

## LA CONTRIBUTION DU COACH

### LES 4 GRANDS PILIERS DU COACHING VERSUS ICF SONT:

1. l'**Établissement des fondations** pour établir et poser le cadre d'interaction,
2. la **Cocréation de la relation** pour impliquer le coaché dans le processus de coaching,
3. la **Communication effective** pour faciliter l'exploration par le client,
4. la **Culture de l'apprentissage et la croissance** pour stimuler l'action du client.

#### L'Établissement des fondations

- Faire preuve d'éthique dans sa pratique, soit comprendre et appliquer systématiquement l'éthique et les normes du coaching.
- Incarner un état d'esprit Coaching, soit développer et maintenir un état d'esprit ouvert, curieux, flexible et centré sur le client.

#### Co-crée la relation

- **Définir et maintenir les contrats**, ou s'associer au client et les parties prenantes concernées pour créer des accords clairs sur la relation de coaching, le processus, les plans et les objectifs. Établir des accords pour l'engagement global du coaching ainsi que ceux pour chaque session de coaching.
- **Développer un espace de confiance et de sécurité**, soit s'associer au client pour créer un environnement sûr et favorable qui lui permette de partager librement. Entretenir une relation de respect mutuel et de confiance.
- **Rester en présence**, soit être pleinement conscient et présent avec le client, employer un style ouvert, flexible, ancré et confiant.

#### La Communication effective

- **Écouter activement**, soit se concentrer sur ce que le client est et ne dit pas pour comprendre pleinement ce qui est communiqué dans le contexte des systèmes du client et soutenir l'expression de lui-même.
- **Susciter des prises de conscience**, soit faciliter la compréhension et l'apprentissage du client en utilisant des outils et des techniques tels que le questionnement puissant, le silence, la métaphore ou l'analogie.

#### La Culture de l'apprentissage et la croissance

- **Contribuer à la croissance du client**, soit s'associer au client pour transformer l'apprentissage et la compréhension, en actions. Favoriser l'autonomie du client dans le processus de coaching.

### DOUZE CONSEILS POUR AMÉLIORER VOTRE ÉCOUTE :

1. Portez votre attention sur ce que le client dit réellement plutôt que sur le client lui-même ou sur ce que vous pensez qu'il pourrait vouloir dire par ses paroles.
2. "Adoptez une vision élargie" pour capturer toute la scène, plutôt que de regarder dans les yeux du client.
3. Donnez-lui du temps.
4. Mettez de côté votre agenda personnel, au moins temporairement.
5. Visualisez : créez mentalement votre propre diagramme ou modèle de ce que dit le client, mais rappelez-vous qu'il s'agit de votre diagramme ou modèle, pas du sien.
6. Croyez ce que dit le client. Traitez les mots comme s'ils étaient littéralement vrais pour lui.

7. Répétez certains de ses mots ou phrases exactement comme vous les avez entendus.
8. Prenez des notes, le cas échéant, si cela vous aide à faire attention.
9. Connaissez votre meilleur état d'écoute.
10. Soyez curieux.
11. Pratiquez !
12. Désactivez votre "commentateur interne".

Pour voir la fiche et les documents attachés, rendez-vous sur  
<https://coachingways.360learning.com/course/play/67518ea7914bd80d87b1da43>