



LES LEÇONS DE LA JUNGLE

Lawrence J.-E.
POOLE

LA PERSISTANCE EST PROFITABLE

Dans un documentaire, on voyait un mâle poursuivant avec ardeur une femelle réticente. Le narrateur disait que cette réticence faisait partie de leur danse d'accouplement et que le mâle démontrait sa valeur en étant ardent, c.-à-d. enthousiaste, constant et passionné. Véritable peste, il la poussait, la pinçait, la bousculait. Pendant 2 jours, il réclamera près de 10 000 fois les faveurs de sa dulcinée avant qu'elle s'abandonne enfin.

Je compris que ce chat sauvage ne faisait qu'obéir à une «loi spirituelle»: «Demandez et vous recevrez». Directement associé aux lois du mouvement physique (action/réaction), cet énoncé fonctionne véritablement.

Or, pour attirer des affaires, si demander est la chose la plus évidente, elle est souvent la plus négligée. À cause de leur expérience de vie, beaucoup de gens perçoivent la demande comme un risque de rejet. Pourtant, il faut accorder aux autres le droit de refuser et ce, sans le *prendre personnel*. Les gens qui n'ont aucune bonne raison d'acquiescer ne peuvent que dire non. Il faut donc leur donner les raisons de dire «oui!».

Si vous demandez quelque chose à quelqu'un, vous aurez presque toujours des résultats positifs, si vous suivez ces directives:

1. Sachez ce que vous voulez demander. Clarifiez votre intention et gardez le cap.
2. Allez droit au but.
3. Assurez-vous que la personne y trouve son compte. Une bonne négociation comprend des scénarios gagnants pour tous.
4. Pratiquez votre approche. Pensez à ce que vous allez demander et comment vous allez le faire. Imaginez les réactions et identifiez une réponse pour chaque commentaire.
5. Donnez le temps aux gens de répondre. On attend souvent moins d'une seconde après une question avant de poursuivre. Demandez plus d'une fois. Sachez que la majorité des ventes se réalisent après que la commande ait été demandée 5 fois. Soyez créatif et développez des alternatives au refus!

La règle est de suivre le chemin du cœur, d'être sincère dans votre désir de servir. Donnez aux gens toutes les raisons de vous écouter et laissez l'Esprit créatif choisir celle qui agira.

Auteur, conférencier et consultant en formation heuristique
Investissez dans votre capital créatif, IQ éditeur
Gestion Consult-IIDC Management Inc.
Tél.: 514-481-2835; www.consult-IIDC.com