Créer un lien

En fait, un coaching comprend 2 dimensions :

1. Les contenus, c'est-à-dire les thèmes sur lesquels vous accompagnez votre client.

2. La qualité de la relation que vous avez créée avec lui. C'est le niveau du rapport, du lien. C'est ce niveau qui sert de toile de fond à votre action. C'est lui qui va l'accélérer ou la freiner. La faire réussir ou échouer.

Un coaching réussi, c'est un coaching qui se déroule au sein d'une relation authentique, c'est à dire forte et impliquante. Idem d'ailleurs pour toute autre relation importante de notre vie.

Cette capacité est une caractéristique clé de l'intelligence émotionnelle.

Comment construisez-vous une relation de qualité ?

En communiquant de façon authentique avec vos clients.

Un petit tour rapide du côté du dictionnaire pour clarifier les termes :

• Communiquer signifie être en relation (définition du Petit Robert).

• Être en relation veut dire créer un lien d'influence réciproque (Petit Robert).

• Être authentique, c'est exprimer une vérité profonde de soi-même plutôt que des habitudes superficielles ou des conventions (Petit Robert encore). ...Et c'est en cela que consiste le coaching : créer une relation d'influence mutuelle au sein de laquelle se disent des vérités qui se situent hors des habitudes superficielles et des discours conventionnels. C'est ce qu'attend votre client. Vous êtes là pour ça.

Quelles sont les caractéristiques de cette relation ?

1. L'accueil de l'autre

Pratiquez l'écoute active et l'empathie.

Soyez en respect inconditionnel. Pas de dévalorisation (j-a-m-a-i-s).

Fonctionnez gagnant/gagnant.

Laissez vos problèmes personnels et vos projections de côté.

2. La valorisation

Encouragez de façon sincère et pertinente tout comportement qui va dans la bonne direction, toute réussite aussi petite soit elle, toute caractéristique positive.

Nous venons d'un fond d'éducation plus prompt à la critique qu'au compliment. Et si vous changiez cette habitude dès aujourd'hui? Apprenez à applaudir les trains qui arrivent à l'heure et faites-le systématiquement.

3. La fiabilité

En qui avons-nous confiance? Nous faisons confiance aux gens qui sont fiables. Qu'estce qu'une personne fiable? Une personne qui dit ce qu'elle fait et qui fait ce qu'elle dit.

On emploie aussi parfois le terme de congruence, qu'on doit à Carl Rogers, pour parler de la même chose.

Vous êtes congruent quand ce que vous dites = ce que vous pensez = ce que vous faites.

Autres termes voisins: "cohérence", "alignement", "intégration".

Cela marche bien sûr dans les 2 sens, coach/coaché.

4. La flexibilité

Chacun de nous a sa propre façon de communiquer, son propre style. Certains sont enthousiastes et volubiles, d'autres plus réservés. Certains parlent vite. D'autres prennent plus de temps pour réfléchir à ce qu'ils vont vous dire. Tenez en compte et apprenez à ajuster votre propre style à celui de votre interlocuteur. Ralentissez un peu votre débit quand vous êtes avec celui qui parle plus lentement. Accélérez-le avec celui qui est plus rapide.

Reflétez l'enthousiasme de l'un par votre propre niveau d'énergie ou le calme de l'autre... etc.

Important : inutile d'en faire des tonnes, vous seriez mal à l'aise tous les deux. L'idée est juste de développer votre sensibilité à la façon dont l'autre fonctionne pour vous mettre sur la même longueur d'onde que lui. C'est ce que la PNL appelle la synchronisation.

Imaginez la relation comme une danse et apprenez à danser avec votre client

5. La légèreté

Ajoutez votre touche de légèreté au processus de coaching. Apprenez à dédramatiser ce qui se passe. "Chargez neutre" et souvenez-vous de la phrase de ce musicien ou écrivain français, qui disait "Méfiez-vous des gens qui ne rient jamais, ce ne sont pas des gens sérieux" (Je ne sais d'ailleurs plus qui a dit cela. Aidez-moi, si vous le savez).

Pour conclure...

Le coaching c'est d'abord un état d'esprit et un ensemble d'outils de communication qui trouvent leur application dans la vie quotidienne. Vous pouvez profiter de ce terrain d'entraînement grandeur nature qu'est le quotidien pour pratiquer ces 5 caractéristiques. Travaillez-les. Développez-les jour après jour.

Deux suggestions:

1. Surprenez-vous au quotidien en train d'utiliser l'un ou l'autre de ces savoir-faire et félicitez-vous immédiatement.

2. Donnez-vous un objectif de progression sur les 2 plus faibles et entraînez-vous.