

EDEC MODULE 3 - JUILLET

PRISE DE NOTES EN DIRECT DE LA JOURNÉE DU 16/07/2021

Intervenant: David Laroche

3 questions auxquelles vous allez réfléchir quelques instants?:

1/ Quelle est votre intention sur ce module de 3 jours: respiration, attitude...Mode dépressif, allongé sur le canapé ou mode proactif?

2/ Un coaching sur lequel vous avez bloqué, quel élément a bloqué?

3/ Un coaching qui s'est bien passé: grâce à quoi s'est-il bien passé?

On va se concentrer sur les étapes 3 et 4.

D: Qui souhaite partager sur des difficultés rencontrées?:

Chat: La reformulation recadrante.

E : **Intention:** avoir de nouveaux outils: mindshift/ résolution du problème. Je maîtrise mieux les 3 premières étapes, j'ai besoin d'outils pour la deuxième phase de coaching.

Coaching où j'ai eu le plus de mal: une amie qui a eu pas mal de soucis jeune, le but c'était de trouver le véritable objectif et j'ai eu du mal à lui faire dire son objectif. J'ai eu du mal à la faire sortir de son rôle de victime et de son histoire. J'étais trop plongé dans la structure je n'ai pas réussi à la faire sortir de ça.

David: J'ai une bonne nouvelle, on va voir comment faire sortir les clients de la position de victime pendant ces 3 jours. **Il n'y a pas de coaching avec un client en position victime.**

Tant qu'elle est dans cette position, plus d'avantages pour elle d'être victime.

Si c'était à refaire comment tu aimerais t'y prendre pour que ça se passe autrement?

Elève: porter plus d'attention à mon intuition, me concentrer moins sur la structure, et utiliser davantage la posture Yang pour la choquer: objectif trouvé: "arrêter que les autres décident pour elle". Mais je n'étais pas sûr qu'elle voulait avancer sur cet objectif.

D: Je pense que tu as eu des intuitions. Qu'est ce qui se jouait en toi qui te dérangeait?

Qu'est ce qui te questionnait? qu'est ce que tu t'es dit? Qu'est ce qui te questionnait dans le fait que ça dure une heure?

E: il n'y a pas eu de réponse émotionnelle de sa part. Elle était très dans le mental. Je n'ai pas eu l'impression de toucher le vrai sujet.

D: Est ce que tu lui as dit ça?

E: Non.

D: A quel moment as- tu ressenti cette posture de victime?

E: Assez rapidement.

D: Quand ça arrive la 3ème fois, qu'est ce qui se passe pour toi?

E: J'ai du mal à supporter cette posture et donc j'ai essayé de la faire sortir de cette posture?

D: Comment?

E: par rapport à ses croyances. "Je n'arrive pas à donner d'ordre en tant que manager". "Ah! bon, 100% du temps". Mias, elle revenait toujours sur ses croyances.

D: J'entends la stratégie de l'intuition, mais c'est nébuleux et pas clair pour ton esprit. **je veux te trouver un élément palpable, tangible.** A combien tu estimes sa position de victime?

E: 7-8.

D: **Si tu veux faire bouger qq'un sur qqe chose dans lequel il n'est pas engagé, il va tout faire pour échouer.** Voir étape check RED (étape 4). Quelles questions tu aurais pu poser?

E: Qu'est ce qui est vraiment important pour toi?

D/ Oui. Je veux changer cela: **pourquoi c'est important pour toi? Quelles différences ça ferait? En quoi c'est important pour toi? Il faut le désir profond de changer. Autre manière: qu'est ce qui se passe si ça ne change pas? Moi quand je t'entends je me demande si tu as vraiment envie que ça bouge? METACOMMUNICATION. Trouve moi un moment dans ta vie , où tu as voulu changer qqe chose et et tu l'as fait. Est ce que l'énergie qu'elle avait à ce moment-là, c'est la même que celle d'aujourd'hui? Est ce que tu avais la même énergie? En quoi elle était différente? Quelles questions je peux lui poser pour revenir dans le présent?**

E: Tu ressens quoi?

D: **Qu'est ce que tu apprends de cette situation?** Je n'ai pas la même énergie, je ne veux pas vraiment avancer. **Qu'est ce que ça t'apporte auj cette situation?** Nouvelle expérience en octobre/ novembre: lancer un programme aider un groupe de personnes à changer une habitude, ou une addiction (café, cigarette...) **Tout ce qu'on fait est pour nourrir qqe chose en nous. L'erreur des comportementalistes c'est de ne pas chercher ces bénéfices. Si elle tire des bénéfices à sa position de victime, je peux l'aider à trouver une autre manière de nourrir ces bénéfices.**

E: Ce que j'apprends, je peux poser la même question plusieurs fois , pour aller plus profond.

