

离开那张椅子



许多传统办公室的环境就是围绕桌椅为工作必需品的标准来布置。这和教练的本质是相通的。作为一个经理，同时也是生命教练，我由经验得出了一条规律：离开办公椅，动起来的效果远比坐着谈话的效果更好。以下列出的 3 个原因想必能解释为什么：



移动是一种催化剂



↑ 仅仅是离开办公椅开始走动这一简单的动作或走来走去就能够帮助你的客户获得一种新鲜的感觉。在神经科学领域的调查显示在肢体移动和创造性思维之间有着越来越明显的相关性。另外，认知学的科学家最近也发现了认知也是能被呈现出来的，这意味着我们的大脑和身体一起思考。

通过鼓励客户在教练课程中通过活动来协使他们的肢体更加协调，我们同时也让他们能够更多的与自己创新和机智的一面接触。



打破桎梏



↑ 在一维教练过程中保持坐着会产生一种危险的倾向，可能会使得氛围变得太过于严肃和认真。当你的客户是一直身处这种传统办公环境，这种感觉会特别明显。通过离开办公椅，你能够尝试打破这种桎梏，并且提供一些不同的东西使客户恢复活力。人们经常在遇到阻滞的时候寻找教练，而阻滞往往是在认识和打破惯性思维以及行为模式的过程中遇到困难导致的。

通过邀请客户进入一个不同的身体状态，实际上我们为他们提供了在他们习以为常的舒适区以外的替代区域，这也是一个有效的教练干预和被干预的过程。我们正为潜在的一些新的和难以摆脱的东西创造环境。



避免“面试”客户



↑ 教练过程有时候会让客户感觉像是在热锅上的蚂蚁或在面试中。在某些场合下，要使客户摆脱这种感觉，只创造一个安全且不评判的空间可能是不够的。如果你在做教练时发现可这种现象，让你的客户离开椅子，随便走走是一个打破面试感的好方法。

一些客户可能会认为教练是“拥有知识和答案的人”。我发现让客户离开椅子，在教练过程中随意走动能够使教练和被教练的关系更快地转化成一种真正的伙伴关系。伙伴关系能够让客户感受到一种主导权和安全感，就如同坐在驾驶座上。

最后的总结

在教练过程中离开椅子的建议并不是说要在教练过程中将走路或站立完全替代坐着（尽管这些选择其实建立在教练和客户的偏好上）。离开椅子的建议更多的是希望大家认识到它的正面影响，它可以作为一种帮助客户发现自己新的一面。

所以，下一次，当你觉得你的客户在和你兜圈子或者活力在下降时，这可能意味着在教练过程中可以加入一些身体的移动。