

PRENDRE SA JUSTE PLACE



COACHING MENTAL



Par Sonia Piret

Créatrice et gérante de l'Ecole de Coaching Wincoach – Formatrice depuis plus de 18 ans au sein de son propre centre de formation – Auteure du livre « Devenir Coach : du rêve à la réalité » – Conseillère et consultante en entreprises
www.wincoach.be



RÈGLE DE CO-RESPONSABILITÉ OU LA RÈGLE DU 50-50

Toute relation est régie par une règle importante pour qu'elle puisse perdurer à long terme : la règle du 50/50.

Cela signifie que dans cette relation avec mon client, je suis responsable à 50 % dans la réussite de son objectif et lui est responsable à 50 %.

Si je fais plus que 50%, je prends la place de mon coaché et si celui-ci ne fait pas son chemin, l'objectif ne sera pas atteint.

Cette règle permet aussi de déculpabiliser : certaines personnes, notamment les perfectionnistes, se sentent parfois trop ou seules responsables du résultat !

UNE JUSTE PLACE POUR LE COACHÉ ET POUR LE COACH

Un coach, dans un souci de bien faire, pourrait avoir tendance à faire plus que ses 50%, ce qui le positionne dans un rôle de sauveur. Cette position, définie dans la théorie du triangle de Karpman, va positionner le coaché soit dans un rôle de persécuteur, soit dans un rôle de victime. Ce qui mènera inévitablement au conflit.

Le fait de faire plus que ses 50% va avoir d'autres conséquences : la première est que le coaché peut se désinvestir et perdre sa motivation, rendant le coach responsable de la non-réussite ou en perdant sa confiance en lui. Faire plus que 50 % rend l'autre redevable, ce qui crée une relation qui est bien loin de l'autonomie, valeur fondamentale dans l'accompagnement.

L'IMPORTANT DU CADRE

Dans les 50% qui incombent au coach, il y a la clarté du cadre de travail. Parfois mal perçu par certains, le cadre (contrat) a comme particularité de sécuriser la relation : il établira le rôle et la responsabilité de chacun et son contenu donnera des permissions et des protections tant au coach qu'au coaché. Plus les règles du jeu seront claires, moins il y aura de situations conflictuelles et plus cela consolidera votre position de professionnel qui inspire confiance.

COMMENT NE PAS ÊTRE SAUVETEUR ?

1. Mon interlocuteur a-t-il fait une demande claire ?
2. Ai-je l'envie d'intervenir ?
3. Ai-je les compétences et les moyens pour intervenir ? Est-ce de ma responsabilité ?
4. Le demandeur est-il prêt à prendre sa part ? (50/50)



Vous souhaitez des **conseils** encore plus régulièrement ?

Rejoignez-nous sur notre page Facebook :

 **NEWTRITION COACH PRO : GRANDIR ENSEMBLE VERS UN MÉTIER D'AVENIR**