

Leçon 1 **L'art du coaching**

Pourquoi les grands athlètes ont-ils des coaches (des entraîneurs) ?
Avez-vous déjà été coaché dans votre vie professionnelle ou personnelle ?
Quel est le rôle d'un bon coach ?
Est-ce que les cadres de votre entreprise sont coachés ?



Le point clé : *Trouver le bon coach*

Le coaching (l'entraînement) a été traditionnellement réservé aux athlètes. Le rythme actuel en entreprise nécessite une routine rigoureuse, une bonne forme physique et psychologique. La nouvelle tendance des cadres est d'être toujours performants. Il faut toujours être avoir une longueur d'avance. Aujourd'hui, les cadres se servent de coaches. Lisez l'article suivant pour en savoir plus sur le fonctionnement du coaching.

Définition : Coacher : Entraîner une personne, la motiver.

Durée 60 minutes
Vocabulaire Le coaching
Le point clé Trouver le bon coach
Grammaire Les pronoms interrogatifs
Objectifs Développer le vocabulaire du coaching

Vocabulaire et expressions

ÉCOUTER ET REPETER

La conséquence (f) : Le résultat d'une action

Les conséquences d'un bon coaching.

Le maintien (m) : Garder un équilibre

Il maintient l'entreprise à un bon niveau.

Le long terme (m) : La vision de l'avenir

Acheter un appartement est un investissement à long terme.

L'attitude (f) : Le comportement

Son attitude est meilleure depuis qu'il a un coach.

Le climat (m) : La température, le temps

Le climat est souvent orageux dans les pays chauds.

La circonstance (f) : La situation à un moment donné

Frédéric espère que les circonstances climatiques de son match seront bonnes.

La concentration (f) : Le focus

Il se concentre sur son projet.

Le processus (m) : Le déroulement

Le processus d'un coaching.

Vital : Important

La confiance envers un coach est vitale.

Atteindre : Réussir

Julie a atteint ses objectifs.

Bénéficiaire : Avoir

Je bénéficie du soutien de mon boss.

Construction de phrases

Ce qui se passe derrière les portes est confidentiel.

Etre coaché est une bonne stratégie pour les cadres et les athlètes de haut niveau.

Un des aspects les plus importants du coaching est la psychologie.

Tout le monde peut bénéficier d'un coach.

Le processus demande de la concentration.

Compréhension de texte

A la recherche d'un coach

Stratégies pour les cadres.

Les cadres supérieurs sont de plus en plus sous pression et doivent produire des résultats immédiats.

Tout comme les athlètes ils ont besoin de coaching.

Les hauts responsables politiques (chefs d'états, ministres...) les cadres qui ont de grandes responsabilités (Directeurs généraux d'entreprises internationales...) même ceux qui travaillent dans le monde de la création ou des médias ont besoin de coaches : Couturiers pour une marque, directeur d'une chaîne de télé réalité...sont à la recherche de solutions nouvelles afin d'être toujours performants.

Bien sûr, ils ont une équipe d'experts autour d'eux, mais peut-être un des éléments les plus difficiles lorsque l'on travaille avec un cercle restreint est le conflit d'intérêt.

Valentin Belair qui est consultant senior nous décrit dans cet article ce qui se passe vraiment pendant ces séances de coaching.

1. La motivation :

Peut-être l'un des éléments les plus personnels qui doit être développé lors d'une session de coaching est la motivation de la personne . Sous la pression les cadres supérieurs peuvent perdre leur sens de la motivation ce qui peut avoir des conséquences sur le long terme.

2. La psychologie :

Un des aspects les plus importants de l'entraînement pour les dirigeants d'entreprise est le facteur psychologique. Ils sont la clé du maintien de l'entreprise et doivent pouvoir régler des situations difficiles. En fait, la psychologie est considérée comme le facteur le plus important du coaching.

3. L'attitude :

Le résultat de l'accompagnement psychologique est le développement d'une attitude appropriée dans une variété de situations. Le coaching peut-être nécessaire pour être efficace dans des circonstances diverses, comme la préparation de présentations difficiles ou une résolution de conflits.

