

Un avant-propos sur les compétences ainsi qu'une précaution à prendre

Dans le Glossaire du Coaching Co-Actif vous trouverez un certain nombre de compétences utiles dans le Coaching du Moment. Certaines de ces compétences sont plus à même d'aider nos clients à aller plus profondément dans leur expérience et à demeurer dans cette expérience. Il y a toutefois une précaution à prendre : votre attention doit être portée entièrement sur le client et non pas vers la compétence elle-même. Cela est également vrai pour le client lui-même. Si vous, ou votre client, vous focalisez sur la technique, vous « serez avec » la technique de coaching et non pas avec l'expérience du client. Soyez donc attentif, en général, au moment où le client sort de l'expérience pour en parler.

Quelques-unes des compétences pour le Coaching du Moment peuvent inclure :

- *Résonance/Dissonance* : Dans le Coaching du Moment, votre client est au présent et vit sa vie ici et maintenant. Prendre conscience des résonances et des dissonances vous aidera à discerner si votre client est DANS son expérience (résonance) ou s'il ne fait qu'en parler (dissonance).
- *Les Questions Percutantes (Naturellement)* : Les questions qui focalisent sur le ici et maintenant sont particulièrement utiles : Où êtes-vous en ce moment ? Comment cela se passe-t-il ? Quelle émotion est présente ? Voici d'autres questions fort utiles qui aident votre client à explorer l'expérience : Dans quelle partie de votre corps ressentez-vous cette émotion ? De quelle couleur est-elle ? Quelle est sa taille ? Parlez du nœud qui se trouve dans votre estomac : Comment a-t-il changé ? Quel son fait-il ?
- *Faire des distinctions* : Parfois, lorsqu'un client est dans son expérience, le coach peut remarquer que celui-ci a des croyances ou des idées enchevêtrées qui forment alors une croyance contre-productive. Le fait de les démêler permet au client de les travailler séparément et de devenir ainsi plus à même de les gérer. Prenons un exemple : « votre client n'a pas réussi à atteindre son objectif de vente, et il pense être un raté en tant que personne à cause de cet échec. C'est le travail du coach d'aider son client à séparer son échec à atteindre un but et le fait d'être un être humain qui réussit dans la vie. »
- *Témoignage* : Vous êtes un compagnon de voyage solide pour votre client. Vous êtes son avocat et son supporter. Vous voyez qui il est et ce qu'il fait au cours de ce voyage souvent difficile. Le simple fait d'être avec vos clients et de leur dire combien vous appréciez ce qu'ils font, et qui ils sont, est une façon puissante d'ancrer l'expérience qu'ils sont en train de vivre.
- *Reconnaissance* : Lorsque vous faites acte de reconnaissance à vos clients, ils se sentent exister au plus profond d'eux-mêmes, ils se sentent appréciés. Lorsqu'ils sont en conflit avec eux-mêmes, le fait de reconnaître qui ils sont et d'apprécier leurs comportements est le carburant de leurs investigations.
- *Encouragement Inconditionnel* : C'est une compétence naturelle qui fera vraisemblablement son apparition pendant le Coaching du Moment d'un client. Encouragez inconditionnellement vos clients renforce leur confiance en eux. Même si, sur le moment, ils sont perturbés, ils savent que vous les considérez vraiment comme des êtres créatifs, pleins de ressources et complets.

Niveau 3 d'Écoute

- *Niveau 3 d'Écoute* : Le Niveau 3 d'Écoute est particulièrement utile dans le Coaching du Moment. Le Niveau 3 d'Écoute permet au coach d'entendre l'émotion sous les mots du client ou la dissonance présente entre les mots prononcés par le client et ce que leur voix, leur expression

ou leur énergie dit. C'est dans le Niveau 3 d'Écoute que le coach saisit ce genre d'indices et qu'il les exprime afin qu'ensemble, coach et client, puissent les utiliser dans le coaching.

- *Méta-vision* : Lorsque les clients sont en plein chaos, ou qu'ils sont en train de lutter pour reprendre pied pendant leur ascension, le fait de partager la Vision d'ensemble de leur vie permet aux clients de saisir la finalité de leur expérience.
- *Métaphore* : Le processus interne du client peut s'avérer être un espace dans lequel il est difficile de tenir un langage concret, spécialement si l'expérience est extrêmement émotionnelle, ou encore si elle se trouve à un niveau très profond. La Métaphore donne aux clients la possibilité de parler de leurs expériences par images interposées.
- *Ventilation* : Les émotions refoulées sont parfois tellement présentes que le client n'est capable de les explorer qu'après avoir pu consumer l'excès d'énergie. La Ventilation lui donne simplement un temps pour s'aérer ou s'en débarrasser, sans être jugé, sans être freiné et sans répercussions. Rien n'a besoin d'être logique ou d'être justifié, il suffit juste de brûler l'excès d'énergie.

