

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.