

Bienvenue

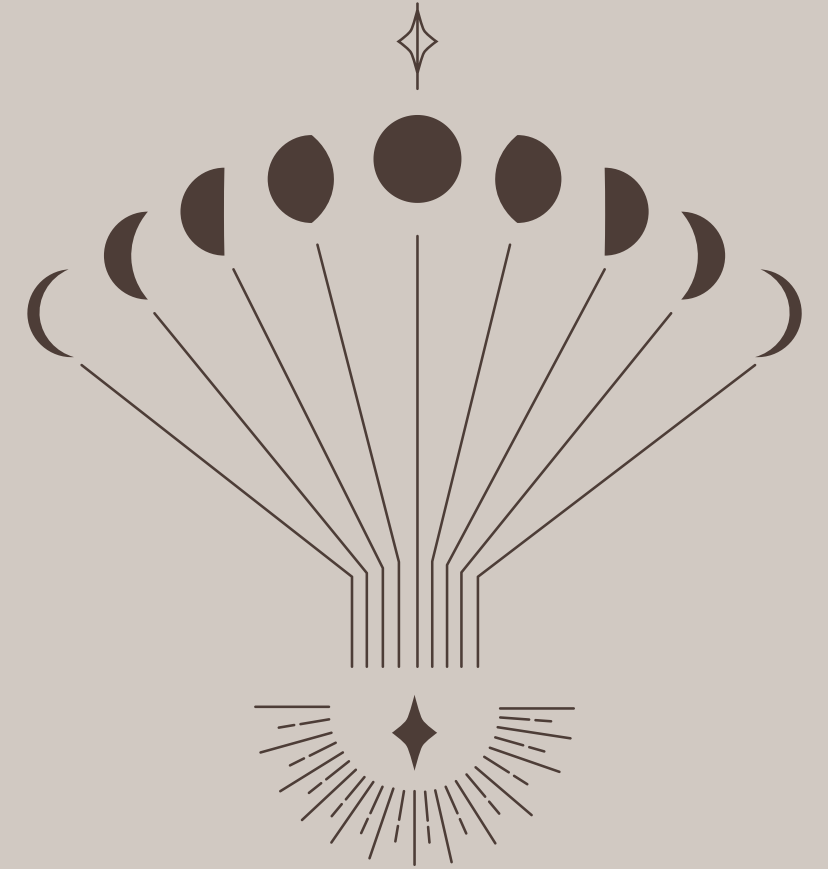


Féminine
COACH 

Formation Certifiante de

OBJECTIFS :

- La compétence ICF 3 : Relation de confiance et intimité
- La compétence ICF 4 : Présence du coach



