

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.