

Technique 1 : Spire Coaching

- 1/ En tant que....., qu'est-ce que tu fais de bien et qu'est-ce que tu pourrais améliorer ?
- 2/ En quoi est-ce un problème, pour toi, tout ça ?
- 3/ Quelles seraient les conséquences pour toi si tu ne t'améliores pas ? (Vois-tu autre chose ?...)
- 4/ Quelle serait la situation idéale ? Qu'est-ce que tu veux vraiment ?

Technique 2 : Les 5 S (résolution de problème)

Symptôme
Source
Situation
Solutions
Saut :

- 1/ Quel est le problème ?
- 2/ Qu'est-ce qui est à l'origine de cela, selon toi ?
(partant du principe que tu es le 1er responsable)
- 3/ Trouves-moi 5 solutions te permettant de résoudre ce problème ; dans ces solutions tu peux en trouver 2 qui peuvent être complètement farfelues.
- 4/ Parmi ces 5 solutions, laquelle te paraît la plus facile à mettre en place maintenant, et sur laquelle tu peux t'engager ?
(Quand précisément ? Comment vas-tu t'y prendre ?)
- 5/ Qui dois-tu être et que dois-tu faire pour ne plus jamais rencontrer ce problème ?
(saut quantique)
Est-ce que tu m'autorises à te proposer une autre solution ?
NB : Votre passé de demain, vous le construisez aujourd'hui !

Technique 3 : Entretien de coaching

1.Objectif - 2.Réalité - 3.Options 4.Décisions - 5.Suivi

- 1/ Qu'est-ce que tu veux vraiment ?
- 2/ Où en es-tu aujourd'hui ?
- 3/ Trouves-moi 5 options qui te permettent de passer de 4 à 5, sur les 5 tu peux en trouver 2 complètement farfelues.
- 4/ Laquelle te paraît la plus facile à mettre en place et sur laquelle vas-tu t'engager ?
- 5/ Quand vas-tu faire tout cela ?
- 6 / Et par quoi vas-tu commencer ?

Motivation Process

- 1/ Validation de la personne. Acceptation inconditionnelle. (Bébé)
- 2/ Responsabilisation. Rendre la personne autonome. (Gâteau)
- 3/ Motivation, énergie. Stimulation positive. (verre vitamine)
- 4/ Objectif centré sur l'idéal. (Missile)
- 5/ Haut niveau d'exigence. (Sautoire : on ne baisse pas la barre)
- 6/ Donner des challenges. (Challenger)
- 7/ Fixer des limites claires. (Carte de France)
- 8/ Le suivi, la maintenance. Assistance technique et affective. (Camionnette Darty)
- 9/ Apprentissage constant. (Pupitre d'écolier)
- 10/ Environnement positif et protégé. (Arbre)

Les 7 domaines du coaching

- 1/ L'argent (80 % des demandes)
- 2/ La carrière (la profession)
- 3/ Qualité de vie
- 4/ Les façons d'être
- 5/ Le sens de sa vie
- 6/ Le profit dans le "business"
- 7/ La réussite, le succès personnel

Questions pour vérifier que c'est un vrai objectif

- 1/ Que vises-tu à travers cet objectif ?
- 2/ Que veux-tu vraiment ?
- 3/ Quel est le but, le besoin que tu veux remplir à travers cet objectif ?
- 4/ Que veux-tu atteindre à travers cet objectif ?
- 5/ Quelle ta motivation ?
- 6/ Qu'est-ce que cela va t'apporter ?
- 7/ Que se passe-t-il si tu n'atteints pas ton objectif avant la date que tu te fixes ?

Ou pour trouver l'objectif

- 1/ La fée clochette ? que fait-elle pour toi ?
- 2/ La nuit des miracles, que se passe-t-il ?
- 3/ Fais une liste des 50 choses que tu voudrais garder ou jeter.
- 4/ Lister les 5 critères qui te permettront de penser que tu as atteint ton objectif ? (10 idéalement)
- 5/ Lister les 10 choses de bien qui vont changer dans ta vie quand tu l'auras atteint ?
- 6/ Qu'est-ce que tu sais devoir faire et que tu ne fais pas et qui pourtant te ferait passer au niveau supérieur ?

Le modèle MENTOR

- M** comme Mesurer le décalage : "Que se passe-t-il ?"
- E** comme Ecouter le coaché : "Que peut-il et que veut-il faire ?"
- N** comme Négocier un plan de progrès : "Que faut-il faire ?"
- T** comme Tirer vers le haut compétences et motivation : "Que va-t-on faire ?"
- O** comme Organiser le suivi : "Où en sommes-nous ?"
- R** comme Reconnaître la réussite : "Comment avez-vous fait ?"