D: Désir précipité de résoudre le problème, sans voir le vrai objectif et s'il y a un vrai désir de changer. Insécurité du coach débutant. **Hopital au service des urgences, on leur apprend à ne pas courir , mais à marcher lentement. On va souvent plus vite à aller lentement.** Fumer, divorcer... il y a des bénéfices. Donc nécessité d'un profond désir de changement. Ta victoire?

E: Dans mon trinôme, j'ai réussi à ce qu'une camarade se remette au sport. Partager mon vécu l'a rassurée.

D: Bravo! Ton histoire est un moyen, même si dans l'école on privilégie le questionnement.

E: Pourquoi Check RED après l'étape 3 et pas avant.

D/ **Dans mes coachings j'avance, je recule, j'avance, je recule, je passe d'une étape à une autre et je reviens sur des étapes . Il est important que je vérifie son vrai objectif.**

Etape 1 : qu'est ce qui est important pour toi?...

Etape 2: quel est le contexte? quel est le problème pour toi? en quoi ce pb est un pb? Qu'est ce que tu vis quand? en quoi c'est un pb?

Etape 3: C'est quoi l'élément le plus important?

Etape 4: quelle est son énergie? Est ce qu'elle en a vraiment envie?

et si je n'ai pas cette énergie, je reviens en arrière. Je recommence 1,2,3 pour avoir un vrai désir, un vrai objectif.

Oui, c'est difficile de trouver le vrai objectif, c'est ce qui nous permet de devenir des coachs d'exception.

(aux élèves en général)Quelle a été votre prise de conscience avec ce qu'on vient d'échanger?

E: Mon intention: jouer avec la notion d'enjeu et être vraiment présent.

D: La pensée positive a de vrais pb même si elle a des vertus, elle crée l'opposé dans le système nerveux, équilibre. Si tu dis: je ne veux pas de projections, est ce que tu mets de l'enjeu?

E: Oui.

D: On fait obligatoirement des projections. Et ceux qui te disent le contraire, mentent. Ce que tu veux, qqe chose de plus accessible pour toi, c'est quoi? La 1ere étape pour gérer ses projections?

E: les accepter. Les observer.

D: Super: j'ai envie de capter davantage que dans le 1er module, les fois où je projette. Sinon, si tu dis "je ne veux pas projeter": split de personnalité. Ce ne sont pas des menteurs conscients ceux qui disent qu'ils vont toujours bien. **Sélection des événements, distorsion de la réalité faite par leur cerveau. Puis, généralisation.** 3 phénomènes: ne voit pas les fois où elle est négative, les distords, et les généralise. La réalité ça fait mal, mais c'est aussi la 1ere étape du changement. **La philosophie du bon coach, c'est la philosophie du**

marin: ce n'est pas de garder toujours le cap, mais de réaliser qu'il quitte le cap et le reprendre. Donc, ton objectif, ça peut être: je prends conscience de toutes les fois où je projette, plutôt que de m'interdire de projeter.

E: Oui, ça devient un objectif atteignable et valorisant. Ça me met en énergie.

D: Pour vos clients c'est pareil: **trouver un obj atteignable et qu'ils veulent vraiment, leur permet de trouver l'énergie de changement. La souffrance (bouddhisme) : c'est courir vers l'introuvable et fuir l'inévitable.** La course à l'extrême à vouloir être heureux, va te rendre malheureux.

On est programmé pour juger en fonction de notre système de valeurs: ce qui challenge mon système de valeur = jugement. ex: écologie: qqe chose qui va dans ce sens, tu vas dire Super/ mais à l'inverse, tu vas juger.

Parfois on croit que qqe chose ne nourrit pas nos valeurs, alors que si: ex: un père challengeant: tu vas en vouloir à ton père qui te critique devant tes potes. Challenge tes valeurs. Le coach: voir en quoi son père enrichit son système de valeurs. ex: si je suis un meilleur communicant avec mon père , ça va m'aider avec mes potes...**En quoi ce qui m'arrive me rend service pour ce qui est important pour moi.**

Est ce que c'est limitant ou ressource pour mon coaching? On est le chien et le maître: recherche de plaisir et évitement de la douleur (le chien).

Le néocortex et le lobe frontal se sont développés: les animaux n'ont pas conscience qu'ils ont conscience. **La force d'un être humain: prendre conscience de qui il est vraiment.**

Que se passe-t-il pour mon client quand il ne fait pas ce qu'il voudrait faire: mon rôle est de l'aider à lui faire prendre conscience de ça. Si on ne résout pas ce qui se passe à l'intérieur, il ne va rien se passer.

Quand il dit "Il faut" : qqe chose dont il n'a pas envie. Aider le client à trouver son envie.

La conscience c'est la 1ere étape pour n'importe quel changement.

Est ce que c'est un réflexe dans le cadre de ton coaching?

A chaque fois que qq'un veut changer un comportement, éveiller sa conscience sur ce qui se joue en lui avant, pendant et après le comportement.

