

COIN INTELLO : Savoir regarder ses clients

27-07-2007

Une étude scientifique (Le Monde du 28/07/07) a montré que le fait de dessiner des yeux sur la sèble du mendiant dope l'aumône. Plus généralement, regarder l'autre le rend généreux. Se savoir observé conduit à se montrer plus altruiste. Le phénomène aurait une origine biologique.

Le commentaire oomark

Appliquons - exercice de style - cette observation de la neuroscienze à la relation client et admettons que regarder un client dans les yeux le rende plus réceptif. La question devient alors de savoir en quoi consiste ce regard qu'il paraît utile de lancer au client pour qu'il vous observe en retour. Le témoignage client constitue sans doute une réponse possible à cette conjecture. Publier une success story où le client est cité, c'est s'exposer à ses yeux et donc, si l'on en croit les scientifiques, attirer sa bienveillance. Une raison de plus de s'y consacrer !