



01 DÉFINITION OBJECTIF

Comment la personne s'y prend pour ne pas y arriver?

Cet outil permet d'identifier ce qui fait qu'un coaché auto-sabote son projet, sa réussite, sa performance.

L'objectif de l'exercice avec le coaché va être :

- › **d'identifier la séquence** que lui est en train de choisir
- › **comment cette séquence l'amène à ne pas produire le résultat qu'il veut.**

On n'est pas dans «tu es un problème» mais «**la manière dont tu te comportes**» produit un résultat.

02 CAS D'UTILISATION

Cette stratégie est utile quand un coaché n'arrive pas au résultat qu'il voudrait.

L'intérêt est de repérer les obstacles, les freins éventuels à la réalisation de l'objectif. Généralement la personne n'a pas conscience de sa stratégie d'échec.

Il pourra également être utile d'ajuster la stratégie de réussite dont l'intérêt est de trouver des alternatives permettant de contourner la stratégie d'échec.

03 DESCRIPTION DE L'OUTIL

LES ÉTAPES

1. Dissociation de l'être et du faire

- › Combien de fois cela t'arrive (de ne pas y arriver)?
- › Est-ce que c'est possible que certaines personnes y arrivent alors qu'elles rencontraient des difficultés au préalable?
- › Reformuler en précisant que nos résultats sont la conséquence de nos comportements, de notre énergie et pas de l'être... sinon on n'a aucun pouvoir.

C'est important **de laisser l'espace et garder le silence** après la première étape parce que le changement est vraiment profond.

On est passé de l'être au faire.

2. Exploration

- › Dis-moi comment tu fais aujourd'hui pour ne pas produire le résultat que tu cherches?

3. Séquençage

- › Les étapes par lesquelles passe le coaché.

4. Intervention

- › L'endroit de la séquence où on veut obtenir un changement.



04 MISE EN PRATIQUE

EN PRÉALABLE : IMPORTANCE DE DÉTERMINER PRÉCISÉMENT OÙ CELA COINCE

Si le coaché dit: «J'aimerais arriver à être à l'aise pour me créer un réseau.»

- › Créer un réseau comprend plusieurs actions à savoir
 - identifier des endroits où aller ET
 - oser y aller
- › Donc il y a des personnes qui peuvent savoir où aller mais qui bloquent parce qu'elles n'y vont pas.
- › Tu en as qui savent où aller, osent, y vont mais ne parlent pas (c'est potentiellement des difficultés dans la capacité à se connecter).
- › Ou alors elles parlent mais seulement à des personnes avec lesquelles il leur est facile de parler et pas à d'autres.
- › Je peux avoir beaucoup de mal à poser des questions ou,
- › Je fais peur parce que je vais en lui disant directement:
«salut, ça s'est passé comment avec ta mère...»
- › Ou encore, cela peut être une super question MAIS un peu trop tôt.

ÉTAPE 1 - DISSOCIER L'ÊTRE ET DU FAIRE

Il faut que le coaché comprenne que ce n'est pas lui le problème.

Exemple: Si le coaché me dit «je suis timide». **Je reformule en recadrant:** «ce que tu me dis c'est que parfois tu fais preuve de timidité».

Donc, j'ai reformulé, pas exactement ce qu'il m'a dit et je peux enchaîner avec cela:

- › «Et d'ailleurs, cela m'intéresserait de savoir, combien de fois, tu as eu l'impression de faire preuve de timidité».

En lui demandant de répondre à combien, j'ai induit qu'il y a des moments où il ne l'est pas, et c'est cela qui est incroyable avec les questions.

Le coaché m'écoute et répond à mes questions, mais en même temps, sans s'en rendre compte, il vient de changer de modèle du monde.

Cela devient: «Ce n'est pas lui qui a un problème, mais la manière dont il s'y prenait de temps en temps qui ne l'amenait pas exactement où il voulait».

C'est vraiment important de prendre le temps ici et de lui permettre d'intégrer.

Synthèse de cette première étape

En quelques questions, on est passé de:

1. «Je suis timide tout le temps» à,
2. «En fait c'est quelque chose que je ne suis pas, mais je le fais».
3. «Et je ne le fais pas tout le temps mais de temps en temps»
4. «En plus, il y a des gens qui ont vécu la même chose et ont changé» et,
5. «En plus, il y a des gens qui ont changé et qui portaient de plus loin que moi».



ÉTAPE 2 - EXPLORATION

J'essaie d'identifier comment il s'y prend.

› « Décris-moi comment tu t'y prends aujourd'hui pour ne pas produire le résultat que tu recherches, en tout cas pas autant que tu voudrais » (on induit qu'il le fait déjà)

Exemple : un homme qui drague de façon maladroite.

Ce qui est excellent dans ce qu'il fait est qu'il ose ! (il n'a pas les résultats qu'il veut, mais il y a du positif dans ce qu'il fait.)

Dans le cas de la personne timide

› Je ne vais pas à assez de soirée réseau...

› Ou autre chose...

Le coaché « process »

› Puis il peut peut-être se rendre compte que quand il serre la main, d'un seul coup, la personne ne s'intéresse plus à lui.

