

Épanouissement et les Valeurs

Dans son expression la plus simple, une vie épanouissante honore et respecte quotidiennement les valeurs importantes. Toutes les questions que nous avons posées au début de ce manuel concernent ces valeurs. Vous souvenez-vous de votre cours « Les Fondamentaux du Coaching Co-Actif® » ? Il y avait un exercice dans lequel on vous demandait de trouver une expérience « mémorable », un moment dans votre vie pendant lequel vous vous étiez senti plein de vie, en harmonie avec votre monde, tout comme la vibration d'un diapason lorsqu'il émet un son clair et fort. Si il y avait quelqu'un, avec qui étiez-vous ? Que faisiez-vous ? En explorant juste cette expérience, vous pouvez découvrir déjà un certain nombre de valeurs importantes.

Dans ce cours de coaching d'Épanouissement, nous allons présenter plusieurs techniques – y compris revivre des expériences mémorables – afin d'aider nos clients à découvrir leurs valeurs. Parfois nous appelons ce procédé « clarification des valeurs ». Il est toutefois important de noter que, chez nos clients, ces valeurs existent déjà. Il ne s'agit pas de travailler ou d'acquérir des valeurs idéales ; elles sont déjà exprimées dans la vie même de la personne. S'il s'agit de valeurs importantes et qu'elles ne sont PAS exprimées dans la vie de la personne, alors apparaîtra une dissonance. Il serait peut-être plus judicieux d'appeler ce processus « la découverte des valeurs » ou « l'exploration » ou « la mise en lumière », car le processus que nous utilisons est destiné à aider les clients à faire l'expérience de leurs valeurs au lieu de les analyser ou de les énumérer comme des mots sur une page. Plus les clients sentent que leurs valeurs font partie intégrante de leur vie intérieure, plus ils ont la possibilité de faire des choix basés sur ces valeurs essentielles.

Pour vous qui êtes le coach, ce processus améliore alors votre aptitude à l'écoute du Niveau 3, car les clients sont alors si proches de leur expérience qu'ils ont vraiment besoin d'un coach pour se rendre compte de la résonance – ou de son absence, pour remarquer à quel moment la lumière devient plus brillante ou s'obscurcit. Quelle que soit l'image qui vous convient, votre rôle consiste à être pleinement conscient de la vitalité présente chez votre client.

Les valeurs étant si personnelles et parfois difficiles à exprimer exactement, nous vous recommandons d'utiliser des associations de mots. Beaucoup de personnes peuvent choisir par exemple la liberté comme valeur. Pour une personne il peut s'agir de liberté/indépendance/aventure et pour une autre ce sera liberté/expression personnelle/créativité extravagante. Avec un point de départ identique, mais des significations très différentes, il est donc important pour vous, en tant que coach, de rester curieux et de creuser davantage. Nous vous encourageons également à chercher des expressions qui leur soient personnelles. Des listes types de valeurs peuvent être superflues. Des valeurs telles que « coyote » ou « cannelle/chenille/lueur de bougie » ne figurent pas sur de telles listes. Vous n'avez peut-être pas la moindre idée ce qu'elles représentent pour votre client et, rassurez-vous, ce n'est pas nécessaire. Votre travail en tant que coach est de continuer à explorer et chercher les joyaux qui pourraient rendre la vie de votre client plus lumineuse.

Il est probable que vous allez commencer la clarification des valeurs lors de votre première séance Découverte avec vos clients. Il est important de vous rappeler que ce travail ne fait que débiter le processus. Les clients vivent leurs valeurs, ou pas, à chaque moment de chacun des jours de leur vie. Les valeurs peuvent ne pas être visibles, mais leurs effets et leurs impacts sont très visibles. Dans

une relation suivie de coaching, il y a de nombreuses occasions de continuer à mettre en lumière des valeurs, d'affiner celles qui ont été trouvées auparavant et de dévoiler les valeurs invisibles, difficiles à exposer – celles qui font tellement partie de l'air que votre client respire qu'on ne les remarque pas de prime abord.

Au fur et à mesure que les clients acquièrent plus de clarté concernant leurs valeurs, les valeurs servent d'indicateurs dans leur voyage. Des décisions audacieuses gagnent en clarté lorsque le coach pose des questions basées sur des valeurs. « Est-ce que cette décision respecterait vos valeurs ? Quelle est la valeur que vous respectez en choisissant A ou B ? Dans la situation présente, quelles seraient les valeurs que votre Capitaine adopterait ? »