LES 11 COMPETENCES DU COACH

International Coach Federation

Gérer le progrès et laisser le client assumer
la responsabilité de ses actions

Respecter les directives éthiques

Planifier les objectifs

Poser le cadre, définir l'objectif,
et établir le contrat de coaching

Explorer des pistes de solutions,
concevoir des actions

Construire un climat basé sur
la confiance et le respect

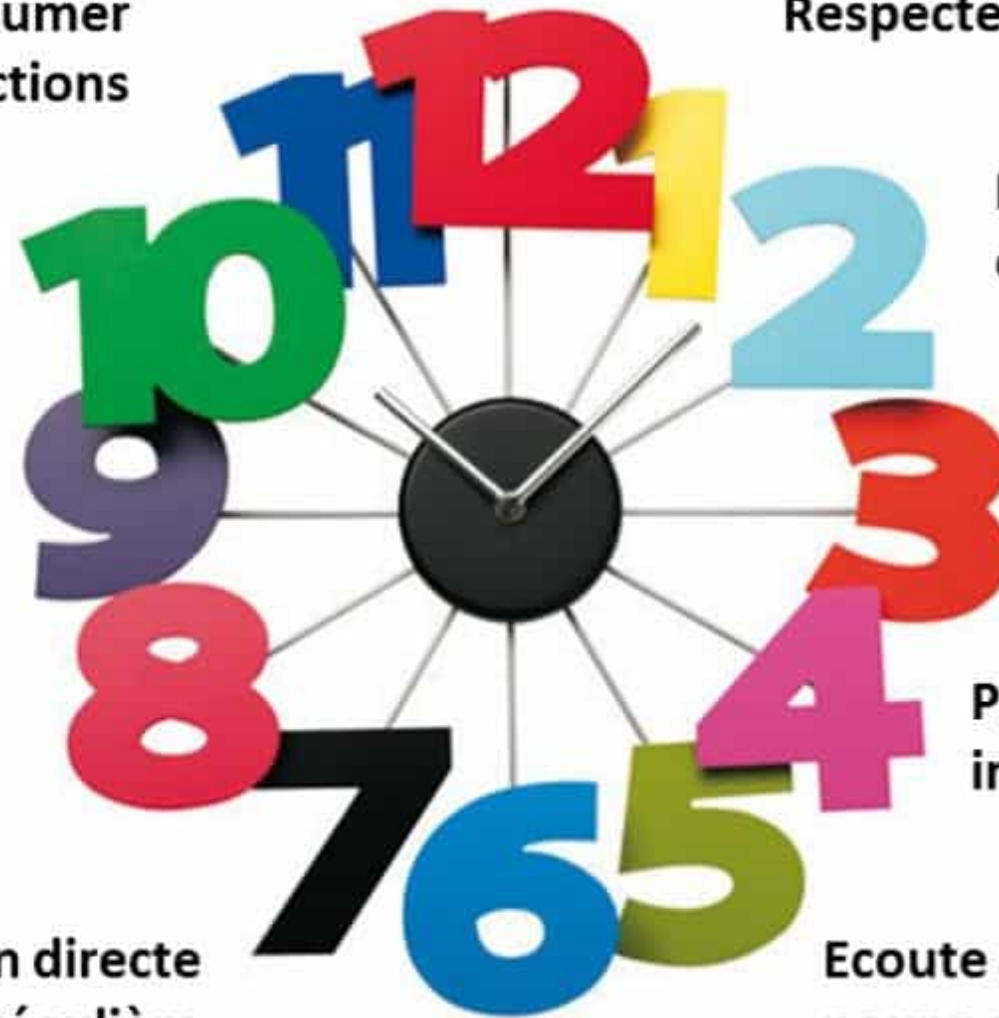
Sensibiliser et générer des prises
de conscience

Présence du Coach : à l'écoute, confiant,
intuitif, dynamique, plein d'humour

Pratiquer une communication directe
et une reformulation régulière

Ecoute active des dits et non-dits
pour permettre au client de clarifier la situation

Poser des questions ouvertes, pertinentes et fortes de sens,
permettant au client de progresser vers son objectif



Définition d'ICF - Compétence 3

Instaurer une relation de confiance et d'intimité avec le client

➤ Capacité à créer un environnement sain et de soutien, générateur de confiance et de respect mutuels constants.

- Définir préalablement un solide fondement de partenariat avec le client.
- Etablir les attentes dans le cadre d'une relation honnête et ouverte.
- Faire preuve d'intégrité, de confidentialité, de respect et de soutien.
- Avoir une estime positive sans réserve pour le client.

Comment co-construire la relation et la collaboration ?

- Faire alliance avec votre client.
- Co-créativité de partenariat.

Ingrédients fondamentaux constitutifs d'une parfaite alliance

Pour soi (coach) et pour le coaché

- Bienveillance – authenticité – humilité
- Respect – ouverture – non-jugement – intégrité
- Implication – présence – écoute - disponibilité – engagements
- Confiance - confidentialité – sincérité – honnêteté – cadre sécurisé

L'ALLIANCE...

