COACHING TIPS- LES ACTIVITES

VOS DÉFIS

ÉPISODE 1

LE 4 JUIN 2020 |

$$F_v = \left\{ \begin{array}{l} F_n \\ R \end{array} \right.$$
$$X^*T = 6$$
$$\frac{m_1 m_2}{r^2} \quad \gamma$$
$$E = \frac{E_c}{r}$$
$$\frac{v_1 \cos \alpha_2}{v_2} \sin(\alpha_1 + \alpha_2)$$

Être attentif à soi et aux autres

Vous allez prendre une saine habitude:

- vous interroger, chaque matin, sur votre état émotionnel ; observer si l'on est en situation de retrait ou au contraire ouvert aux autres, aux défis, à l'échange, au plaisir, à la beauté de ces petits riens qui nous entourent. Comment vais-je ce matin? N'en faites pas une interrogation de forme mais une vraie question, qui appelle une vraie réponse de vous à vous.

- soyez attentif à votre environnement, autour de vous y a t il des personnes dont les habitudes ont changé. Que vous trouvez en retrait. Allez en voir au moins une pendant la semaine et dites lui "j'ai remarqué que tu étais plus en retrait en ce moment, on te voit moins..." et attendez la réponse, soyez à l'écoute.

Mettre fin à l'argument de la banalisation

Vous allez prendre une saine habitude:

- vous arrive-t-il d'utiliser cet argument de la comparaison d'un service, d'une personne et d'en voir le côté utilitaire. Un peu comme un objet que l'on pourrait remplacer par un autre sans problème. Si vous répondez par l'affirmative ; la prochaine fois que vous sentez que vous allez utiliser cet argument (maintenant vous savez les conséquences désastreuses pour la personne qui vous entend) affirmez votre position mais en cherchant des arguments plus "écologiques" pour vous et la personne ou les personnes en face de vous. Observez les résultats.

- Si quelqu'un tente de banaliser votre travail, votre service, vos produits, sans animosité, ni aucune agressivité ou provocation, expliquez simplement et sobrement que ce produit, ce service, votre travail sont le fruit d'un vrai travail, d'une implication, d'une passion pour votre métier et que c'est tout sauf banal. Ou trouvez votre propre méthode et observez l'effet sur votre interlocuteur(trice).