

GUIDE · COACHS · THÉRAPEUTES · ACCOMPAGNANTS



ARRÊTE DE SUIVRE DES *PROTOCOLES.* DEVIENS INCOMPARABLE.

Les 7 cartes que les coachs qui créent des espaces de sincérité utilisent — et que les écoles ne t'enseignent pas.

PAR **JAMES & DEAN**
CRÉATEURS DES MARCHES NARRATIVES

« Si tu as peur, c'est que tu es dans le vrai »



— LE VRAI PROBLÈME

TU FAIS TOUT BIEN. ET POURTANT, ÇA RESTE EN SURFACE.

Tu as fait les formations. Tu as les certifications.

Tu poses les « bonnes questions ».

Mais tes clients restent en surface. Et toi, tu doutes toujours.

Pourquoi ? Parce qu'on t'a appris à **maîtriser**. Pas à **créer un espace**.

— LA SOLUTION

7 CARTES. SIMPLES. PUISSANTES. INCOMPARABLES.

Ce guide te montre comment faire tomber les masques.

Sans protocole. Sans bullshit. Juste 7 principes à incarner.

★ BONUS

On t'offre **1 heure** pour clarifier ta cible et ton positionnement. Réserve ton appel gratuit :

jamesetdean.systeme.io/visio



VOICI LES 7 *CARTES*.

Pas une méthode. Des principes à incarner.

- 01 LA POSTURE CÔTE À CÔTE
- 02 LA CURIOSITÉ RADICALE
- 03 LE REFUS DU TÉLÉCOMMANDAGE
- 04 LA SINCÉRITÉ CONTAGIEUSE
- 05 L'ART DE SE FAIRE SURPRENDRE
- 06 LE FILTRE DES 3 VALEURS REFUGE
- 07 LA RESPONSABILISATION DU CLIENT

LA POSTURE *CÔTE À CÔTE*

— LE PROBLÈME

En face-à-face, tu crées une verticalité. Tu observes, analyses, juges. Ton client se sent « sous » ton regard.

— LA SOLUTION

Marche côte à côte. Regardez dans la même direction. L'horizontalité devient naturelle. Les masques tombent.

— COMMENT FAIRE

- Propose de marcher ensemble (30 min suffisent)
- Assieds-vous côte à côte (banc, fauteuils décalés)
- En visio : propose un « call-marche » (chacun au téléphone)

— EXERCICE

Cette semaine : lors de ton prochain coaching, change la disposition spatiale. Note la différence dans la qualité des réponses et le niveau de sincérité.

« *Nous ne marchons pas devant pour guider. Nous marchons à côté, ensemble.* »

— JAMES & DEAN

LA CURIOSITÉ *RADICALE*

— LE PROBLÈME

Tu poses des questions en attendant une certaine réponse. Tu valides ton hypothèse. Tu cherches LA porte. Tu n'es pas vraiment curieux.

— LA SOLUTION

La vraie curiosité = poser une question sans savoir ce qu'il y a derrière. Accepter qu'il n'y ait parfois rien. Accueillir la pépite quand elle arrive.

— LES 3 QUESTIONS LES PLUS PUISSANTES

→ « Qu'est-ce que tu veux vraiment dire par [MOT] ? »

Chaque mot a un sens différent pour chaque personne

→ « Qu'est-ce que ça signifie pour toi ? »

Évite les interprétations, laisse-le définir

→ « Derrière cette porte, il y a quoi ? »

Métaphore qui invite à explorer sans forcer

— EXERCICE

Cette semaine : interdis-toi les questions « intelligentes ». Pose uniquement des questions naïves. Laisse-toi surprendre.

« On ne pose pas de questions pour trouver des réponses. On pose des questions pour créer de l'espace. »

— JAMES & DEAN

LE REFUS DU *TÉLÉCOMMANDAGE*

— LE PROBLÈME

Tu sais où ton client devrait aller. Tu guides subtilement vers cette destination. Tu télécommandes.

— LA SOLUTION

Tu n'es pas là pour amener ton client quelque part. Tu es là pour créer un espace où il peut se retrouver lui-même.

« Il/elle est le seul expert de sa vie. Pas moi. »

— COMMENT RÉPONDRE

MAUVAIS « Je pense que tu devrais... » (*télécommandage*)

BON « Je ne sais pas. Mais toi, qu'est-ce que tu sens ? »

EXCELLENT « Si tu savais que tu ne peux pas te tromper, tu ferais quoi ? »

— EXERCICE

Cette semaine : compte le nombre de fois où tu veux donner un conseil. Remplace par :
« Je ne sais pas. Mais toi, qu'est-ce que tu sens ? »

★ Tu veux voir comment d'autres coachs ont transformé leur pratique ?

jamesetdean.systeme.io/temoignages

« Nous ne sommes pas des GPS. Nous sommes des compagnons de route. »

— JAMES & DEAN

LA SINCÉRITÉ *CONTAGIEUSE*

— LE PROBLÈME

Tu veux paraître professionnel. Tu restes neutre. Tu gardes tes émotions pour toi. Tu crées une distance.

