

Mieux comprendre ce que fait un coach

Par : Pr KOUUBBI Amine

Coach de vie & Consultant en management

Savez-vous que vous économisez du temps et de l'argent en ayant recours à un coach.

1

Je vous explique pourquoi :

Au départ vous êtes un enfant qui n'a pas choisi ses parents, son environnement, son école, ses professeurs, ses voisins,...

Vous étiez chargés depuis très longtemps par de bonnes et de mauvaises choses avant que cela ne se traduise par un comportement habituel ancré dans votre subconscient.



Vos rêves d'enfance qui étaient votre raison d'être commencent à se dissiper au fur et à mesure depuis votre premier contact avec l'école car en vous demande, le plus souvent d'être réaliste et ne plus imaginer l'irréalisable aux yeux des plus âgés.

A votre adolescence vous dénigrer votre famille de ne pas pouvoir ou vouloir vous soutenir dans vos ambitions et vos rêves, ainsi le sentiment de déception et de culpabilité commence à s'installer dans votre esprit car vous commencer à admettre les croyances limitantes transmises par vos proches.

Savez-vous que l'insuffisance en expérience et l'absence de personnes positives dans votre entourage professionnel et familial pourraient

vous conduire vers l'extrapolation des croyances limitantes à votre vie professionnelle et conjugale.

L'apport d'un coach



Le coach vous permet de réveiller l'enfant dormant en vous, rafraîchir vos rêves et de les mettre en avant et les rendre compatibles avec un objectifs de vie spécifique, mesurable, accessible, réalisable dans un temps précis et écologique c'est-à-dire en harmonie avec votre environnement personnel et professionnel.

Le service d'un coach est sollicité par le coaché lui-même. Il l'aidera, tout d'abord, à établir clairement sa demande et ses besoins avant d'entamer toute démarche. Cette phase est importante pour le coach et le coaché afin de limiter le champ d'action et l'étendu du travail demandé qui pourrait être régulé par les deux parties au cours de la mission.

Le procédé que suivra un coach avec son client

Après avoir analyser la demande du client (l'objectif du client), le coach procède à une analyse de la situation selon le modèle Grow de John Whitmore :

- **G** (goal) : définition d'un objectif pour la séance
- **R** (Réalité) : l'examen approfondi de la réalité et l'exploration de la situation présente
- **O** (Option) : la recherche des options possibles

Par : Pr KOUUBBI Amine

Coach de vie & Consultant en management

koubiamine@gmail.com

<https://koubiamine.wixsite.com/performance>

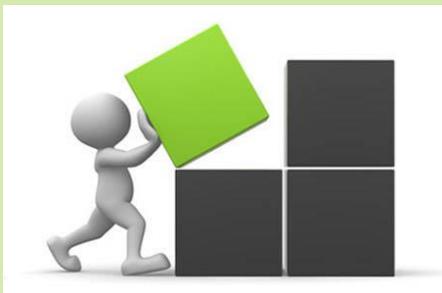
- **W** (Willingness/volonté) : définir les actions à entreprendre et la volonté du coaché de les accomplir.



Dans cette phase le coach doit penser à extérioriser le problème du client ce qui implique la création d'un climat de confiance en accordant au client :

- **La permission** : permettre au client de faire ce qu'il a vraiment envie de faire ce qui l'aidera à prendre des risques, à essayer d'autres comportements que ceux qu'il utilise habituellement.
- **La protection** : protéger soit même et le client par un contrat qui fixera les règles de fonctionnement et les limites d'interventions,...
- **La Puissance** : libérer l'énergie nécessaire à la mise en œuvre du changement en identifiant vos moyens qui vous donnent la puissance ainsi qu'à votre client.

Le plan d'action à la fin de chaque séance

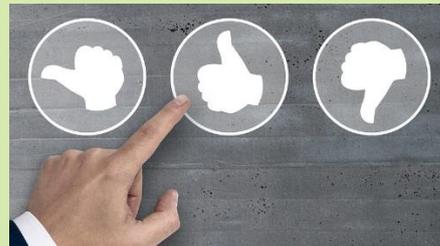


Le coaché devra explorer ses ressources et entrevoir de nouvelles possibilités et par conséquent, le coach doit le pousser à l'action.

Ainsi, à travers quelques questions le coach arrive à prouver au coaché qu'il est capable de surmonter ses difficultés et lui demande d'accomplir des tâches à la fin de la séance ou avant la prochaine séance. Ces tâches peuvent être :

- Des tâches directes : des directives claires que le coach explique l'attitude pas à pas.
- Les tâches indirectes : l'objectif des tâches est dissimulé. Le coach propose une action qui génère un résultat différent que celui annoncé.
- Les tâches paradoxales : le coach propose au coaché de mettre en œuvre volontairement en pratique le comportement qu'il veut modifier.

Le feed-back et évolution



Une phase importante pour l'apprentissage et l'amélioration des performances. A cette étape, il est indispensable d'aider le client à faire lui-même le feed-back des actions qu'il a menées. En effet, le feed-back se fait de la manière suivante : utiliser le « JE », la méthode DESC et donner un feed-back sur les actions accomplies et non sur la personne.

Le bouclage du coaching



Par : Pr KOUUBBI Amine

Coach de vie & Consultant en management

koubiamine@gmail.com

<https://koubiamine.wixsite.com/performance>

L'accompagnement prend fin lorsque le coaché atteint ou en voie d'atteindre son objectif. Pour cela la dernière séance permettra de renforcer l'autonomie du coaché et le faire réfléchir à ce qu'il doit mettre en place sur le long terme et pour éviter les risques. Un ancrage spatial et corporel est possible à travers l'étoile ICF afin de réussir le bouclage.

Les outils à mettre en œuvre



3

Cependant, le coach utilise des outils indispensables dans les différentes phases d'accompagnement permettant de mieux connaître le client et l'aider à se faire comprendre par lui-même. La PNL est un moyen extraordinaire du coaching aidant à la compréhension facile du client et de se synchroniser avec lui. D'autres moyens constituent des outils efficaces d'autodiagnostic et d'aide à la réalisation des objectifs tels que l'analyse transactionnelle, le Mindmapping, DESC, l'ennéagramme,...

Enfin, prendre en charge un coaché et de l'amener vers un changement réel ne se fait que par une réelle évaluation de l'état actuel du coaché et une minutieuse identification de son objectif. La récompense et la réussite de la mission.

Par : Pr KOUUBI Amine

Coach de vie & Consultant en management

koubiamine@gmail.com

<https://koubiamine.wixsite.com/performance>