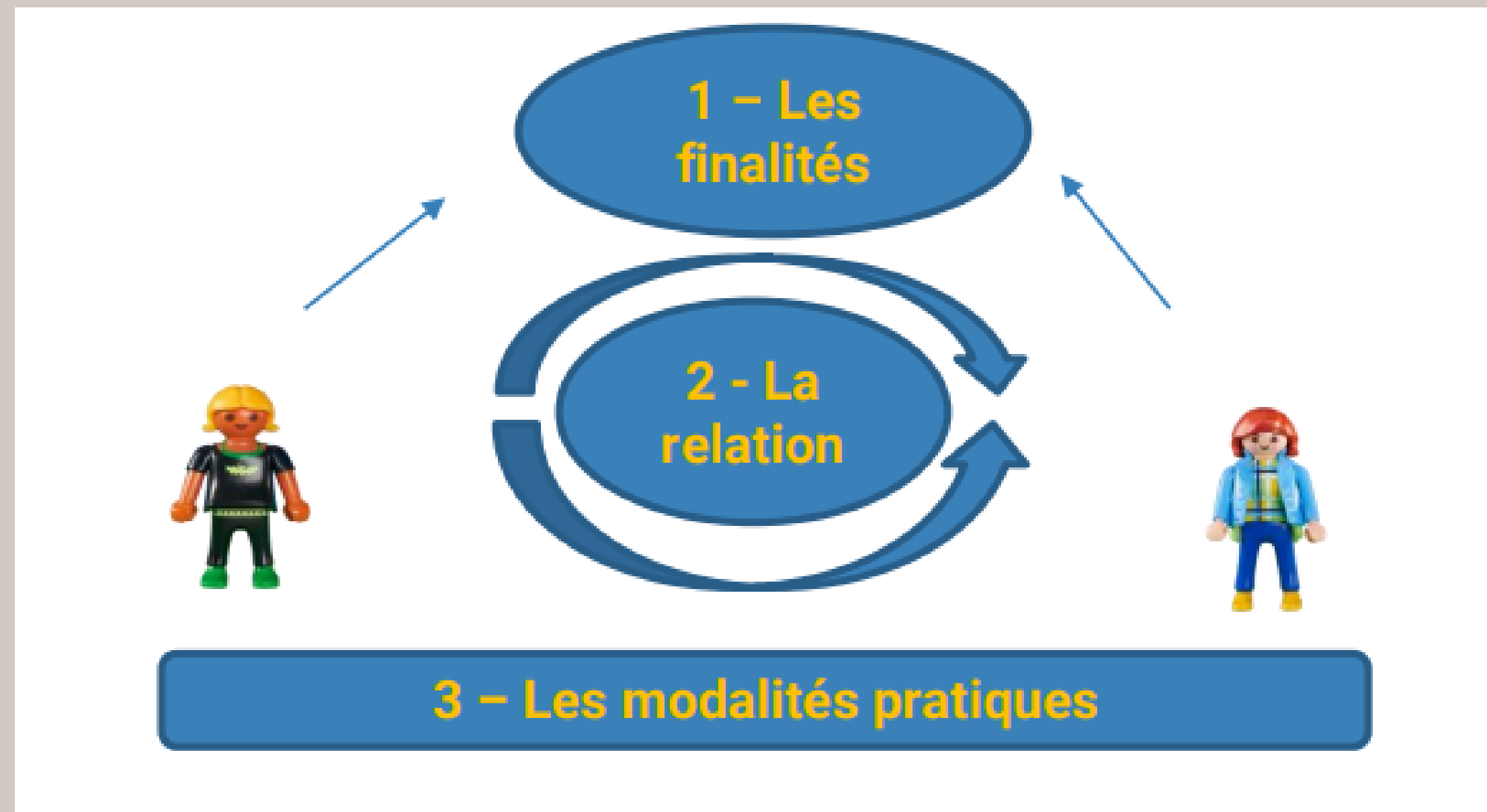
- Est un élément pilier d'une relation de qualité entre le coach et son client.
- Est un processus continu qui va nourrir la relation de confiance et d'intimité au fil des séances.
- Se construit dès votre premier rendez-vous par la mise en place d'un réel partenariat.

L'ALLIANCE : LE REFLET DE VOTRE POSTURE...

