

Les compétences essentielles en coaching selon l'ICF (Partie 2)

«Le coaching s'inspire fortement de la maïeutique, cet art subtil pratiqué par Socrate, d'accouchement (c'est le sens de ce mot grec) des esprits. Elle consiste à faire découvrir à son interlocuteur ce qu'il sait, bien qu'il n'en ait pas conscience.» François Caby

Suite au précédent numéro de Coach Québec, je vous invite à poursuivre la découverte (ou la redécouverte) des 11 compétences essentielles du coach, telles que définies par l'ICF. J'assaisonnerai chacune de celles-ci d'un commentaire de mon cru.

Compétence 3.

Établir la confiance et l'intimité avec le client – Habilité à créer un contexte sécurisant et supportant qui produit une confiance et un respect mutuels et continuels.

- a. Démontrer un intérêt réel pour le bien-être du client et son évolution.
- b. Faire continuellement preuve d'intégrité personnelle, d'honnêteté et de sincérité.
- c. Établir des ententes claires et tenir ses promesses.
- d. Manifester du respect pour les perceptions du client, son mode d'apprentissage, sa façon d'être.
- e. Procurer un support continu et valoriser les nouveaux comportements et les actions, incluant ceux qui représentent un certain risque et génèrent une peur d'échouer.
- f. Demander la permission au client avant de le coacher à propos de nouveaux aspects perçus comme délicats par lui.

Commentaire personnel :

Tous connaissent les limites du professeur hyper compétent dans sa matière, mais si peu pédagogue... On parle ici de l'art de la relation. Il en est de même en coaching. Plusieurs facteurs entrent en ligne de compte, dont les valeurs et les perceptions du coach, tout autant que celles de chaque client. L'arrimage et la cohabitation fructueuse de ces 2 univers demande de l'ouverture, du flair, du tact et parfois du courage. Pour être efficace, la relation de coaching implique éventuellement des révélations compromettantes et une capacité de vulnérabilité aussi réelle que passagère. Pour réussir ici, il faut aimer coacher, mais aussi aimer son client.

Compétence 4.

Établir la présence de coach – Habileté à être complètement conscient et à créer une relation spontanée avec le client, utilisant un style ouvert, flexible et assuré.

- a. Être présent et flexible durant le processus de coaching, dansant avec le moment présent.
- b. Avoir accès à sa propre intuition et faire confiance aux connaissances intérieures de chacun - « Vas avec l'élan du moment ».
- c. Être ouvert au non savoir et savoir prendre des risques.
- d. Percevoir plusieurs options de travail avec le client et choisir dans le moment présent ce qui est le plus efficient.
- e. Utiliser l'humour avec finesse, pour créer la légèreté et l'énergie.
- f. Changer de perspective avec sécurité et expérimenter de nouvelles possibilités dans sa propre action.
- g. Démontrer de la confiance à travailler avec des émotions intenses, pouvoir gérer ses propres émotions et ne pas être sous l'emprise ou pris au piège par les émotions du client.

Commentaire personnel :

Cette compétence représente à mon avis le cœur de l'art du coaching. Toutes les techniques ne demeureront que des techniques, si elles ne sont pas offertes dans une présence optimale. « Les personnes présentes ont une qualité ineffable; elles sont « présentes », c'est-à-dire attentives de façon étonnante et sans distraction. Une plénitude, une centration, une entièreseté émane d'elles. Nous apprécions d'être « en leur présence ». La présence s'apprend et elle est le rayonnement naturel de la sécurité du cœur. » (From Chaos to Coherence, Doc Childre et Bruce Cryer).

Suite à venir dans le prochain bulletin.

Marcel Gemme, PCC, MSS.