

LES OUTILS DU COACH

Mets ta parole en marche

« Mets ta parole en marche » est une structure qui permet au client de rester actif tout en créant une vie équilibrée et épanouie. C'est une sorte de récapitulatif des sujets développés par le client. Ces sujets concernent des choses qui vont changer véritablement la qualité de vie du client. Ces sujets peuvent être des projets ou des choses que le client a remis au lendemain, qu'il a évitées, et/ou qu'il désire entreprendre. Ces sujets peuvent également refléter des changements de qualité de vie ou d'habitudes que le client veut intégrer dans son style de vie.

« Mets ta parole en marche » est une combinaison de changement : une association de ce qui correspond à CO (les changements dans l'être et l'essence) et à ce qui correspond à ACTIF (les projets et les actions) ; vous trouverez quelques exemples dans les pages suivantes. Les projets sont définis, ils ont un début, un milieu et une fin, et il y a un sentiment d'accomplissement au fur et à mesure que les choses sont intégrées dans la vie du client.

La manière dont votre client établit son programme « Mets ta parole en marche » est très flexible. En tant que coach, il y a des questions que vous pouvez poser pour orienter vos clients et les aider à créer leurs listes « Mets ta parole en marche ».

Des questions centrées sur les projets :

- Quelles sont les choses qui changeraient votre vie si vous les faisiez ?
- Que désirez-vous réellement entreprendre ?
- Qu'est-ce qui vous remplit de joie lorsque vous l'accomplissez ?

Des changements de qualité de vie :

- Quelles pratiques aimeriez-vous intégrer régulièrement dans votre vie ?
- Quel est le changement de vie sur lequel vous vous engagez ?
- Qu'attendez-vous de la vie ?

Les clients vont peut-être vouloir définir différentes catégories comme le développement personnel, les relations avec autrui, et les affaires. Ils vont peut-être vouloir définir des sous-catégories relatives à leur travail comme l'organisation interne, le marketing, les relations clients, etc. D'autres voudront définir une longue liste récapitulative.

Bien qu'il n'y ait pas un nombre idéal de sujets sur une liste « Mets ta parole en marche », il est plus efficace d'en avoir beaucoup, disponible au minimum 30. Encouragez votre client à faire des pauses pendant qu'il définit sa structure « Mets ta parole en marche ».

En tant que coach, vous allez demander à votre client d'établir un rapport concernant ses progrès. Le rapport ne fait qu'établir le nombre de sujets complétés par rapport au nombre total des sujets sur la liste récapitulative. Exemple : Un total de 50 sujets « Mets ta parole en marche ». Le client en a accompli 15. La statistique sera 15 sur 50.