

comment

coach

Des questions pour réussir en coaching

Luc-Antoine Malo

Sgräff

Sgräff

À l'origine de Sgräff, il y a le sgraffite, de l'italien *sgraffito*, littéralement «griffé».

Spécifique aux arts décoratifs, le sgraffite a aussi bien été utilisé pour orner un mur que pour détailler un cadran solaire ou enjoliver une poterie. De Byzance à Corinthe, les artisans musulmans et chrétiens se sont influencés les uns les autres dès le XI^e siècle et ont répandu leurs techniques au-delà du bassin méditerranéen. Particulièrement présent à la Renaissance (XII^e et XIII^e siècles) et à la période Art nouveau (fin XIX^e et début XX^e siècles), artistes et créateurs le pratiquent toujours.

Le sgraffite tient à la superposition de couches d'enduits (argile, engobe, glaçure, ou encore plâtre pigmenté, mortier, chaux) dont au moins deux seront colorés. Selon son dessin, l'artisan les incisera à l'aide de grattoirs et de ciseaux, de sorte à faire apparaître différentes couleurs.

C'est dans ce même esprit que Sgräff s'engage, depuis sa création et dans tous ses produits, à révéler votre couleur.

«Ne laissez pas d'empreinte.»

INSOO KIM BERG

Comment utiliser ce livre

La collection **Comment** a été conçue pour vous permettre d'aborder une question de vie fondamentale sous différents angles et de les explorer de façon ludique. Ses sources proviennent de diverses écoles et expériences.

Si vous avez ce livre entre les mains, c'est que cette question vous préoccupe : il a été écrit pour vous.

Vous avez le droit de lire ce livre dans l'ordre qui vous plaira, mais nous vous suggérons de lire l'introduction en premier pour bien marquer le pas.

En fait, vous avez tous les droits, puisque nous vous proposons de jouer. Et que vous acceptez de jouer.

En abordant ce livre et sa forme, vous venez de faire le meilleur choix qui soit pour apprendre et en retirer quelque chose : expérimenter.

Si vous souhaitez partager une expérience, recevoir de l'information sur les nouvelles parutions, ou nous suggérer un autre thème à explorer, n'hésitez pas à nous en faire part à editeur@iqe.qc.ca

Table des matières

INTRODUCTION 9

LE PILOTE EST-IL PRÊT À SAUTER DE L'AVION EN DERNIER ? 13

Je m'assure d'être bien disposé, bien préparé 15

EST-CE QU'ON A UN CONTRAT ? 19

Qu'est-ce que je veux comme contrat ? 21

BIEN DÉFINIR LA DESTINATION 23

Protocole de définition d'un objectif sensoriel 25

S'INSTALLER CONFORTABLEMENT POUR LE VOYAGE 29

Je facilite la relation de façon consciente et inconsciente 30

MAIS QU'EST-CE QUI EST IMPORTANT ? 33

Orienter l'esprit vers les points importants de changement 35

ET LE CORPS LUI, QU'EST-CE QU'IL DIT ? 37

Je me tiens, tu te tiens, il se tient, nous... 39

AH ! MAIS CE N'EST PAS ÇA QU'IL VEUT DANS LE FOND 41

C'est le temps d'aller plus en profondeur 43

COMMENT IL S'EN SORT HABITUELLEMENT 45

Bâtir à partir de nos expériences-trésors 46

SURTOUT, N'ESSAYEZ PAS DE LES SAUVER ! 49

Se sauver du sauveur en vous 51

AGIR ENTRE LES COACHINGS 53

L'ancrage relationnel par les premières questions 54

CE QUI MARCHE AILLEURS PEUT MARCHER ICI 57

Ancrages et transfert de ressources 58

UTILISER LE SYSTÈME DU CLIENT 61

Puis, ton oncle André, comment peut-il t'aider ? 62

ET SI JE ME METTAIS À LEUR PLACE ? 65

Jouer à se mettre à la place de l'autre 67

IL N'Y A PAS D'ERREUR, IL N'Y A QUE DU FEEDBACK 71

Réaligner le coaching 72

**QUESTION MIRACLE, QUESTIONS PRÉCONSULTATION ET
QUESTIONS D'ÉCHELLES 75**

Le miracle du constructivisme 77

À DROITE OU À GAUCHE, J'AVANCE OU JE RECOULE? 81

Explorer les différentes parties du client 82

**ET QUAND ÇA NE MARCHE PAS, QU'EST-CE QUI MARCHE
DANS LE SYSTÈME CLIENT? 85**

Questions pour trouver ce qui marche 86

AVANCER SANS NOS PEURS 91

Jusqu'où irais-je si je mettais de côté mes peurs un instant? 92

L'ACCOMPAGNEMENT AU NIVEAU DE L'IDENTITÉ 95

Intervenir au niveau de l'identité 96

ET SI ON VOYAIT ÇA AUTREMENT? 99

Je m'exerce à transformer des histoires 100

BON ! JE DOIS NEUTRALISER CE BOULET DU PASSÉ 103

Le grand nettoyage du passé 104

EST-CE QUE JE M'EMBALLÉ? 107

Perdre le rapport parce que j'aime trop ce qui se passe 108

ET SI ON SE FAISAIT DU CINÉMA ! 111

On se fait du cinéma 112

BON, JE N'Y CROIS PAS ! 115

Révisons nos valeurs, nos croyances 116

PARFAITEMENT OBLIGATOIRE ET COMPLÈTEMENT FACULTATIF 119

Retour à la petite école 120

ALIGNER LES NIVEAUX LOGIQUES DE CHANGEMENT 123

De l'environnement à la raison d'être, un alignement
tête - cœur - centre d'énergie vitale 124