Il peut également fonctionner comme un service d'urgence : Par exemple pour un joueur de tennis qui est en train de perdre un grand tournoi. De même si un cadre est dans une situation de crise, un coach en affaires doit pouvoir répondre comme un entraîneur sportif.

4. La concentration :

Le coach peut également aider son client à se concentrer sur des objectifs précis. Il y a un processus dans l'établissement de ces objectifs. Le coach va donner un chemin que son client doit suivre en détails pour atteindre le bout du chemin.

Il est important de noter que ce type de coaching n'est pas seulement pour les cadres. Chaque individu peut bénéficier du coaching dans la vie quotidienne : Apprendre à bien s'exprimer en réunion, à bien s'habiller, à gérer sa vie personnelle, à faire du sport, on voit souvent dans les parcs des grandes villes des coaches entraîner des personnes à courir, à la gymnastique...

Un dernier point : Un coach travaille de manière confidentielle, il est vital de pouvoir lui faire confiance.

Valentin Belair
Le Magazine du Management.

QUESTIONS

1. Selon Valentin Belair certains cadres ont besoin d'un coach parce qu'ils _____.

- a) sont sous pression pour être performants
- b) sont fainéants
- c) ne sont pas motivés

2. Les cadres supérieurs ont besoin de coaching lorsqu' _____.

- a) ils ne peuvent pas se concentrer
- b) ils sont dans une situation de conflit d'intérêt
- c) ils ne peuvent pas consulter leur entourage

3. Les coaches peuvent intervenir _____.

- a) lorsqu'un exécutif a besoin de confidentialité
- b) lorsqu'un exécutif est sous forte pression
- c) lorsqu'un dirigeant perd un tournoi de tennis

4. Le coaching est _____.

- a) confidentiel
- b) public
- c) que pour les présidents.

Le coaching 2ème partie

De quel type de coach avez-vous besoin ?

Chaque coach va vous dire qu'il est unique et que vous devez le choisir afin d'atteindre vos objectifs. Cependant il est possible de les classer en 4 types de catégories, distinctes les unes des autres. Votre défi est de trouver celui qui convient le mieux à votre personnalité et à vos objectifs.

Le coach informel : L'ami

Ce qu'il promet :

Nos meilleurs amis nous offrent une épaule pour pleurer, écouter nos problèmes, nous aider à les remettre dans leur contexte et travailler avec nous afin de créer de nouvelles stratégies.

La raison d'en avoir un :

Vous êtes submergé par votre charge de travail et vous luttez constamment pour rattraper votre retard. Vos relations avec vos employés ne sont pas faciles et vous vous sentez isolé de votre personnel ainsi que de votre équipe de direction.

Le piège :

Votre ami peut dans certains cas ne pas prendre de responsabilité. Il peut vous aider à trouver plus d'excuses que de solutions, donc si vous vous éloignez de séances de coaching en ayant toujours le sentiment que vous êtes parfait et que vos problèmes sont la faute des autres, vous seriez plus efficace en choisissant un coach qui vous rendra responsable.

Le coaching de motivation**Ce qu'il promet :**

Plus qu'un expert, il peut être un psychologue avec une philosophie puissante sur la gestion personnelle et professionnelle, le leadership et la motivation. Dans certains cas, il arrivera avec des livres, des DVD et des séminaires qu'il va vous encourager à utiliser.

La raison d'en avoir un :

Vous êtes très bon pour tout ce qui est de votre quotidien mais vous avez besoin d'un but, une motivation pour faire les choses difficiles, ainsi que d'une structure psychologique pour prendre des décisions.

Le piège :

Perdre votre perspective. Il est facile de se laisser prendre dans le culte de la personnalité que la plupart des facteurs de motivation cultivent. Gardez votre sens critique, conservez votre scepticisme, emportez ce qui est précieux, et ignorez le reste.

Le coach par les chiffres**Ce qu'il promet :**

Ce type de coach va faire une analyse poussée de votre entreprise, chaque action va être passée au peigne fin, au microscope, et il va travailler avec vous pour créer des métriques par les nombres pour mesurer la performance de votre société et vous faire atteindre vos objectifs.

