

## LES OUTILS DU COACH

### Utiliser votre intuition

En plus des cinq sens habituels qui nous aident à être informés de notre environnement, il existe un sixième sens, l'intuition, que le coach Co-Actif utilise pleinement.

Il existe trois étapes pour utiliser votre intuition durant le coaching.

1. Mettez en marche votre intuition : Apprenez à écouter votre client au Niveau 2, avec votre récepteur intuitif réglé sur sa longueur d'onde. Puis écoutez au Niveau 3, avec une antenne large spectre prête à capter les messages intuitifs, les signaux plus ou moins forts qui disent « qu'il y a quelque chose à creuser ».
2. Prêtez attention : Notez que vous avez reçu un message intuitif. De nombreuses personnes ressentent l'intuition au niveau corporel. Quelquefois la réaction est littéralement au niveau « des tripes ». D'autres personnes ressentent l'intuition dans tout le corps ou dans un endroit très spécifique (la poitrine, le front). Certaines personnes ne ressentent pas du tout l'intuition dans leur corps – elles ont simplement une impression. C'est un bon entraînement de chercher à localiser où vous ressentez votre intuition.
3. Parler sans retenue : L'intuition ne sert pas au client tant que le coach n'exprime pas ce que l'intuition lui donne. La clé pour parler de votre intuition consiste à ne pas être attaché à votre interprétation. Dans le Coaching Co-Actif, nous affirmons que votre intuition n'est jamais fausse... L'impression que vous recevez mérite toujours votre attention. Ce sont les mots que nous mettons sur l'intuition, c'est notre interprétation en tant que coach, qui peuvent être souvent à côté.

Voici quelques questions à garder à l'esprit pour vous aider à avoir accès à votre intuition :

- *Qu'est-ce que le ton de la voix de mon client me dit ?*
- *Quel est l'état d'esprit sous-jacent du client ?*
- *Quelles sensations physiques ai-je en écoutant mon client ?*

En vous mettant à jouer avec ces questions, utilisez-les dans vos interactions de coaching en commençant vos remarques par :

- « J'ai l'impression que... »
- « J'ai le pressentiment que... »
- « Puis-je vérifier quelque chose auprès de vous ? »
- « Je me demande si... »

N'oubliez pas que votre interprétation de votre intuition peut être incorrecte. Permettez à votre client de corriger cela et dansez avec lui là où il se trouve.