Être dans CE Moment

Nos clients arrivent souvent à leur séance de coaching complètement obnubilés par ce qui s'est passé au cours de leur semaine, ou leur journée, ou même depuis leur enfance... ils peuvent être aussi totalement absorbés par leurs désirs du lendemain : leurs plans, leurs objectifs, leurs intentions, la façon dont le monde sera lorsqu'ils auront effectué les changements sur lesquels ils se sont focalisés au cours de leur coaching. Ils parlent du passé ou de l'avenir, mais pas vraiment du présent. Lorsque nous arrêtons leur bavardage sur le passé et le futur, nous pouvons alors pleinement nous concentrer sur le moment présent et celui-ci devient ÉNORME. Pour de nombreuses personnes, être dans ce moment représente est un défi. Et l'ironie de la chose, c'est qu'en réalité c'est le seul moment qui existe. Celui-ci. Et maintenant celui-là. C'est le moment pendant lequel vous êtes en train de lire les mots écrits sur cette page. Ralentissez votre lecture. Ralentissez encore. Mot après mot. Lisez maintenant encore plus lentement. Faites attention à votre respiration pendant votre lecture. Faites attention aux bruits qui vous entourent. À ce moment précis vous êtes vivant. Faites une pause. En ce moment. Appréciez d'être vivant.

Il est si facile de passer à autre chose, et pourtant cela est vital. Le Coaching du Moment d'un client commence par le fait d'être dans le PRÉSENT.

« Être avec » — Ici et Maintenant

« Être avec », est une expression étrange. La meilleure manière de l'appréhender est de la comparer au sentiment familier que nous ressentons lorsque nous sommes avec des amis. Une autre situation qui vient à l'esprit est lorsque nous sommes avec une personne hospitalisée. Vous ne pouvez rien faire – en tout cas, vous ne faites pas de diagnostic ni n'écrivez d'ordonnances pour guérir la personne, mais il est important que vous soyez avec cette personne. Vous n'êtes pas juste là assis dans la chambre ; vous vous engagez activement, même sans prononcer de mots. Dans le langage d'écoute que nous utilisons dans le Coaching Co-Actif®, il s'agit de l'écoute au Niveau 2, celle qui est liée à la personne, et de l'écoute au Niveau 3, dans laquelle vous êtes aussi conscient que possible de l'espace qui vous entoure et de tout ce qui s'y trouve, avec une sensibilité accrue pour la personne malade et l'endroit où elle se trouve. « Être actif » implique d'aller de l'avant, d'avoir des choses à faire, de se focaliser sur des possibilités. « Être avec » implique d'explorer le territoire présent, d'aller au plus profond de l'expérience. Tout ce qui se passe est parfait. Sur le moment, rien n'a besoin de changer. En tant que coach, cela signifie que vous êtes extrêmement curieux de ce qui est ici, de ce qui est vrai maintenant, et d'aider le client à en faire l'expérience de plus en plus profondément plutôt que de la fuir ou d'y résister.

L'émotion, c'est l'énergie en mouvement

La présence des émotions est une des qualités inhérentes aux coaching du moment. Lorsque le client parle librement de problèmes qui sont très importants pour lui il n'est pas surprenant que la conversation se déroule dans une atmosphère où l'émotion est présente.

Les coaches sont quelquefois inquiets ou confus de cela. Il pense que si le client a des émotions, la séance de coaching va se transformer en thérapie. Mais les émotions et la thérapie ne sont pas la même chose. Les émotions sont simplement des émotions. Lorsqu'une personne est emportée, ou même en colère, à propos d'une injustice, cela ne signifie pas que cette personne est instable. Cela signifie que cette personne est simplement un être humain ayant une réaction humaine.

Les émotions font partie du fonctionnement normal d'un être humain, et non pas des symptômes de maladie ou de faiblesse. Un client disposant de toutes ses capacités, il est sain et plein de ressources, et il dispose d'un libre accès à ses émotions. Ce sont les émotions réprimées ou envahissantes qui jettent le trouble chez les clients.

