

## **Une Base Solide. Confiance. Risque. Chute.**

Afin que le coaching soit efficace, surtout à long terme, il faut qu'il y ait une relation forte, engagée, et mutuellement créée et soutenue. Cette base solide est créée autant par le client que par le coach lorsque ceux-ci acceptent 100 % de la responsabilité de leurs rôles respectifs dans la relation. La relation est également quelque chose de dynamique ; et en tant que telle, elle ne peut être considérée comme acquise. Lorsque l'alliance entre le coach et le client est fondée sur une base solide de confiance, les clients ont la sécurité et l'assurance dont ils ont besoin pour travailler en profondeur sur leur vie.

Lorsqu'il y a confiance et sécurité, les clients peuvent prendre des risques. Le changement qu'ils désirent dépend de leur prise de risques. Rien n'est plus important pour la réussite du coaching que la possibilité pour les clients de prendre des risques significatifs, lorsque cela est nécessaire. Vos clients doivent savoir que vous les soutenez – que vous serez là, que vous vous tiendrez fermement à leurs côtés même quand ils sont en chute libre dans leur vie. Ils veulent, de manière métaphorique, vous entendre dire « Allez-y, laissez-vous tomber ! », avec l'assurance que vous serez là, à la réception, lorsqu'ils le feront.

## Enfreindre les Règles. Atteindre ses Limites.

Dans ce cours, nous voulons intentionnellement vous pousser vers vos limites en tant que coach. Nous voulons que vous sentiez dans votre corps et dans votre âme, ce que cela veut dire de pratiquer du coaching à 100 % dans l'intérêt de votre client. Nous voulons que vous ressentiez ce que signifie être prêt à « enfreindre les règles » que vous avez apprises, celles du coaching en général et celles du Coaching Co-Actif® en particulier. Vous n'allez probablement pas faire un coaching aussi intense et direct lors de chaque séance de coaching (mais qui sait, peut-être le ferez-vous ; le choix vous appartient). Mais si vous le faites au nom de votre client, vous devez être préparé à faire ce qu'il faut, à faire ce que vous pensez être dans l'intérêt du client.

Lorsque la vie du client est en jeu, il est temps de se débarrasser d'un quelconque «manuel d'utilisation» que vous auriez pu concevoir pendant les cours de CTI. Les « règles » sont une aide, et elles ne sont pas plus importantes que les clients. En fait, dans la plupart des cas il ne s'agit même pas de règles mais d'indicateurs, de points importants auxquels il faut être attentif. Voici un exemple : Vous avez probablement été encouragé à ne pas poser la question « pourquoi ? ». Pas parce que c'est une règle, mais à cause de son impact. La plupart des clients réagissent de manière défensive, ou avec une explication, ou de manière rationnelle ou encore avec une analyse personnelle, à la question « pourquoi ? ». En résumé, la question « pourquoi ? » n'est souvent pas d'une grande utilité, ni pour le coach, ni pour le client. Pourtant imaginez l'impact sur un client si un jour vous vouliez le défier pour qu'il défende une croyance ou une action et que vous lui demandiez... « Pourquoi ? ». Vous avez maintenant une question percutante et vous avez « défié une règle ». Si vous essayiez de faire du coaching selon des « règles » ce serait trop limitatif.

## Coacher le Client, pas le Problème du Client

L'erreur que nous voyons le plus souvent chez les coachs débutants, c'est qu'ils oublient qu'ils coachent un client ; au lieu de cela, ils pensent qu'ils résolvent un problème. Ils ont perdu de vue la chose la plus importante en coaching : « cette chose » est la personne vivante qui se trouve en face d'eux ou qui leur parle au téléphone. Contrairement à cela, ces coachs se préoccupent de saisir, de comprendre, de manœuvrer et de faire de la stratégie. Bref, ils pensent trop. Le résultat est un coaching qui se concentre sur la résolution des problèmes, et qui essaie de faire disparaître les problèmes. Le meilleur coaching c'est lorsque le coach se focalise sur le coaching de la personne – pas du problème. Ceci implique de faire confiance à votre intuition et avoir une Écoute du Niveau 3. Vous avez l'avantage de pouvoir avoir une vue globale de la situation en question alors que votre client a le nez dans le guidon. Et si vous passez trop de temps à travailler laborieusement sur le problème avec eux, vous allez passer à côté de l'occasion de voir comment ce problème – ou tout autre sujet – constitue une occasion d'apprendre et de grandir.

Beaucoup de coachs novices réalisent avec surprise que ça marche vraiment. Occupez-vous moins des détails de l'histoire ; ne permettez pas au client de se laisser aller à raconter ou analyser sans fin, à vous dire des choses qu'ils savent déjà ou auxquelles ils ont déjà pensé. Au lieu de cela, rencontrez votre client tel qu'il est au moment présent au Niveau 3, et coachez cette personne.

## Mettre la Barre Plus Haut. Au Nom de... Quoi?

Si vous ne faites qu'écouter intensément et poser de bonnes questions, vos clients vont déjà tirer un bénéfice certain de votre coaching. Pour la plupart, personne ne fait jamais cela pour eux. Le fait qu'ils prennent du temps dans la semaine pour regarder intensément à leur vie leur donnera un meilleur alignement avec ce qu'ils désirent.

Et pourtant, ceci n'est pas suffisant. Ne faire que cela, ce serait se contenter du strict minimum. Ce que la plupart d'entre nous désirent pour nos clients c'est qu'ils vivent la vie qui est réellement possible pour eux – une vie riche, équilibrée et pleinement vécue.

