

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.