La raison d'en avoir un :

Très utile pour comprendre les bases de la gestion de votre entreprise et l'optimiser au maximum. Vous n'aurez plus d'angoisse en ce qui concerne votre comptabilité et l'ensemble de vos finances.

Le piège :

Devenir un robot sans émotion. Tous les défis ne peuvent-être réduits à des chiffres.

Assurez-vous que vous utilisez ce type de coach là où ils sont utiles mais n'appliquez pas les feuilles de calcul à l'aspect humain de la gestion de votre entreprise.

Le militaire**Ce qu'il promet :**

L'esprit militaire va vous permettre de corriger vos mauvaises habitudes en étant très présent, il établira des horaires stricts, et vous forcera à vous y tenir. Attendez-vous à beaucoup d'exigence. Beaucoup sont d'anciens militaires et des athlètes.

La raison d'en avoir un :

Vous avez des objectifs mais vous manquez de motivation et avez des difficultés en termes d'horaires et de suivi.

Le piège :

La rébellion. Croyez-le ou pas, de nombreux dirigeants n'aiment vraiment pas être dirigés même quand ils en ont besoin et qu'ils paient quelqu'un pour le faire. Si vous vous retrouvez dans cette position, corrigez-vous ou recherchez un coach qui aura une approche moins agressive.

1. Le coach "comptable" peut-être trop _____.
 - a) analytique
 - b) dur et sans émotions
 - c) occupé
2. Le coach de "motivation" est bon pour _____.
 - a) la psychologie
 - b) l'analytique
 - c) les livres
3. Le coach "ami" _____.
 - a) est surtout une épaule qui nous écoute
 - b) est bon en finance
 - c) vous aide à faire tourner votre entreprise
4. Le coach "militaire" peut _____.
 - a) corriger vos mauvaises habitudes
 - b) vous aider à gérer vos émotions

- c) organiser vos finances.

Grammaire

Les pronoms interrogatifs :

qui - à qui - de qui - que - de quoi - à quoi - lequel - quel

Qui (une personne)

Qui est là ? / Qui aimez-vous ?

A qui (une personne)

À qui parles-tu ? A qui est ce manteau ?

De qui (une personne)

De qui dépends-tu ? / De qui parle-t-il ?

Que (une chose)

Que veut-il ? / Que va-t-il faire

De quoi, à quoi (une chose) : que avec préposition devient quoi, c'est-à-dire :

De quoi parlez-vous ? / De quoi vit-il ?

À quoi pense-t-il ? / À quoi ça sert ?

Lequel (lesquels, laquelle, lesquelles, duquel, desquels, auquel, auxquels)

Lequel préfères-tu ?

L'employé auquel je pense est américain

Quel (chose) (quels, quelle, quelles)

Quel est le nom de cette plante ?

Quelles sont tes marques préférées ?

Exemples :

Qui remplaces-tu ? / Qui vois-tu ?

Qui veut le faire ? / Qui est son manager ?

Tu penses à quoi ?

Lesquels veux-tu ?

Quel programme choisis-tu ?

Exercice :

1) _____ va travailler avec nous sur le prochain projet en Martinique ?

a) Quel b) Que c) Qui

2) _____ pensez-vous de notre nouveau boss ?

a) Auxquelles b) Que c) Laquelle

3) _____ peut-il faire ?

a) Desquels b) Quoi c) Que

4) Sais-tu _____ elle pense ?

a) à quoi b) quelles c) que

5) Qu'est-ce _____ fait du bruit ?

a) lesquelles b) qui c) auxquelles

6) _____ de ces ordinateurs va-t-il choisir ?

a) Qui b) Lesquelles c) Lequel

7) _____ de ces restaurants préfère tu ?

a) A qui b) Lequel c) De quoi

8) _____ de ces livres comptes-tu commander ?

a) A quoi b) Lesquels c) De quoi

9) _____ sont les chaises que tu aimerais acheter ?

a) Du quel b) Quels c) Quelles

10) Est-ce _____ tu veux aller à un spectacle ce soir ?

a) que b) qui c) quelle