7 règles de l'épanouissement personnel

Règle N°1 :

Le rapport que nous entretenons avec notre physique

- 1/ L'acceptation de soi
- 2/ L'estime de soi
- 3/ Le respect de soi
- 4/ Le plaisir

Règle N°2 :

Accepter les leçons de la vie

- 1/ L'écoute
- 2/ Le choix
- 3/ La justice
- 4/ Sérendipity

Règle N°3 :

Distinguer l'erreur de la faute

- 1/ La compassion
- 2/ Le pardon
- 3/ L'éthique
- 4/ Le sens de l'humour

Règle N°4 :

Redondance des leçons de vie

- 1/ La prise de conscience
- 2/ La volonté personnelle
- 3/ La causalité
- 4/ La patience

Règle N°5 :

L'apprentissage permanent

- 1/ La capitulation
- 2/ L'engagement
- 3/ La flexibilité

Règle N°6 :

L'envie de changement permanent

- 1/ La gratitude
- 2/ Le détachement
- 3/ L'abondance

Règle N°7 :

Utiliser le mirroring

- 1/ La tolérance
- 2/ La clarté
- 3/ Le soutien

Les 7 piliers de vie

- 1/ Intégrité
- 2/ Besoins
- 3/ Valeurs
- 4/ Etre inconditionnellement constructif
- 5/ Poser les limites
- 6/ Vérifier le réseau relationnel
- 7/ Rendre le présent parfait

Le savoir-être du coach en 9 points

- 1/ Source d'inspiration
- 2/ Attitude de service
- 3/ Passion d'aider les autres à apprendre, à évoluer et à se dépasser
- 4/ Standards de qualité élevés
- 5/ Honnêteté et intégrité
- 6/ Focalisation
- 7/ Sens de l'action
- 8/ Qualité d'écoute
- 9/ Dimension déontologique

Niveaux d'apprentissage

- Etape 1 : Inconsciemment incompetent ==> Découverte
- Etape 2 : Consciemment incompetent ==> Acquis des compétences
- Etape 3 : Consciemment compétent ==> Maîtrise
- Etape 4 : Inconsciemment compétent ==> Nécessité de transmettre
- Etape 5 : Consciemment compétent ==> Pédagogie

Les niveaux logiques

1/4 d'heure à 20 minutes

0

Le client se détend et fait abstraction de tout.

Auto-évalue de 1 à 10 son niveau d'estime de soi et sa confiance en soi. On lui demande de s'imaginer avec une énorme confiance en lui, et d'estime de lui-même.

1/ Environnement

Tu es investi d'une très grande confiance, qui modélises-tu ?
A qui ressembles-tu ?

2/ Comportement

Quels comportements ? Quels actes poses-tu ?

3/ Capacités

Que pourras-tu faire ?

4/ Croyances, valeurs

Qu'est-ce que ça va te permettre de croire ? Quelle valeur ça va nourrir chez toi ?

5/ Identité

Qui es-tu ?

6/ Mission

Apporte une tranquillité à la personne. Se sent dans son rôle.

Puis remonter les niveaux logiques jusqu'au niveau 0, en laissant la personne le temps de s'imprégner de ses états émotionnels à chaque étape.

Technique du modèle potentiel

1 - Pense à une personne que tu connais directement ou indirectement et de qui tu pourrais dire qu'elle a (par exemple : confiance en elle) ? (le Héro)

2 - Qu'est-ce qui chez elle prouve qu'elle a confiance en elle ?

Qu'est-ce qui est observable et qui démontre qu'elle a confiance en elle ?

3 - Choisis parmi ces critères, les 5 plus indispensables à la confiance en soi.

4 - Placer ces critères par ordre d'importance

5 - Placer la personne dans le cercle où elle visualisait son héro.

Technique du miracle des niveaux logiques (Erickson)

1 - Imagine que cette nuit, un miracle ait lieu, demain matin tu te réveilles et tu possèdes... (la confiance en soi)

2 - A quoi sais-tu que tu as (confiance en toi) ?

3 - Choisis parmi ces critères, les 5 plus indispensables à la confiance en soi.

4 - Placer ces critères par ordre d'importance.

5 - Lui demander d'auto-évaluer sa confiance en lui dans chacun des domaines sur une échelle de 0 (je ne maîtrise du tout) à 10 (je suis un expert en ce domaine) en termes d'environnement, de comportements, de capacités, de croyance/valeurs, d'identité, de spiritualité ou de mission personnelle.

6 - Lui faire poser des actions (plan d'actions) en lui faisant reprendre chacun de ces critères et demander au coaché ce qu'il peut faire pour passer à la note supérieure presque immédiatement (par exemple de 5 à 6) etc.