Ça ne sert à rien de changer de comportement tant que son intention n'est pas comprise: pensées, manière de respirer, valeurs..... Ensuite mindshift.

Un coaching où tu as eu des difficultés?

E: Un coaché qui voulait travailler sur une pb qui ne le mettait pas en énergie haute. Il a fait tout le coaching en énergie basse.

D: Comment décris- tu cette énergie? Calme ou basse? Ex Cyrułnik: énergie basse mais riche.

E: Entre calme et pauvre. Ça le vidait, c'était compliqué pour lui .

D: (aux élèves en général) qui a des frictions: quand il est face à un coaché en position victime, on ne trouve pas l'obj, ou en énergie pauvre?

Energie pauvre: C'est qu'on n'a pas touché le point où la personne a du pouvoir dessus.

ex: une personne de l'équipe qui prend en charge un projet vidéos: 2 parties conflictuelles: envie et exigence en termes de qualité. Retravaillé l'obj: c'est quoi la prochaine étape. Obj nébuleux à obj atteignable. **Obj final partagé en mini obj atteignables.** C'est en mon pouvoir, je vais y arriver.

C'est quoi ce qui est important pour toi, aujourd'hui? Je veux être charismatique au bureau: flou et obj élevé. On va trouver des étapes accessibles.

On a obj ultime: si tout est possible, qu'est ce que tu veux?

Obj de séance: qu'est ce qui est important pour toi à la fin de la séance? Revenir sur qqe chose de plus court dans le temps, pour le rendre actionnable.

Qu'un qui fait très bien les 3 premières étapes: le coaching est quasiment résolu, car énergie riche.

Quelle victoire?

E: Rester dans le coaching dans la posture : "c'est toi qui a les clefs" (en parlant de son client). Qu'est ce que tu as envie de mettre en place?

D: Faites vous un calepin de victoires de coaching. Pour les jours difficiles et aussi en marketing, raconter ces histoires.

1968

10 VS 9

F-14 (USA) Abattus **Mig (Vietnam) Abattus**

C'est à dire que les américains abattent 9 avions vietnamiens et en perdent 10

Slide: ed Laroché

9 avions vietnamiens abattus pour 10 perdus.

Création d'une école: comment combattre plus efficacement: TOP GUN.

Avec les mêmes pilotes, augmenter leurs compétences.

Un pilote qui survit la 1ERE fois, a plus de chances par la suite:.

1/ Simulation:

2/ après les vols:

- ★ qu'est ce que tu as ressenti?
- ★ pourquoi tu as choisi les choix que tu as fait?
- ★ Qu'est ce que tu pourrais faire autrement?
- ★ Film de leurs vols?.

TOP GUN offrait la possibilité de tester différentes approches et de tester des erreurs sans conséquences fatales.

Puis, mise en application dès le lendemain de ce qu'ils avaient appris la veille.

+ un focus à chaque vol.

RESULTAT: 12,5 avions abattus pour n'en perdre qu'1: après 3 ans d'école.

Performances: 14 fois meilleures.

C'est la pratique délibérée.

Obsession:

Pratique délibérée:

- **Qu'est ce qui s'est passé pendant le coaching?**
- **qu'est ce qui s'est passé en moi, joué en moi?**
- **Qu'est ce que je ferais autrement?**

Harvard, enquête: la pratique ordinaire rend les médecins généralistes moins performants au cours du temps. Automatisation des erreurs.

On arrête les progrès quand tu commences à avoir des petits résultats.

La pratique ordinaire nous permet seulement de ne pas être mauvais, mais pas excellent.

Dans les 3 jours, on va se focaliser sur 1 détail.

Ça veut dire quoi EXCELLER en coaching: identifier le détail sur lequel je veux progresser et le mettre en pratique délibérée (ex: questions ouvertes, l'étape 1 ou autre....) Vous filmer en coaching et vous revoir après, solliciter un mentor .

Ce qui nous permet de faire partie des meilleurs c'est la manière dont on s'entraîne.

PREMIER COACHING EN LIVE.

Qu' est ce qui est important pour toi?

Qu'est ce que tu veux par rapport à ça?

Qu' est ce que tu veux vraiment?

Comment aimerais- tu voir la sit autrement?

Stratégie d'excellence; quand est ce que tu as été confronté à une sit similaire et ça a été fluide?

TOUT EST OPPORTUNITÉ.

Le comprendre ne suffit pas, il est essentiel de l'appliquer.

3 mots pour être un excellent coach:

Présence

Amour

Certitude: dans le protocole, dans le client.

Un coaching ne fonctionne pas toujours sur le moment, parfois 6 mois après.

DEUXIÈME COACHING: extérieur.

Ecouter le coaching avec votre ventre: voir Milton Erickson. (exercice demain).

Ecouter quand est ce qu'on est au bon endroit.

Ressentir la musique du coaching et quand est-ce qu'on est au bon endroit: être **sensible** à ce qu'il se passe dans le coaching.