Nous ne voulons pas que nos clients se contentent d'un minimum facile et confortable. Nous ne pouvons pas permettre que notre coaching se défile de la sorte. Ce cours met la barre plus haut et challenge le coach en nous, parce que nos clients nous considèrent comme un modèle, mais aussi comme un étalon de ce qu'ils attendent pour eux-mêmes.

Nous mettons donc la barre plus haut sur la « puissance » du coaching, non pas au service de l'ego du coach, mais afin de permettre à nos clients d'aller encore plus loin dans ce qu'ils désirent pour leur vie. Nous ne faisons pas du coaching pour être admirés, aimés et/ou approuvés – ce n'est pas sur quoi est fondé notre coaching.

Nous faisons du coaching pour permettre à nos clients de dépasser leurs échecs récurrents, nous considérons ce qui les inspire au plus haut point dans leur vie, et gardons le cap afin de créer de tels moments « inspirationnels ». Nous coachons pour suggérer la transformation.

Trouver un niveau plus puissant pour votre coaching est dans l'intérêt du client. Alors, pourquoi vous en priver !

## Le contexte pour Synergie

Synergie permet d'intégrer tout ce que vous avez appris sur le coaching Co-Actif à ce jour, et ouvre l'éventail de votre expression personnelle en vous garantissant des relations de coaching dynamique et vivante.

### Que voulons-nous dire par Synergie

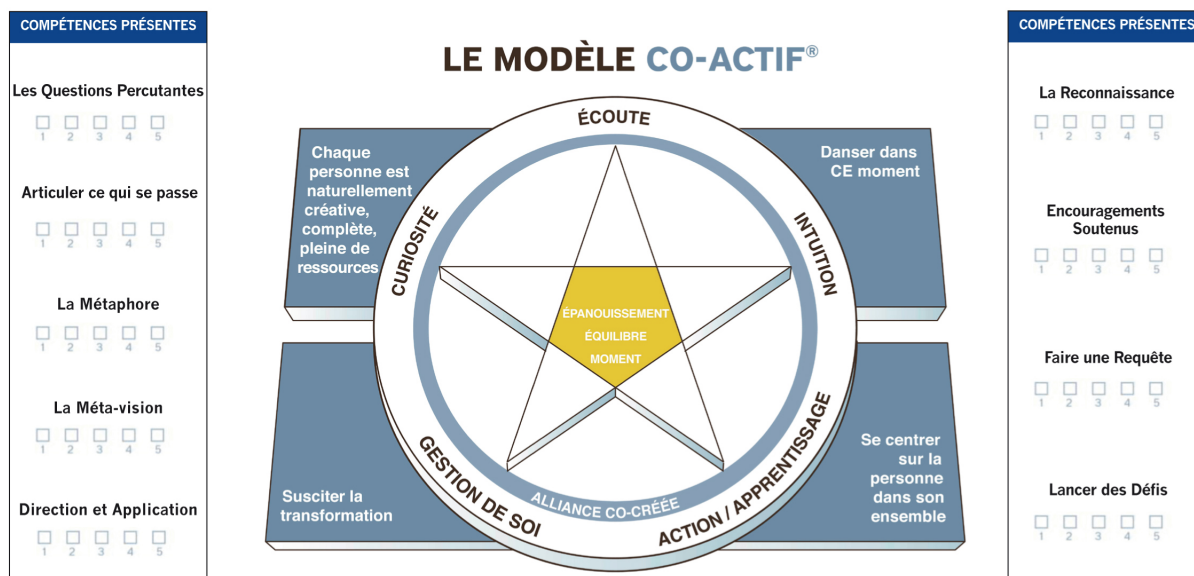
La synergie signifie que le tout est plus grand que la somme des parties. Dans le coaching Co-Actif, l'ensemble constitué par la Mission de Vie, le Capitaine et son Equipage, le coaching d'Epanouissement, le coaching d'Equilibre et le coaching du Moment s'unissent pour créer l'impression magique de l'ensemble du coaching Co-Actif, afin que le coaching vienne de l'intérieur. Lorsque le Coaching Co-Actif vient du plus profond de vous-même, il va bien au-delà de votre raisonnement. Avec Synergie, vous pouvez prendre en considération votre client et êtes assuré que la direction que vous avez besoin de prendre est déjà en vous. Coacher de cette manière donne une assurance à votre intuition afin que vous puissiez coacher avec davantage de facilité et d'assurance.

Synergie appelle au dépassement de soi afin que vous deveniez un coach puissant, et que vous puissiez faire de même avec vos clients. Vous remarquerez que votre coaching devient plus actifs lorsque vous l'emmenez dans la synergie. Par moment, il n'est pas suffisant de poser des Questions Percutantes bien pensées ou d'Articuler ce que vous entendez dire le client. Par moment, il vous faudra vous engager, traverser le feu, défier avec acharnement et prendre des risques qui pourraient conduire à votre « Licenciement » en tant que coach, tout cela pour pouvoir être le supporter numéro 1 de votre client.

## LES OUTILS DU COACH

## Diagramme du modèle de Coaching Co-Actif

En préparation à votre entrée dans le monde des coachs professionnels et/ou afin de vous préparer à la Certification, il est important que vous appreniez comment faire une évaluation approfondie de votre séance de coaching et de celles d'autres personnes. Le modèle ci-dessous offre un support de travail pour vous permettre de garder affûtées vos compétences Co-Actives. C'est un outil que vous pouvez utiliser régulièrement pour évaluer vos compétences en Coaching et pour visualiser les domaines qui nécessiteraient d'être développés.



Coach: \_\_\_\_\_ Client: \_\_\_\_\_ Date/heure: \_\_\_\_\_