RETOUR SUR L'ENVOLEE ET TROIS FAÇONS D'ATTERIR 127

Faire le bilan et permettre l'envol en solo 129

CONCLUSION 132

REMERCIEMENTS 134

L'AUTEUR 135

Introduction


Le coaching est un processus de changement extraordinaire. Lorsqu'il est bien utilisé, **IL PERMET AUX INDIVIDUS DE CROÎTRE DANS LA DIRECTION DÉSIRÉE** à une vitesse souvent surprenante.

Bien que le titre de ce livre soit *Coacher*, il ne fera pas de vous un coach. Toutefois, il peut vous permettre de comprendre de façon pratique et ludique ce que plusieurs coachs font et pensent en relation d'accompagnement des personnes. Les 27 jeux présentés ici ont tous une base théorique reconnue dans des modèles d'intervention utilisés en coaching. Chacun des jeux est puisé à même les grandes questions des modèles théoriques suivants: la PNL, l'approche solution, la nouvelle hypnose, l'analyse transactionnelle et l'approche systémique.

Dans ma pratique de coach, d'animateur et de formateur, j'ai remarqué qu'il était difficile pour la grande majorité des gens de poser de bonnes questions. Nous sommes éduqués depuis notre enfance à donner des réponses et à être valorisés pour ça. Notre éducation nous entraîne donc davantage à répondre aux questions qu'à en poser, à offrir nos solutions et nos idées plutôt qu'à laisser les gens trouver seuls leurs meilleures réponses. Or, la pratique du coaching repose sur cette heureuse réalité:

**LES GENS, LORSQU'ON LEUR POSE DES QUESTIONS,
CHERCHENT NATURELLEMENT DES RÉPONSES.**

Le coaching est donc l'art du questionnement qui stimule des réponses positives et libératrices. Ce livre est rempli de questions. Toutes plus simples et surprenantes les unes que les autres. Chacune des questions qui y sont posées vise à orienter le cerveau dans une direction qui permettra de créer une nouvelle réalité et des solutions pour le coaché.

Certaines explorations s'adressent directement aux coachs afin qu'ils puissent prendre conscience de ce qui se passe à un autre niveau, entre le coaché et lui. C'est le cas des explorations marquées d'un .

Je trouve ces thèmes particulièrement intéressants puisqu'ils nous obligent à nous remettre en question comme coach et à explorer nos propres motivations ainsi que notre évolution comme personne et accompagnateur.

Ce livre a été pensé en fonction d'un processus de coaching que vous pourriez entreprendre avec quelqu'un. Bien qu'il soit possible de sauter au thème et au jeu qui vous stimulent le plus, la première partie de ce livre repose sur les éléments fondamentaux de la préparation d'une démarche de coaching. C'est ce que j'appelle le plan de vol. Je vous propose de les lire en premier. Ils orienteront le reste de votre démarche. Les dernières explorations présentent des façons de terminer une démarche de coaching. Elles vous seront certainement utiles à la fin d'un processus de coaching, car elles assurent un atterrissage en douceur et ouvrent la voie à l'explorateur vers d'autres voyages.

Vous remarquerez que j'utilise la métaphore du vol d'avion pour imager les différentes dimensions explorées. Pour moi, un coaching, c'est comme un vol d'avion. Il est principalement important de s'occuper du décollage et de l'atterrissage. Un coaching mal défini, mal lancé, vous causera des problèmes plus tard. C'est la même chose pour les atterrissages. Il ne faut pas échouer votre avion ou vous risquez de perdre les bienfaits de tout le travail effectué.

En vol, plusieurs choses peuvent se passer. Parfois, vous allez voler très haut, d'autres fois pas. Parfois, vous allez changer de destination, revenir en arrière ou faire un détour pour éviter une tempête. Enfin, rendu à destination, vous laisserez votre coaché partir seul, confiant qu'il est autonome pour poursuivre sa route, avec son réseau et en toute sécurité.

Ce qui m'amène à mon dernier point. Comme coach, mon but est de devenir inutile. Insoo Kim Berg a prononcé ces mots remplis de sens lors d'un séminaire que j'ai fait avec elle au début des années 2000. Elle disait: « Don't leave any print. » **NE LAISSEZ PAS D'EMPREINTE.** Notre rôle est de rendre les gens autonomes, pas de leur prouver que nous sommes essentiels à leur vie.

