

« Danser avec le client »

Réussir un coaching c'est respecter les règles de bases... et s'en affranchir parfois pour danser avec la demande du client.

Respecter les basiques garantit le cadre du coaching, la confidentialité, le respect du client par rapport aux projections du coach, le pilotage par le client de son coaching.

S'en affranchir permet de traiter en réel la problématique : plonger dans le problème avec le client pour l'en faire ressortir.

Etre autant avec soi et qu'avec l'autre

Ainsi il est fondamental pour le coach d'accepter ce qui se passe en lui, en même temps qu'il coach. Se libérer de ce qu'il vit ou ressent est d'autant plus important si c'est un ressenti que d'autres (son patron, ses collaborateurs) peuvent vivre au contact du client. Sortir par le haut de ce qu'il vit alors dans la relation se fait en verbalisant. C'est soudain un moment fort de prise de conscience pour le client. Ces miroirs riches d'enseignement font avancer de manière décisive un coaching. Le coach attend le bon moment, voit la répétition et utilise sa fulgurance pour obtenir ce déclic.

Parfois encore la danse se fait autour du jeu des résistances. Le client avance puis découvre de nouveaux horizons de travail, se décourage, revient en arrière et finalement tente comme souvent (toujours ?) de s'éviter le changement. En sentant la force des résistances, le coach utilise alors sa souplesse pour confronter et soutenir son client dans la tentation du repli. Un coaching se gagne avec son client et en utilisant à son avantage les résistances à l'œuvre. Si le coach ne veut pas gagner le coaching alors qui ?

Hors du cadre, c'est encore le cadre ?

D'autre fois encore en coaching d'équipe, plusieurs membres d'un Comité de direction expriment que « tout irait mieux si le patron changeait ». Le coach alors joue avec le feu car sa neutralité bienveillante est à l'épreuve dès qu'il est acteur. Et il le devient vite dès qu'il intervient. Faisant partie du système à changer, il doit évaluer jusqu'où prendre sa place dans le système pour garder les mains libres. Là encore, bien loin d'attendre l'expression de la demande, c'est sa capacité à jouer sur plusieurs tableaux, provocation, humour, confrontation... C'est cette souplesse comportementale de fond qui lui permettra de faire bouger les lignes, de se glisser dans les interstices (parfois si fines qu'on les rate) que le client veut bien leur laisser entrevoir. Une fois dans la place, le changement peut alors se faire. Mais pour entrer dans la place, s'affranchir des règles standards de non intervention... est parfois la règle.

Accompagner le changement est risqué. Les patrons le savent, les coachs aussi. C'est ce qui leur permet de travailler ensemble.

Jean-Luc Baticle est coach depuis 10 ans.

Très orienté résultat, son style direct et vivant permet à chacun d'atteindre
ses objectifs dans le respect de ses valeurs

...sans oublier **le PLAISIR !**

jlbconseil@aliceadsl.fr