- Avoir la même clarté dans vos propos, votre écoute et votre posture.
- Démontrer un intérêt réel pour le bien-être du client et de son évolution.
- Faire preuve continuellement d'intégrité personnelle, d'honnêteté, de sincérité.
- Avoir établi des ententes claires et tenir ses engagements.
- Manifester du respect pour les perceptions du client, son mode d'apprentissage, sa façon d'être.
- Être un soutien et un « stimulateur », valoriser ses nouveaux comportements, ses actions.

L'ALLIANCE...

3 éléments indispensables pour lesquels vous et votre client doivent être en accord.



CONSTRUIRE L'ALLIANCE – LE PARTENARIAT...

1. Comprendre et clarifier les finalités de l'accompagnement :
 - Les motivations de votre client, ses attentes, la situation actuelle, la cible attendue.
 - Expliciter en quoi le coaching peut répondre à ses besoins.
 - Présenter les grandes étapes de la démarche d'accompagnement.

CONSTRUIRE L'ALLIANCE – LE PARTENARIAT...

2. convenir des préceptes de base dans la relation, (en première séance)

- Vous mettre d'accord sur le tutoiement, vouvoiement, s'appeler par les prénoms...
- Vous présenter mutuellement.
- Présenter votre style d'intervention, vos rituels, vos limites d'intervention.
- Poser la règle de confidentialité.
- La notion d'interruption.

CONSTRUIRE L'ALLIANCE – LE PARTENARIAT ...

3. Confirmer le cadre de fonctionnement (modalités pratiques) :

- Contrat mandataire/d'affaire (modalités convenues).
- Rappeler votre obligation de moyens et non de résultat.
- Engagement et responsabilité du client : actions entre 2 séances.
- La prise de notes pendant les séances.

UNE RELATION DE QUALITÉ

- Être conscient de soi dans son intervention.

FOCUS « Pouvoir Pour / Pouvoir Sur »

«...Le pouvoir n'existe pas en soi, mais se manifeste seulement dans le cadre d'une relation et s'associe obligatoirement à la relation de domination ou de soumission.»

François Délivré, *Le Métier de coach*.

POUVOIR POUR...

**En Pouvoir « Pour »
Deux personnes (ou
groupes) qui conjuguent
leurs forces pour que
« la roue tourne »**

La relation est fondée sur le respect par chacun des besoins de l'autre et pour les satisfaire au mieux.

La posture du coach :

- OK+ / OK+ (coopération) : l'écoute, le questionnement, l'ouverture, l'empathie...
- Consacre son temps, son savoir-faire, son attention pour aider le client à atteindre l'objectif convenu par le contrat.

POUVOIR SUR...

La relation est fondée pour exiger de l'autre qu'il satisfasse ses propres besoins.

Le besoin de l'autre est alors ignoré ou combattu.

Le pouvoir devient alors l'expression d'un rapport de force dans lequel se vit la domination et la soumission.

Posture du coach : OK- / OK+ : coach trop gentil, n'ose pas confronter, peut se laisser manipuler. OK+ / OK- : coach apporte les solutions, sait et fait à la place du client, influence.

En Pouvoir « Sur »

Les forces agissent en sens contraire, la roue se bloque ou tourne dans le sens voulu par l'une des deux personnes, l'autre devant céder

DE LA RELATION DE CONFIANCE À L'INTIMITÉ

Ce qui distingue l'intimité de la confiance :

- Être en confiance n'implique pas nécessairement l'intimité.

Un client peut vous faire confiance et partager sa problématique, au même titre qu'il pourrait le faire avec un collègue de travail en qui il a confiance, un ami...

- L'intimité dans la relation de coaching est le partage d'éléments à caractère confidentiel et personnel (à caractère de confiance).

Votre client : libère ses émotions, ses croyances, ses peurs,, peut vous dire « je n'en avais jamais parlé avec personne auparavant », il est spontané, sans censure apparente, il « s'abandonne » et se libère.