Depuis notre plus jeune âge, pour la plupart d'entre nous, nous avons appris à réprimer nos émotions. On nous disait des choses comme : « ne sois pas un bébé », « sois un grand garçon », « sois une grande fille ».

En grandissant, nous avons appris que nos émotions étaient inappropriées, compliquées, ou non-professionnelles. Dans son livre remarquable « les quatre accords toltèques », Miguel Ruiz affirme que nous savons été « domestiqués » et séparer de notre propre nature.

Malheureusement lorsque nous baissons le volume de notre expérience émotionnelle, nous abaissons également le volume de notre vitalité et de notre authenticité.

Les émotions sont de l'énergie et lorsque nos émotions s'écoulent librement elle nous apporte énormément d'énergie et nous donne le carburant pour nous transformer et grandir.

Cependant lorsque nous ne permettons, pas ou non ne sommes pas capables de laisser nos émotions circuler librement, cette énergie peut se bloquer dans notre corps et créer alors toutes sortes de problèmes corporels et même des maladies.

Quelquefois nous avons peur de laisser nos émotions circuler librement. Nous redoutons d'être submergés par elles et de voir celles-ci nous diriger.

En fait c'est ce que nous écartons qui dirigent notre vie. Lorsque nous essayons de repousser nos émotions elles peuvent paraître envahissantes ou même dangereuses.

Toutefois en apprenant à être au présent et à vivre ce que nous ressentons, l'énergie des émotions s'écoule naturellement et devient une source à laquelle nous pouvons puiser pour créer des changements forts et constructifs dans notre vie.

Être présent avec ce que nous ressentons prend du temps. En tant que coaches, il nous faut aider le client à ralentir et à être présent avec ce qu'il ressent plutôt que se précipiter sur autre chose. C'est ainsi vrai pour les émotions légères telles que la joie ou la célébration que pour les émotions plus denses, telles que la colère ou le chagrin. Lorsqu'un client a pleinement expérimenté ce qu'il ressent, une transformation naturelle se produit et une énergie nouvelle est disponible pour aller de l'avant. Ce processus peut prendre quelques minutes, un jour ou une année. Quelle que soit la durée de ce processus, il est important que le coach reste engagé et présent tout au long de l'expérience.

La Géographie

La relation entre coach et client existe dans l'espace et dans le temps. Même lors d'un coaching téléphonique, il y a véritablement la création d'un environnement dans lequel le coaching a lieu. Cet environnement possède différentes qualités que nous appelons « la Géographie ». La Géographie en Coaching Co-Actif® a été présentée dans le cours du Coaching d'Équilibre. Dans ce cours, vous vous focalisez sur la géographie du client et dans le cours du Coaching du Moment, vous vous focalisez sur la géographie du coach et sur la manière dont cela peut impacter le coaching.

Une vie panoramique

Le but du Coaching du Moment est de donner l'occasion aux clients de conquérir leur vie en EN- TIER... dans son intégralité. Les sommets et les vallées ; les hauts et les bas. Trop souvent, les gens créent leur vie en évitant les hauts et les bas. Ils recherchent une voie intermédiaire, sûre et confortable, sans grand écart dans une direction ou une autre. Cela est une forme de protection de soi erronée – protection contre la souffrance, ou parfois, tout simplement, pour éviter des émotions trop fortes. Si on les équipait d'un moniteur type ECG pour enregistrer leur force de vie, au lieu de voir des hauts et des bas, nous noterions que leur force de vie se rapprocherait dangereusement du tracé plat. Ceci est une alternative mortelle – une vie « monocorde ». Alors que le Coaching d'Épanouissement permet aux clients de retrouver leurs rêves, et que le Coaching d'Équilibre se focalise sur leurs choix, le Coaching du Moment leur rend les moyens de vivre leur vie pleinement, et à chaque instant.

Les Attributs et le Coaching du Moment

Rappelez-vous : il y a cinq Attributs dans le modèle du Coaching Co-Actif.

