la semaine.

Collages

Les collages sont souvent efficaces pour capter et approfondir la vision du client.

Musique

Mettre le CD préféré le matin pour donner la tonalité de la journée.

Changer les paroles d'une chanson pour les adapter à son objectif/son plan, et les chanter chaque matin sous la douche ou dans sa voiture.

Messagerie Vocale/E-Mail

Laisser un message sur votre messagerie vocale ou vous envoyer un mail pour vous rappeler quelque chose ou pour confirmer vos progrès.

Journal intime

Écrire un journal pour exprimer votre gratitude.

Noter, chaque soir, vos réussites dans votre journal.

Divers

Mettre les clefs de la voiture dans le réfrigérateur pour vous rappeler d'apporter votre déjeuner au travail.

Mettre des souvenirs sur votre bureau pour vous rappeler vos projets exaltants – par exemple, une brochure touristique en vue d'un voyage que vous prévoyez de faire.

Créer des archives de vos anciennes croyances.

Des fleurs fraîches peuvent constituer une structure pour apporter de la beauté dans votre foyer.

Développez ce genre de stratégies autour d'une structure pour vous assurer qu'elle est menée à bien.