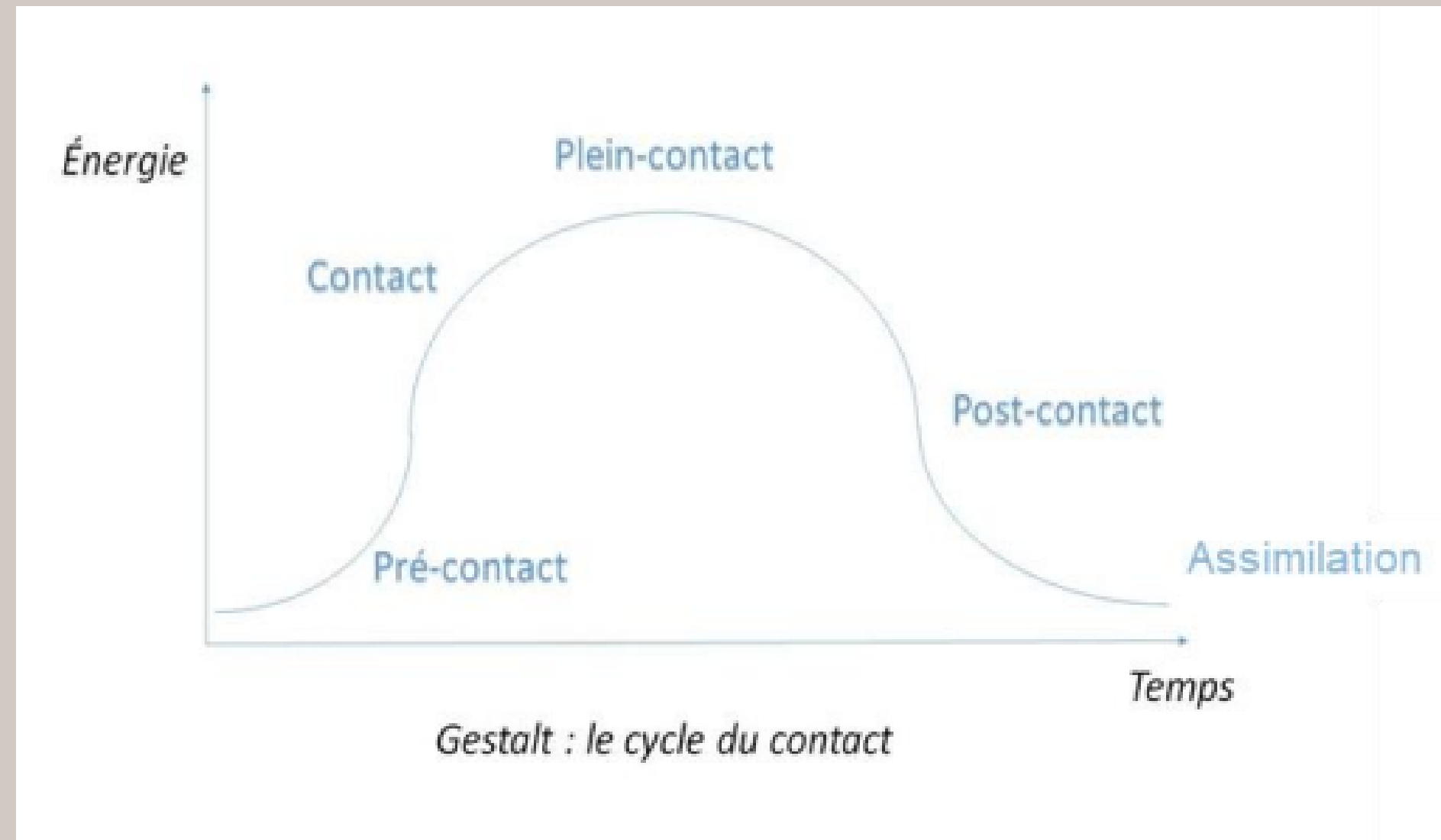
Les limites de la relation d'intimité dans le coaching – Ethique professionnelle

Article 3 : Conduite professionnelle avec les clients

- Le coach se tiendra responsable de déterminer les limites claires, pertinentes et culturellement adaptées qui gouvernent les interactions physiques ou virtuelles qu'il pourrait avoir avec ses clients ou les commanditaires.
- Le coach s'engage à éviter pendant le déroulement d'un contrat de coaching toute relation sexuelle ou sentimentale avec ses clients, y compris les personnes employées par le coach.
- Le coach devra alors prendre les mesures appropriées pour résoudre le problème, si tel était le cas, ou résilier l'engagement afin de garantir la sécurité de tous.