- L'Intuition
- L'Écoute – Particulièrement l'écoute aux Niveaux 2 et 3
- La Curiosité
- La Gestion de Soi
- L'Approfondissement de l'Apprentissage – Aller Vers l'Action

Ces Attributs sont ceux que nous apportons dans la relation de coaching. Nous les utilisons, que ce soit lors du Coaching d'Épanouissement, du Coaching d'Équilibre ou du Coaching du Moment. Nous nous sommes aperçus qu'il est particulièrement utile de rappeler ces Attributs aux coachs lors du Coaching du Moment alors qu'il s'agit d'aider les clients à être dans le moment présent. Quand les coachs posent la question : « Comment fait-on le Coaching du Moment ? », une des réponses possibles est de se référer aux Attributs. Quelle part d'intuition apportez-vous au processus du Coaching du Moment ? Que se passerait-il si vous aviez deux fois plus accès à votre intuition ? Quelle est votre intensité d'écoute au Niveau 3 ? Concentrez votre écoute au Niveau 3 lors du Coaching du Moment, et faites le coaching selon ce que vous entendez dans le moment, plutôt que sur les détails évoqués par vos clients. Soyez plus curieux de ce qui se passe à l'intérieur du client plutôt que dans sa vie extérieure. Regardez où sont vos propres problèmes et gérez cela. Évitez-vous de faire du Coaching de Moment ? Pour terminer, souvenez-vous que tout coaching mène à l'action, et ceci est particulièrement vrai pour le Coaching du Moment où en tout premier lieu vous passerez du temps à explorer, examiner, approfondir l'expérience et découvrir l'apprentissage.

Ce Que Nous Évitions Dirige Notre Vie

Voilà comment les choses se passent habituellement. En tant que coach, vous percevez que quelque chose bloque les progrès du client. Vous n'avez peut-être aucune idée de ce dont il s'agit, mais vous sentez qu'il y a un obstacle dans le déroulement de la vie de votre client. Vous vous posez des questions à propos de ces obstructions sous-jacentes. Parfois le client s'en pose également, ou bien, grâce à des expériences antérieures, il sait de quoi il s'agit. Parfois le client veut éviter cette exploration ; il préfère parler des trésors qu'il embarque avec lui. Les clients sont des êtres humains et les êtres humains hésitent souvent à descendre dans l'obscurité, craignant les monstres qu'ils pourraient y rencontrer. De même, ils résistent également à aller vers la lumière. Ils veulent rester en terrain connu (peu important les turbulences), dans ces endroits où ils sont à l'aise ou confortables. Ils résistent à y aller – même lorsqu'ils savent, de façon intellectuelle, qu'aller vers une vie nouvelle et meilleure passe par quelque chose qu'ils préféreraient éviter. Alors ils résistent, et quelque chose subsiste. Vous avez sans doute déjà entendu cette phrase, « Ce à quoi nous résistons persiste » ; ceci semble tellement vrai. Plus on évite quelque chose, plus cela grandit en taille et plus cela persiste et cela finit par diriger notre vie.

Ainsi, pour la plupart d'entre nous, nous préférons ne pas décevoir les autres. Si vos clients essaient d'éviter de décevoir les autres à tout prix, devinez alors qui en paie le prix ? Lorsqu'ils décident de faire tout ce qui est possible pour éviter de décevoir les autres, ils se coupent de ce qui serait possible s'ils en prenaient le risque ou s'ils allaient de l'avant en acceptant les conséquences. Certaines personnes évitent d'être au centre de l'attention, même lorsqu'elles ont gagné le droit d'y être et méritent la reconnaissance ; sous les feux de la rampe, leur ressenti n'est pas « la reconnaissance » mais le fait d'être « exposées » et « vulnérables ». Elles se retrouvent sur la sellette et non sur le podium de la victoire. Alors, elles évitent de faire des choses qui pourraient attirer l'attention ou même le succès. Elles vivent dans leur propre ombre et se coupent ainsi de tout ce qui pourrait être possible si elles prenaient le risque d'être en pleine lumière. Si elles ne peuvent pas vivre avec la déception ou avec le succès, elles se coupent de cette partie de leur vie ; ainsi l'aire de manœuvre se rétrécit et devient moins praticable. De gros blocs de pierre entravent leur route, et parmi les nombreuses choses qu'elles préfèrent éviter, il y a le bloc « décevoir les autres. »

