



- Écrire votre sujet
- Écrire votre perspective de choix résonnant



Deuxième partie : Définir vos composants Co-Actifs

<div>Co</div> <div>  </div>	-	<div>Active</div> <div>  </div>
<div>Définition de la Mission de Vie</div> <div>Valeurs honorées</div> <div>Apport de votre Capitaine</div> <div>Apports des autres membres de l'Équipage</div>		<div>Actions essentielles</div> <div>Autres ressources/stratégies</div>

Troisième partie : Dire oui... et non

L'un des deux exercices les plus efficaces à proposer à vos clients est leur engagement à faire une liste : « À quoi dites-vous OUI ? » et « À quoi dites-vous NON ? » Il s'agit d'une requête que vous pouvez faire avec le même client plusieurs fois dans différentes situations, parce que cet exercice se focalise directement sur le pouvoir du choix et ce de la façon la plus claire possible.

Dans le tableau qui suit, faite une liste des choses auxquelles vous dites Oui et des choses auxquelles vous dites Non, à partir des tableaux que vous venez de finir dans la partie 2 : « Définir vos composants Co-Actifs ».

Co		Oui et Non	-	Active		Oui et Non

Quatrième partie A : Mes quatre Oui

Écrire la liste des quatre Oui essentiels qui représentent votre engagement dans votre stratégie Co-Active. Écrire assez grand pour que vous puissiez voir votre réponse à une certaine distance de la feuille.

CO-

Je dis oui à:

Je dis oui à:

Actif

Je dis oui à:

Je dis oui à:

Quatrième partie B : Mes quatre Non

Écrire la liste des quatre Non essentiels qui représentent votre engagement dans votre stratégie Co-Active. Écrire assez grand pour que vous puissiez voir votre réponse à une certaine distance de la feuille.

CO-

Je dis non à:

Je dis non à:

Actif

Je dis non à

Je dis non à