LE CYCLE DU CONTACT DANS LE COACHING

5 phases :



LE CYCLE DU CONTACT DANS LE COACHING

Phase 1 - Pré-contact : Préparer / Se préparer

Mise en condition et le centrage

Phase 2 - Contact : Créer le lien

Montée en énergie pour passer à l'action

Phase 3 - Plein-contact : Intervenir

Pleinement au contact de la situation et des sensations

En présence, en énergie haute

Phase 4 - Post-contact : Clôturer / Se retirer

Retrait progressif du lien jusqu'à la rupture de contact

Phase 5 - Assimilation : Intégrer

« Digestion » de l'action

DÉFINITION D'ICF – COMPÉTENCE 4

La présence en coaching

➤ Capacité à être pleinement conscient et à créer une relation spontanée avec le client, en faisant preuve de franchise, de souplesse et de confiance.

- Être entièrement présent et flexible avec le client – « danser dans l'instant présent ».
- Être curieux, avoir confiance en son instinct, expérimenter, utiliser l'humour.

LES INGRÉDIENTS DE LA PRÉSENCE EN COACHING...

- Avoir une attention soutenue. - Accueillir et avoir une ouverture optimale.

- Avoir une intention ferme d'accompagner le coaché là où il veut aller.

La présence est l'essence du coaching.

La présence, le résultat des techniques de base de coaching

- L'écoute active.
- La question puissante.
- Le feedback percutant.
- La reformulation révélatrice.
- La requête audacieuse.

Être présent en séance de coaching...

- Être complètement disponible.
- Être observateur.
- Être curieux.
- Être supporter.
- Être en lien.

Plénitude, centration, entièreté.

SE PRÉPARER À COACHER (PHASE PRÉ-CONTACT)

«pour être en contact avec votre client au-delà du verbal et non-verbal ».

1. Prendre un temps au calme.
2. Se vider l'esprit.
3. Se relaxer.
4. Respirer profondément.
5. Se centrer.

Se mettre dans un état optimal de réceptivité, pour être pleinement disponible et en empathie à l'égard de votre client.

CAISSE DE RÉSONANCE = ce que dit votre client fait
écho en vous.

Des signaux internes :

- Les pensées.
- Les intuitions.
- Les manifestations émotionnelles.
- Les sensations corporelles.

Provenant de l'interaction avec votre client.

« Ce qui émerge chez le coach pendant le coaching »

IDENTIFIER LA RÉSONANCE

Quelles émotions, somatisations, pensées émergent en moi face à la situation décrite par mon client ?

- Quel inconfort je ressens et qui ne m'appartient pas ?

- Qu'est-ce qui se passe dans la relation avec mon client ?

Qu'est-ce qui se joue ?