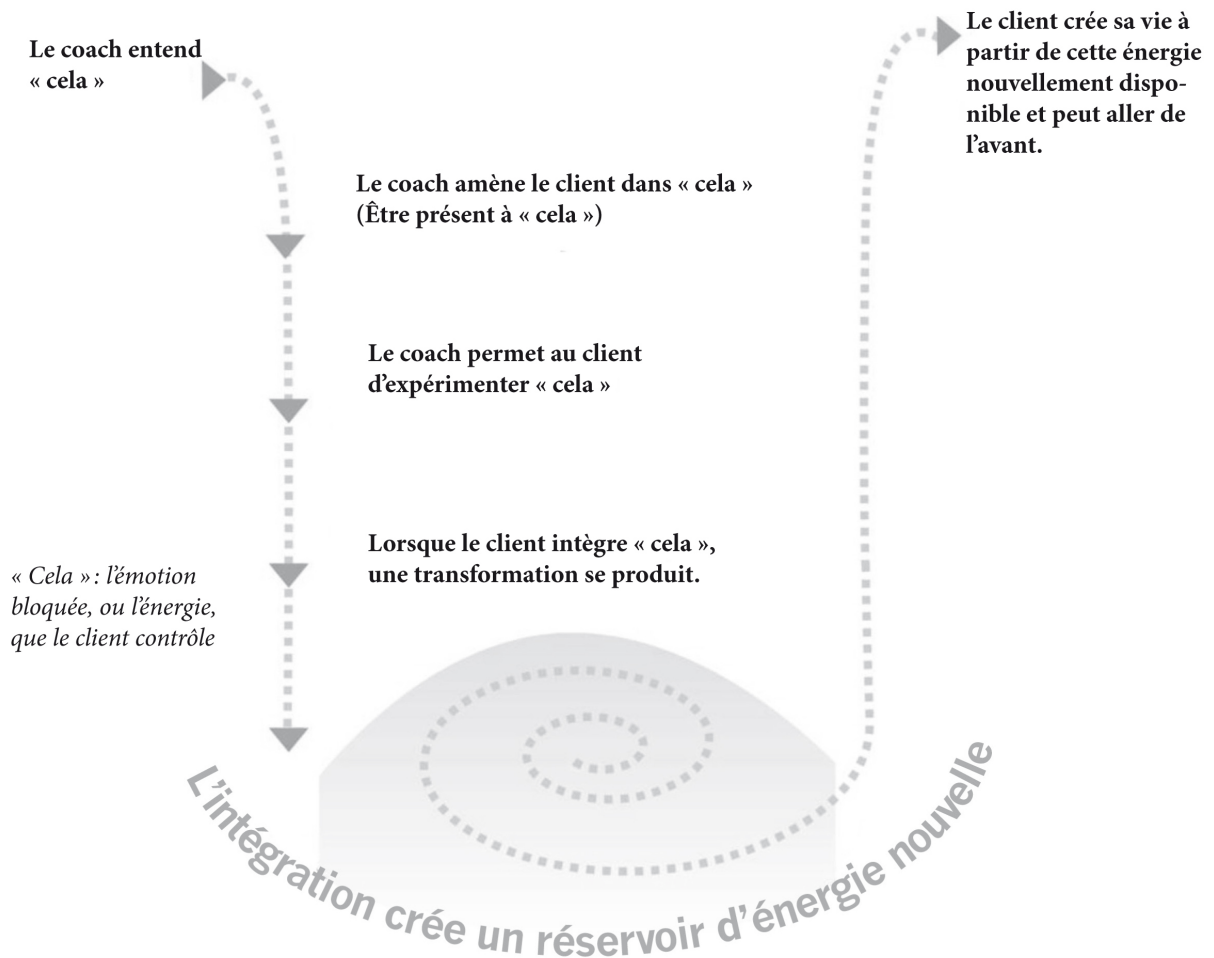
Parlons de la colère. Je ne peux pas l'accepter dans ma vie ; évitons donc toute situation qui pourrait m'inciter à la colère ! L'intimité ? C'est trop risqué ! Faisons un détour et évitons-la. Et la confrontation alors ? Reculons, faisons demi-tour, ou guettons le moindre signal d'alarme et ne bougeons plus.

La plupart du temps, nos clients ne sont pas conscients de ces blocs. Ils se concentrent sur la manière de les éviter ou de les contourner. Ils ne sont pas conscients d'être au pied d'un bloc de pierre qui s'appelle « Décevoir les autres ». Ils ne sont pas conscients d'avoir essayé d'éviter cette chose. Ce blocage dirige leur vie. Tant qu'ils ne peuvent le voir et s'en occuper, il leur est impossible d'avancer sur leur chemin. Ce bloc contrôle l'accès au chemin.