› Le coach lui demande ce qui se passe alors, l'aide à décortiquer puis le coaché se rend compte de son comportement (main tendue sans énergie)

On ne présuppose pas que c'est un problème, on veut que la personne le découvre elle-même.

› Le coach la questionne sur ce qu'elle pourrait faire différemment.

C'est vraiment l'étape où on identifie comment le coaché s'y prend pour aller dans l'étape suivante qui est le séquençage.

ÉTAPE 3 - SÉQUENÇAGE

Il s'agit de définir les étapes concrètes par lesquelles le coaché passe pour ne pas produire le résultat (**Attitudes verbales, non verbales, langage interne et les paramètres de son comportement**). C'est le « **comment tu fais** ».

Si je suis un extra-terrestre et que je prends mon nouveau jeu vidéo pour jouer à ce qu'est être humain pendant un mois et que mon objectif est de créer un maximum de conflits avec ma femme, comment je dois faire ?

Explique-moi. Et je veux moi, coach, maintenir cette énergie que c'est cool et léger (**objectif de but**).

› Ah ok, donc, la première étape, je commence par faire la petite mimique. Tu peux me la montrer ? OK. Je vais la répéter avec la personne pour que cela devienne ludique.

› La deuxième étape, c'est quand elle te dit..., « là, je me mets en mode : elle m'attaque, je vais la défoncer ».

Je vais illustrer le schéma mental, verbal, corporel de sorte que cela devienne ludique pour le coaché de décrire comment il s'y prend.

› Potentiellement, si la personne a un bon ego, bien en place là-dessus, comment je peux faire pour que **son ego** ne soit pas un ennemi ?

Je peux **le mettre en valeur** et dire « Il y a d'autres personnes qui vivent la même chose. » sous-entendu d'autres champions le vivent.

› J'ai fait les deux choses en même temps : **tout va bien d'être fragile et en même temps tu es un champion**.

› **On a identifié comment tu faisais pour rater, bravo, et tu n'es pas le seul.**



ÉTAPE 4 - INTERVENTION

Je reformule : «tu m'as dit que tu faisais ça, ça, ça, quand tu regardes cette séquence-là, ces étapes-là, où est-ce que tu as envie d'opérer un changement?»

- › Qu'est-ce que tu veux modifier de cette séquence ?
- › Quel changement voudrais-tu opérer ?

Exemple 1

Avant : Je ne mange que des légumes au repas du soir mais je craque quand mon mari mange du chocolat devant la télé.

Après : Je vais partager mon objectif à mon mari ce soir. Et je vais lui demander de ne pas manger son chocolat sous mes yeux ou encore de me rappeler mon objectif si je suis tentée.

Exemple 2

Avant : Je prévois de faire ma séance de sport mais je suis toujours interrompu par mes enfants.

Après : Je vais mettre ma séance de sport quotidienne le matin avant le réveil des enfants à 7h.

05 QUESTIONS TYPES À FORMULER AUTOUR D'UN COACHING

DES QUESTIONS GÉNÉRALES

- › Comment pourrais-tu t'y prendre, consciemment ou non, pour ne pas tenir cet objectif ?
- › Qu'est-ce qui pourrait t'empêcher de l'atteindre ?
- › Comment as-tu réussi à ne pas tenir cet objectif dans le passé (si c'est le cas) ?

ÉTAPE 1 - DISSOCIER L'ÊTRE DU FAIRE

- › «Combien de fois cela arrive-t-il (sur 10 ... par semaine)?»
- › «Tiens c'est intéressant, toutes les combien de fois, tu fais preuve de timidité ou quand cela t'arrive?»
- › «Est-ce que c'est possible que certaines personnes y arrivent aujourd'hui mais rencontraient des difficultés auparavant?»
- › «Ce que tu me dis c'est qu'il y a des gens qui performant aujourd'hui comme tu voudrais mais, auparavant, avaient du mal, du même ordre que toi, voire plus.»

Et à la fin de l'étape

- › «Cela te fait quoi?»
- › «Comment tu te sens?»

ÉTAPE 2 - EXPLORATION

- › Dis-moi comment tu t'y prends aujourd'hui pour ne pas produire le résultat que tu recherches, en tout cas pas autant que tu voudrais ?
- › Quoi d'autre ?
- › Comment pourrais-tu faire autrement ?
- › Qu'est-ce que tu penses de cette stratégie ?
- › Est-ce qu'elle marche à chaque fois ?
- › Est-ce qu'elle a déjà marché ?



ETAPE 3 - SÉQUENÇAGE

En fonction de la personnalité, vous pouvez le faire de manière drôle, de manière ludique

- › Comment décrirais-tu dans un livre comment arriver à ne pas se créer de réseau ?
- › Si tu voulais écrire un livre sur comment créer un conflit avec son mari, tu donnerais quels conseils ?

ETAPE 4 - INTERVENTION

- › Qu'est-ce que tu veux modifier de cette séquence ?
- › Quel changement voudrais-tu opérer ?

DES QUESTIONS POUR AJUSTER LA STRATÉGIE DE RÉUSSITE

- › Comment pourrais-tu faire différemment ?
- › Qu'est-ce qui va t'assurer de le faire ?
- › Qu'est-ce que tu mets en place maintenant ?