Bon vol !



Le pilote est-il prêt à sauter de l'avion en dernier ?



Les pilotes d'avion et les capitaines de navire sont tenus responsables s'ils quittent leur vaisseau avant que tout l'équipage et tous les voyageurs soient bien en sécurité.

Vous êtes sur le point d'entreprendre une démarche de coaching avec quelqu'un. Êtes-vous prêt à vous oublier un peu et à faire abstraction momentanément de certaines de vos valeurs, de vos idéaux, de vos façons de faire ? Êtes-vous prêts à écouter l'autre et à lui poser simplement des questions pour qu'il découvre seul ses solutions ? Êtes-vous prêts à mettre votre coaché en priorité ?

La démarche de coaching nous invite à poser des questions qui feront émerger les solutions du client et cela, sans donner de conseils. Mais c'est si facile d'offrir nos réponses aux autres. En fait, naturellement, nous brûlons d'envie de donner nos réponses. Nous nous disons intérieurement : « ça ne se peut pas qu'il/elle ne voie pas la solution, c'est si facile, il/elle n'a qu'à faire ceci ou cela ou à changer cette croyance, etc. » Nous le savons, nous, ce qui marche, quoi croire, nous avons cheminé, nous, nous avons de l'expérience, etc. Ce serait si facile d'offrir nos conseils.

Les coachs plus expérimentés ne tombent pas aussi souvent dans le piège des conseils. Mais ils peuvent se faire piéger s'ils cherchent à obtenir du coaché les réponses qui correspondent aux conseils qu'ils donneraient.



En observant des coachings derrière un miroir unidirectionnel, nous sommes à même d'analyser les réactions des coachés lorsqu'ils font face à ces formes d'attitude de la part des coachs. Nous constatons régulièrement dans les microcomportements du coaché qu'il comprend ce qui se passe. Cette compréhension n'est pas toujours consciente, mais les réactions relèvent du malaise.

Le coaché répond alors de deux façons. Il offre au coach la réponse désirée pour lui faire plaisir, il acquiesce et démontre beaucoup de volonté, mais il n'agit pas souvent entre les coachings. Parfois, il résiste et nous observons alors un combat linguistique entre le coach et le coaché.





Je m'assure d'être bien disposé, bien préparé

1 Avez-vous fait un cheminement personnel durant les dernières années?

...

2 Quel bilan feriez-vous de ce processus de croissance que vous avez entrepris? Donnez les grandes lignes, les points les plus chauds, de votre enfance, votre vie professionnelle, votre vie de couple, vos relations sociales, etc.

...

3 Actuellement, dans votre vie, quels sont vos enjeux personnels? Familiaux? Professionnels? Sociaux?

...



4 Comment réagissez-vous lorsqu'une personne vous parle de son histoire qui vous rappelle la vôtre ?

...


5 Êtes-vous conscient de ce que vous ressentez à ces moments-là ?

...

6 Qu'est-ce que vous vous dites ? Qu'est-ce que vous faites ? Quelle expression avez-vous ?


...






Nous savons qu'il y a des moments où nous sommes plus vulnérables comme personne. Nous vivons une mauvaise passe, nous sommes fatigués, inquiets pour une personne proche de nous, etc. Posez-vous les questions suivantes :


- Aujourd'hui, avant mon coaching, dans quel état personnel suis-je ?
- Est-ce que je suis en possession de toutes mes ressources personnelles aujourd'hui, là, avant d'entreprendre le coaching ?
- Comment puis-je, en quelques instants, me régénérer suffisamment pour être là pour la personne ?



L'accompagnement d'une personne dans une démarche de coaching demande donc un minimum de conscience de soi. En effet, les histoires qui vous seront racontées vous toucheront d'une manière ou d'une autre. Il serait intéressant pour vous de savoir ce qui vous touche, ce qui vous fait vibrer, vous décourage, vous énerve complètement, vous rend fou. Il serait aussi intéressant de reconnaître vos réactions naturelles afin de pouvoir les contrer lorsqu'elles vous inviteront à dévier de la démarche de coaching.



Sachez que, devenir coach, c'est assurément faire l'exploration de vos propres mécanismes de fonctionnement. Les autres livres de la collection **Comment** peuvent vous y aider.



Comme le pilote qui doit sauver son équipage avant lui, il est important, comme coach, de faire un cheminement qui vous permette de vous voir, de vous entendre et de bien



vous ressentir tout au long du coaching. Vous éviterez ainsi le piège de vous placer en premier dans la relation, de pousser ou de tirer le coaché dans une direction où il ne veut pas aller. Vous éviterez de le conseiller.

Enfin, je vous donne un conseil ! 😊 Restez indulgent avec vous-même. Vous allez certainement, à un moment ou un autre, vous faire piéger. Je vous invite, à ces occasions, à prendre conscience de ce qui s'est passé, à rester positif et à apprendre de cette magnifique expérience pour éviter de la répéter trop souvent.