En tant que coach, votre travail consiste à mettre tout cela en exergue, et à pointer cela du doigt à votre client. Presque toujours, lorsque les clients se rendent compte à quel point ils ont lutté pour éviter, ils vont accepter d'y aller, peut-être avec une certaine hésitation, sachant qu'il faut parfois traverser des turbulences pour parvenir de l'autre côté.

Vision d'ensemble du Coaching du Moment

Les composants de la structure énergétique Co-Active®



1. Le coach entend cela. « CELA », c'est l'émotion, ou l'énergie que le client contrôle, la turbulence, le trouble, ou le changement d'énergie dans la force vitale. Ceci peut être tout à fait évident lorsqu'un client vit une émotion forte, ou quelque chose de très subtil comme une fausse note dans le ton habituel lorsque vous écoutez au Niveau 3. C'est un signal que quelque chose n'est plus tout à fait pareil ou que votre client ne va pas vraiment bien. Votre oreille est entraînée à entendre ce que le client communique au-delà des mots ; vous y faites attention et vous lui signalez ce que vous entendez.

2. Lorsque vous et votre client avez identifié la source du changement d'énergie, votre travail consiste à amener le client dans l'expérience.
3. Le client expérimente cela. Il possède une connaissance approfondie de cet espace – aussi approfondie que nécessaire. Il n'existe pas de mesure objective pour cela. Vous devez vous fier à votre conscience du Niveau 3. À un certain point, vous allez sentir que le client possède sa propre expérience, qu'il est capable de l'inclure dans sa vie. C'est comme s'il tenait « CELA » dans ses deux mains scellées avec de la colle. Cela est encombrant et ses deux mains ne sont pas libres mais il peut mener la plupart de ses activités habituelles. Quand vous faites faire l'expérience de « CELA » à vos clients, vous leur demandez de tenir ce poids à bout de bras pour bien le voir – en fait, leurs bras fatiguent – jusqu'au moment où ils finissent par l'adopter.
4. Le client vit cela. Cela fait maintenant partie intégrante de l'expérience de vie du client, sans jugement. Cela existe, simplement. C'est de la tristesse, ou de la joie, ou une prise de risque. C'est un triomphe, ou une déception. Cela est. En tant que coach, vous pouvez entendre et sentir le changement chez votre client. Souvent, c'est comme si le client avait fait irruption dans une nouvelle réalité.
5. Le client va de l'avant dans l'action. Il n'évite plus ses sentiments, il avance, apportant un sens nouveau de lui-même au monde.

LES OUTILS DU COACH

Le champs émotionnel - le vocabulaire émotionnel

Paisible	Aimable	Bienheureux	Enjoué	Intéressé
calme	chaleureux	heureux	énergique	fasciné
content	affectueux	joyeux	fantaisiste	intrigué
satisfait	ouvert	plein d'entrain	impressionné	curieux
serein	amical	encouragé	exubérant	captivé
relax	compatissant	ravi	plein de vie	fouineur
épanoui	reconnaissant	excité	léger	enthousiaste
soulagé	bienveillant	exalté	aventureux	désireux
tranquille	touché	fier	espiègle	étonné
insouciant	passionné	plein d'espoir	plein d'entrain	intense
centré	enthousiaste	confiant	jubilatoire	absorbé
rafraîchi	rayonnant	optimiste	revigoré	concentré
libre	ému	gai	amusé	inspiré
extatique	tendre	resplendissant	malicieux	animé
expansif	sexy	extatique	bébête	alerte
doux	plein de gratitude	euphorique	électrifié	stimulé
	appréciateur	merveilleux	pétulant	surpris

Insensé	Triste	Affolé	Fatigué	Confus
frustré	isolé	apeuré	las	tiraillé
agacé	déçu	énervé	indifférent	mal à l'aise
dégoûté	lourd	en insécurité	léthargique	hésitant
plein de ressentiments	attristé	soucieux	désespéré	préoccupé
coléreux	malheureux	inquiet	épuisé	perturbé
grincheux	démoralisé	impuissant	renfermé	suspicieux
irritable	découragé	vulnérable	apathique	agité
hostile	le blues	tourmenté	indifférent	perplexe
enragé	misérable	anxieux	somnolent	inquiet
furieux	abattu	terrifié	terne	embarrassé
exaspéré	chagriné	choqué	lassé	gêné
indigné	affligé	horrifié	réticent	instable
mécontent	déprimé	circonspect	distant	sceptique
mesquin	découragé	effrayé	blasé	accablé
amer	mélancolique	alarmé	abattu	blessé
impatient	désespéré	angoissé	pessimiste	surpris
irrité	cœur brisé	impuissant	nerveux	consterné

