

Oui...et Non

Les clients veulent vivre pleinement et c'est ce que nous voulons pour eux. En tant que coach, nous représentons un grand « OUI » pour eux. Plus précisément un « oui » à l'épanouissement de leur vie et à un équilibre qui leur convienne. Le choix est ici à nouveau la clef. Choisir de dire « oui » signifie souvent qu'il y a aussi un « non » qui l'accompagne et qui se fait entendre. Si le client dit « oui » à passer plus de temps avec sa famille, il se peut qu'il y ait une série de « non » qui y soient inextricablement liés ; par exemple « non » à travailler tard ou pendant les week-ends, ou « non » à d'autres activités à l'extérieur, ou aux amis, ou aux associations professionnelles.

il y aura des « oui » et des « non » sur des points précis et détaillés, comme dire « oui pour aller danser une fois par semaine » et « non aux grignotages du soir ». Il y aura des « oui » et des « non » plus vastes et plus grands, comme « oui, je vais prendre position et m'y tenir » et « NON aux opinions de mon Saboteur ». Un des exercices les plus efficaces que vous pouvez proposer à vos clients c'est de faire deux listes : « À quoi dites-vous oui ? » et « À quoi dites-vous non ». C'est une requête et un questionnement que vous pouvez utiliser souvent et dans différentes situations avec le même client, parce que cet exercice est directement centré, de la manière la plus claire, sur le pouvoir du choix.