

Cinq Façons d'agir sur le plan Physique avec votre Client...et de Changer la Géographie de la Séance de Coaching

Être conscient de la Position

Si votre client est coincé dans une conversation négative ou dans une croyance limitante, demandez-lui de personnifier la conversation.

- Demandez : Quel est le nom de cette personne ? Comment se tient-elle ? Est-elle debout, assise ? Comment la voyez-vous marcher, parler, s'habiller ?

Amenez le client à habiter ce personnage et à s'exprimer à travers lui. Demandez-lui d'exagérer l'expérience. Demandez-lui ensuite de faire les changements qu'il désire pour se sentir mieux et plus à l'aise dans son corps.

- Demandez : Dans cette nouvelle perspective, que voyez-vous ?

Changer la Position du Corps

Lorsque le coaching semble s'enliser ou devenir difficile, changez de position et demandez à votre client de faire de même. Si vous êtes assis, levez-vous et allez regarder par la fenêtre. Si vous déambulez, asseyez-vous, vos deux pieds posés à plat sur le sol. Mettez-vous debout sur une chaise, couchez-vous par terre, mettez-vous à quatre pattes... Les possibilités sont infinies.

Examinez la Situation Sous des Angles Différents

Demandez à votre client de dessiner ou de symboliser un objectif et affichez-le sur le mur.

Demandez-lui ensuite de se déplacer en changeant les angles, les distances – très près, extrêmement près, et aussi loin que possible. Demandez à votre client de s'en rapprocher très rapidement, de s'en éloigner lentement, de s'en approcher en fermant les yeux, etc.

Demandez au client de noter les sensations émotionnelles en fonction des différents angles. A-t-il un sentiment de confort ? De tristesse ? De joie ? Une ambivalence ? De quelle nouvelle information dispose-t-il maintenant concernant son objectif ?

Dites-le avec votre corps

Demandez à votre client d'utiliser tout son corps pour exprimer chaque mot qu'il prononce. Pensez en charades, il n'utilisera les mots qu'au fur et à mesure. Ceci a un impact très fort sur la capacité du client à prendre possession de ce qu'il exprime.

Donnez la Parole à Vos Pieds

Demandez à votre client d'enlever ses chaussures, de sortir et de marcher pieds nus sur la pelouse (ou sinon sur le tapis). Demandez-lui d'enfoncer le plus possible ses pieds dans l'herbe et de les remuer. Quelles informations ses pieds lui renvoient-ils ?