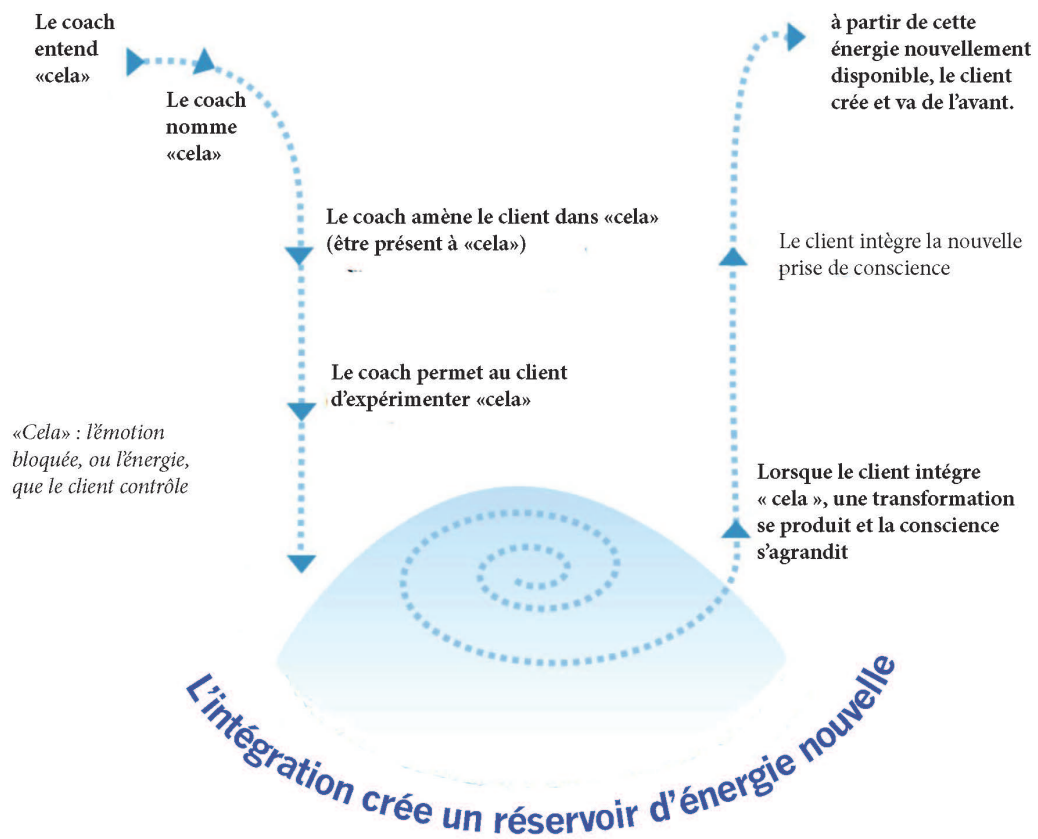
Définition de la structure énergétique du Coaching du Moment

1. Le coach entend cela. « CELA », c'est l'émotion, ou l'énergie que le client contrôle, la turbulence, le trouble, ou le changement d'énergie dans la force vitale. Ceci peut être tout à fait évident lorsqu'un client vit une émotion forte, ou peut aussi être quelque chose de très subtil, comme un changement de ton de voix perceptible lorsque vous écoutez au Niveau 3. C'est un signal que quelque chose n'est plus tout à fait pareil ou que votre client ne va pas vraiment bien. Votre oreille est entraînée à entendre ce que votre client communique au-delà des mots ; vous y faites attention et vous lui signalez ce que vous entendez.
2. Lorsque vous et votre client avez identifié la source du changement d'énergie de « cela », votre travail consiste à amener votre client dans l'expérience.
3. Le client expérimente cela. Le client possède une connaissance approfondie de cet espace – aussi approfondie que nécessaire. Il n'existe pas de mesure objective pour cela. Vous devez vous fier à votre conscience du Niveau 3. À un certain moment, vous allez sentir que le client s'approprie pleinement cette expérience, qu'il est capable de l'inclure dans sa vie c'est un peu comme s'il avait tenu « CELA » avec deux mains enduites de colle. Ceci est encombrant et ses deux mains ne sont pas libres mais il peut venir à bout de la plupart de ses activités habituelles.
4. Lorsque le client fait l'expérience de « CELA », vous lui demandez de tenir ce poids à bout de bras pour bien le voir – et en fait, ses bras fatiguent – jusqu'au moment où il finit par se l'approprier.
5. Le client est dans l'expérience de cela. Cela fait maintenant partie intégrante de l'expérience de vie de votre client, sans jugement. Cela existe, simplement. C'est de la tristesse, ou de la joie, ou une prise de risque. C'est un triomphe, ou une déception. Cela est.
6. Lorsque le client intègre « cela », une transformation se produit.
7. Le client crée à partir de cette énergie nouvellement disponible et il peut avancer, apportant un sens nouveau de lui-même au monde.

