

## 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.