— LA SOLUTION

La sincérité est contagieuse. Si tu es sincère, ton client le devient aussi. Sois vrai.

— 5 FAÇONS DE MONTRER TA SINCÉRITÉ

→ Partage ce qui résonne

« Cette phrase résonne fort en moi »

→ Avoue quand tu ne comprends pas

« Je ne comprends pas encore »

→ Dis quand tu es surpris

« Wow, je ne m'attendais pas à ça »

→ Nomme ton émotion

« Je suis ému par ce que tu partages »

→ Partage une vulnérabilité

« J'ai vécu ça aussi »

— EXERCICE

Cette semaine : partage 1 vulnérabilité lors de ton prochain coaching. Note comment ton client s'ouvre davantage après.

« *On ne peut pas créer un espace de sincérité si on n'est pas sincère soi-même.* »

— JAMES & DEAN

L'ART DE SE FAIRE *SURPRENDRE*

— LE PROBLÈME

Tu poses une question en attendant une réponse précise. Tu écoutes ce que tu cherches. Tu n'es pas ouvert à l'émergence.

— LA SOLUTION

Les meilleures conversations arrivent quand on se fait surprendre. Lâche le contrôle. Laisse la place à l'imprévu.

— COMMENT CULTIVER LA SURPRISE

→ Arrête de chercher des pépites

Mentalité : « On verra bien ce qui émerge »

→ Accueille le « Je ne sais pas »

Demande : « Et si tu ne sais pas, qu'est-ce qui est là ? »

→ Laisse des blancs

Après une réponse, ne remplis pas immédiatement

— EXERCICE

Cette semaine : note 3 moments où tu as été surpris par une réponse inattendue. Qu'as-tu fait (ou pas fait) pour créer cet espace ?

« Parfois, il n'y a rien derrière la porte. Parfois, il y a une pépite. Mais même nous, on ne sait pas avant d'ouvrir. »

— JAMES & DEAN

LE FILTRE DES 3 VALEURS REFUGE

– LE PROBLÈME

Tu dis oui à tout. Tu te disperses. Tu te perds. Tu ne sais plus pourquoi tu fais ce que tu fais.

– LA SOLUTION

Définis tes 3 valeurs refuge. Chaque décision passe par ce filtre. Si ça coche les 3 → tu y vas. Sinon → tu laisses tomber.

– NOS 3 VALEURS REFUGE

1 **Simplicité** Format court, groupe restreint

2 **Audace** Personne ne fait ça comme nous

3 **Liberté** Dehors, pas enfermés

– COMMENT DÉFINIR LES TIENNES

→ Étape 1 :

Liste 10 valeurs importantes pour toi

→ Étape 2 :

Réduis à 3 non-négociables

→ Étape 3 :

Teste-les sur tes 5 dernières décisions

– EXERCICE

Cette semaine : définis tes 3 valeurs refuge. Liste 3 choses que tu ne feras PLUS à cause d'elles.

LA RESPONSABILISATION *DU* *CLIENT*

— LE PROBLÈME

Tu portes la responsabilité de la transformation de ton client. S'il ne change pas → tu as échoué. Tu culpabilises.

— LA SOLUTION

Tu n'es pas responsable de sa transformation. Il l'est. Ton job : créer l'espace. Le sien : choisir ce qu'il en fait.

— SCRIPT D'OUVERTURE (1ÈRE SÉANCE)

« Tu es responsable de l'expérience que tu veux vivre aujourd'hui.

Moi, je crée un espace de sécurité et de sincérité.

Mais ce qui va émerger, ça dépend de toi.

Je ne suis pas là pour te donner des solutions. Je suis là pour t'accompagner pendant que tu trouves les tiennes. »

— QUAND IL ATTEND UNE RÉPONSE

CLIENT « Qu'est-ce que je devrais faire selon toi ? »

TOI « Je ne sais pas. Mais toi, au fond, tu sais. »

★ Tu veux incarner ces 7 cartes en montagne ? Découvre **Le Camp de Base** — 36h en montagne + 4 mois d'accompagnement

jdsummit.com/camps

« On ne porte pas la transformation de l'autre. On crée l'espace où elle peut émerger. »

— JAMES & DEAN

— ET MAINTENANT ?

TU AS LES 7 CARTES. À TOI DE LES VIVRE.

Ces cartes ne sont pas une méthode. Ce sont des principes à incarner. Tu ne les maîtriseras pas en les lisant — tu les maîtriseras en les vivant.

« Si tu as peur, c'est que tu es dans le vrai. »

★ ÉTAPE 1 — APPEL DÉCOUVERTE GRATUIT

CLARIFIE TA CIBLE EN 1H

On t'aide à clarifier ta cible et ton positionnement. Sans pitch commercial.

jamesetdean.systeme.io/visio

— ÉTAPE 2 — LE CAMP DE BASE

36H EN MONTAGNE + 4 MOIS

Transforme ton identité de coach. En groupe restreint, en pleine nature.

jdsummit.com/camps

— ÉTAPE 3 — TÉMOIGNAGES

D'AUTRES COACHS L'ONT FAIT

Découvre comment d'autres ont incarné leur singularité.

jamesetdean.systeme.io/temoignages