LES OUTILS DU COACH

Les Composants de la structure énergétique Co-Active®

Composants de la structure énergétique Co-Active®



La Géographie du Coach et le Coaching du Moment

Jusqu'à maintenant, votre travail a été focalisé sur la géographie du client. Dans ce cours, nous allons nous concentrer sur la géographie du coach.

Dans le Coaching du Moment, des changements de position corporelle trop fréquents peuvent amener le client à sortir de l'expérience au lieu de l'approfondir. Par contre, pour vous, en tant que coach, il pourrait être bénéfique d'assumer différentes géographies et de voir les questions qui en découlent.

Voici quelques exemples :

- Au lieu de demander au client de fermer les yeux, vous pouvez fermer les vôtres et voir ce qui en découle. Les questions que vous pourriez ainsi poser suite à cette géographie pourraient être :
« Qu'y a-t-il d'obscur en cela » ou « À quoi êtes-vous aveugle »
- Si vous ressentez une tension venant du client ou du coaching, au lieu de changer la géographie du client, essayez d'aller au fond de vous-même et posez des questions à partir de cet endroit.

En tant coach, vous pouvez laisser votre intuition vous guider pour essayer de nouvelles positions corporelles tout en vous demandant si celles-ci permettent au client d'approfondir leur expérience ou de s'en éloigner et simplement d'en parler.

Il est important d'éviter d'utiliser trop de techniques différentes avec vos clients dans le Coaching du Moment. Cela leur permettrait seulement de « faire » du Coaching du Moment plutôt que « d'être » dans leur expérience.

Dans le climat mondial actuel, nous sommes programmés à produire des résultats et à atteindre des objectifs. C'est donc une tendance naturelle pour le coach que de chercher des outils et des techniques fiables, des outils et des techniques qui donneront au coach l'impression de fournir de la valeur et de « faire le travail ». Dans le Coaching du Moment rien ne peut cependant remplacer le fait d'être totalement présent avec votre client de manière ouverte, ce qui laisse de l'espace et de la curiosité pour leur expérience de l'instant présent... ici et maintenant.

En tant que coach le fait de travailler votre géographie peut aider aussi bien le client que vous-même à approfondir l'apprentissage et promouvoir l'action du client. L'exploration des émotions, les positions du corps, le ton et le débit de la voix peuvent donner au client une vision et une compréhension approfondies.

Dans le Coaching du Moment, la géographie des différentes émotions représente un autre aspect puissant.

- Quelle est la géographie des pleurs ? Il existe différentes sortes de pleurs. Certaines larmes ont le goût de la tristesse, de l'affliction, et d'autres sont l'expression du bonheur ou de l'inspiration. Quelle est la géographie de ces différentes sortes de pleurs ?
- Quelle est la géographie de la colère ? Imaginez que vous êtes coincé dans un embouteillage. Est-ce que cela ne représente pas une certaine géographie ? De même lorsque vous vous sentez trahi ou lorsqu'un client est confronté à la malhonnêteté de quelqu'un d'autre. Que se passe-t-il

quand vous adoptez cette géographie avec votre client Qu'est-ce qui s'ouvre à eux ?

Bien que nous nous focalisions beaucoup sur le corps comme porte d'accès à la géographie, il est important de se souvenir, aussi bien pour le client que pour le coach, que la géographie prend en compte le ton de la voix, le climat intérieur, l'attitude. Nous vous encourageons à utiliser tout cela, et plus encore, lorsque vous explorez l'expérience du moment avec vos clients.