TRAITER LA RÉSONANCE

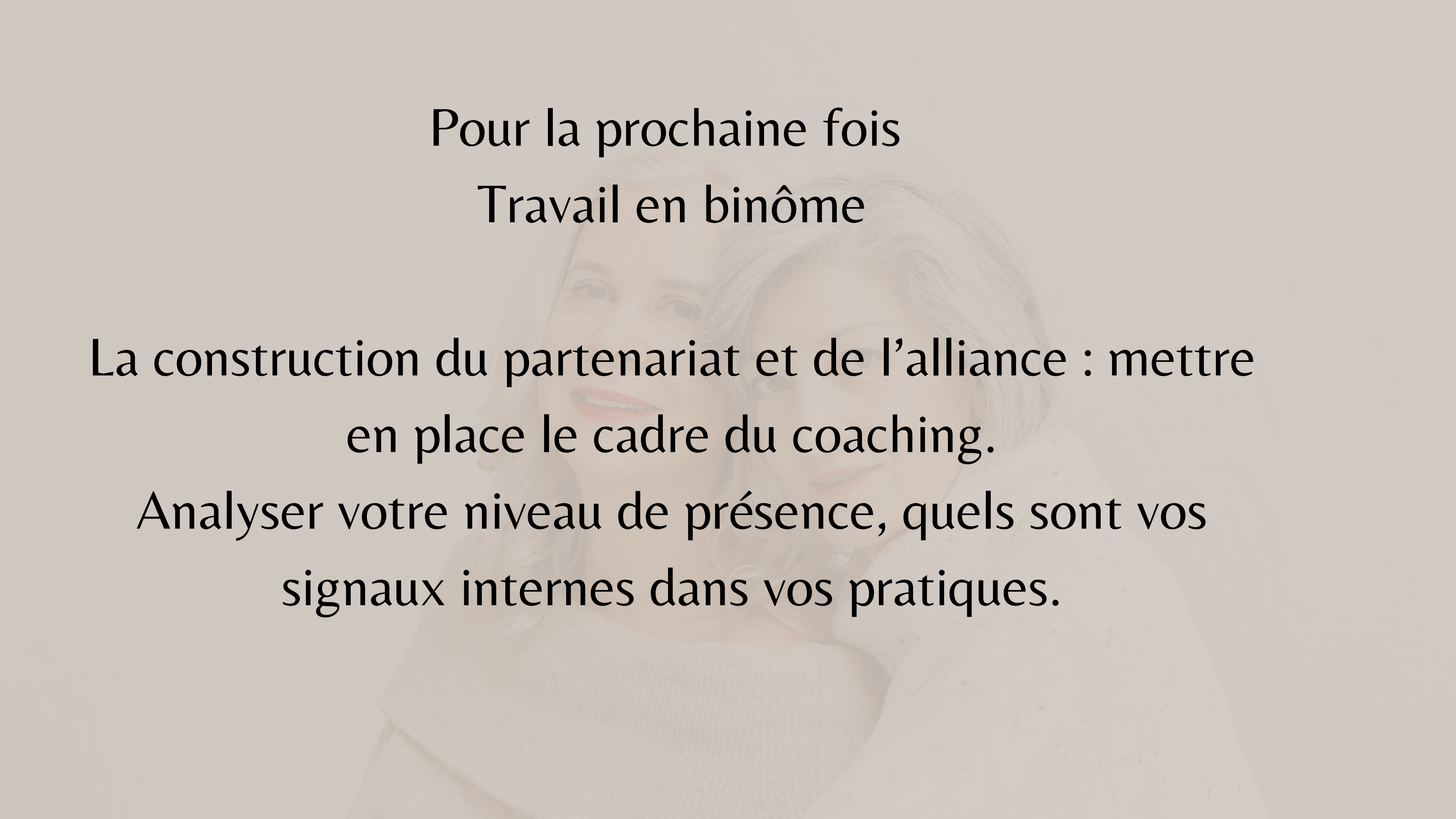
- Demander la permission à votre client de lui restituer ce qui se passe pour vous.
- Lui nommer ce qui se passe pour vous.
- Lui demander ce que cette restitution provoque chez lui, - quel sens ça a pour lui ?
- Utiliser son retour pour intervenir

4 TYPES FRÉQUENTS DE RÉSONANCE (REFLET SYSTÉMIQUE)

Est un phénomène qui se ressent avant de se comprendre.

La problématique de votre client se rejoue au cœur de la relation de coaching.

- Demande de sauvetage.
- Confusion / sur-détail.
- Abstraction.
- Inflation émotionnelle.



Pour la prochaine fois
Travail en binôme

La construction du partenariat et de l'alliance : mettre en place le cadre du coaching.

Analyser votre niveau de présence, quels sont vos signaux internes dans vos pratiques.

Avant de se quitter...

Petit tour de table...

Avec quoi repartez-vous ?

