

## Compétences du Coaching Co-Actif: L'Intuition

En plus des cinq sens habituels qui servent à nous informer sur notre environnement, il existe un sixième sens, l'Intuition, qui est extrêmement utile en coaching. Nous voyons, entendons, goûtons, touchons et sentons – et nous avons des réactions « viscérales ». Ces six sens nous donnent des informations à partir desquelles nous prenons des décisions. L'Intuition est aussi un don que nous recevons tous dans des proportions différentes ; c'est aussi une capacité que nous pouvons tous développer. Par exemple, nous avons tous une base rudimentaire de vocabulaire sur la distinction des sons. Nous pouvons percevoir la différence entre une clarinette, une trompette et un violon. Les compositeurs ont appris à « entendre » le son de différents instruments dans leur esprit pendant qu'ils composent de la musique – et même différentes combinaisons d'instruments – parce qu'ils possèdent une oreille hautement entraînée. L'Intuition est identique : c'est un talent naturel qui peut se développer.

La première étape pour utiliser l'Intuition pendant vos séances de coaching consiste à apprendre à écouter vos clients au Niveau 2 et au Niveau 3, avec votre récepteur intuitif branché sur ce qu'ils émettent, en écoutant au Niveau 3, sans tension, prêt à saisir les messages intuitifs – les signaux et les appels légers.

La deuxième étape consiste à noter que vous avez reçu un message intuitif. De nombreuses personnes ressentent l'Intuition au niveau corporel. Quelquefois, il s'agit véritablement de sensations « viscérales ». Certaines personnes ne ressentent pas du tout les Intuitions dans leur corps, elles ont simplement une sensation. C'est un bon entraînement de découvrir par vous-même, de remarquer où vous recevez habituellement vos Intuitions.

La troisième étape est celle qui est souvent laissée de côté: il s'agit de vous exprimer à partir de votre Intuition. L'Intuition ne sert à rien pour le client si le coach n'exprime pas ce que son Intuition lui fournit. Vous devez mettre des mots sur les signes ou les appels légers que vous recevez, et vous devez exprimer ces mots à haute voix. Malheureusement, nous ignorons bien souvent nos Intuitions. Nous les ignorons parce que, généralement, l'Intuition est considérée avec scepticisme par notre culture – au moins en comparaison avec les méthodes de connaissances scientifiques ou empiriques. À cause de cela, nous n'avons pas vraiment l'habitude d'utiliser notre Intuition pour évoluer – et donc, notre « oreille » intuitive n'est pas assez entraînée.

Parfois, nous les ignorons parce que nous ne sommes pas sûrs que notre Intuition soit « juste ». Dans le Coaching Co-Actif<sup>®</sup>, nous aimons dire que les signaux, les appels, les sensations viscérales méritent d'être pris en considération. Ces éléments ne sont jamais « faux ». Quelquefois, les mots que nous mettons sur notre Intuition – notre interprétation – peuvent manquer leur cible. La clé consiste à vous exprimer à partir de votre Intuition et à ne pas être attaché à votre interprétation. Les clients apprennent à voir que votre Intuition est une invitation que vous leur faite pour découvrir ce qui peut s'y trouver.

Parfois l'Intuition du coach s'exprimera par des mots : « Mon Intuition me dit qu'il existe un endroit que vous devriez explorer. Que cela pourrait-il être ? ». D'autres fois, l'expression de l'Intuition se fera sous forme de métaphore ou d'image :

« J'ai l'image d'une porte qui s'ouvre. Qu'y a-t-il de l'autre côté de la porte, selon vous ? »

Il est fort possible que les mots ou les images ne signifient rien pour le client; dans ce cas, le coach poursuit tout simplement sur autre chose. Ou bien le client peut dire :

« Ce n'est pas un endroit nouveau ; cet endroit m'est familier. Il faut que j'y retourne. » Il ne s'agit pas d'être « juste » avec votre Intuition. Dans le coaching, la clé consiste à avoir des antennes suffisamment sensibles pour capter les signaux et ensuite d'exprimer sans retenue à partir de cette Intuition – et danser avec tout ce qui se présente pour vous et votre client.