7 - Effectuer le même travail avec les critères de niveaux logiques, on peut en plus utiliser la technique des stratégies d'apprentissage.

Technique 1 : Spire Coaching (Situation-Problème-Implication-Résultat Espéré)

- 1/ En tant que....., qu'est-ce que tu fais de bien et qu'est-ce que tu pourrais améliorer ?
- 2/ En quoi est-ce un problème, pour toi, tout ça ?
- 3/ Quelles seraient les conséquences pour toi si tu ne t'améliores pas ? (Vois-tu autre chose ?...)
- 4/ Quelle serait la situation idéale ? Qu'est-ce que tu veux vraiment ?

Technique (scénario de vie) : Spire Inversé (Situation future - Possibilités -Implication conséquences positives - Résultats espérés, escomptés) Développe les motivations aux changements :

- 1/ Imagine la situation future une fois améliorée
- 2/ Qu'est-ce que ça offre comme possibilités ?
- 3/ Quelles sont les conséquences positives pour toi si la situation s'améliore ? (Vois-tu autre chose ?...)
- 4/ Quelle serait la situation idéale ? Qu'est-ce que tu veux vraiment ?

Technique 2 : Les 5 S (résolution de problème)

Symptôme : la procrastination

Source : manque d'énergie

Situation : Si j'ai bien compris vous reportez les actions par carence d'énergie

Solutions : s'affirmer afin de ne pas tout prendre en termes d'action

Saut : apprendre à poser des limites à mon environnement

- 1/ Quel est le problème ?
- 2/ Qu'est-ce qui est à l'origine de cela, selon toi ?
(partant du principe que tu es le 1er responsable)
- 3/ Trouves-moi 5 solutions te permettant de résoudre ce problème ; dans ces solutions tu peux en trouver 2 qui peuvent être complètement farfelues.
- 4/ Parmi ces 5 solutions, laquelle te paraît la plus facile à mettre en place maintenant, et sur laquelle tu peux t'engager ?
(Quand précisément ? Comment vas-tu t'y prendre ?)
- 5/ Qui dois-tu être et que dois-tu faire pour ne plus jamais rencontrer ce problème ?
(saut quantique)
Est-ce que tu m'autorise à te proposer une autre solution ?
NB :Votre passé de demain, vous le construisez aujourd'hui !

Technique 3 : Entretien de coaching

1.Objectif - 2.Réalité - 3.Options - 4.Décisions - 5.Suivi

- 1/ Qu'est-ce que tu veux vraiment ?
- 2/ Où es-tu aujourd'hui ?
- 3/ Trouves-moi 5 options qui te permettent de passer de 4 à 5, sur les 5 tu peux en trouver 2 complètement farfelues.
- 4/ Laquelle te paraît la plus facile à mettre en place et sur laquelle vas-tu t'engager ?
- 5/ Quand vas-tu faire tout cela ?
- 6 / Et par quoi vas-tu commencer ?

Motivation Process

- 1/ Validation de la personne. Acceptation inconditionnelle. (Bébé)
- 2/ Responsabilisation. Rendre la personne autonome. (Gâteau)
- 3/ Motivation, énergie. Stimulation positive. (verre vitamine)
- 4/ Objectif centré sur l'idéal. (Missile)
- 5/ Haut niveau d'exigence. (Sautoire : on ne baisse pas la barre)
- 6/ Donner des challenges. (Challenger)
- 7/ Fixer des limites claires. (Carte de France)
- 8/ Le suivi, la maintenance. Assistance technique et affective. (Camionnette Darty)
- 9/ Apprentissage constant. (Pupitre d'écolier)
- 10/ Environnement positif et protégé. (Arbre)

Les niveaux logiques

C'est un processus extraordinaire de généralisation, c'est-à-dire qu'il permet de généraliser nos apprentissages. De voir en quoi le changement peut être généralisé.

Situer à quel niveau logique parle le client.

1/ Environnement :

Où je suis

Contexte, lieu, personnes, lien que j'ai avec ces personnes.

Qu'aimeriez-vous changer dans votre environnement proche ?

2/ Comportement :

Ce que je fais

Reflets de vous-même, Quelles actions je pose. Mon comportement, paroles et actions. Ce que j'exprime, ce que l'on perçoit de moi. Quels types de comportements devez-vous développer ?

3/ Capacités :

Ce que je peux.

Mes capacités, mes savoir-faire et ressources. Les connaissances dont je dispose.

4/ Croyances

Ce que je crois

Mes valeurs ressources ou limitantes. Ce qui est important pour moi. Toutes les permissions sont au niveau des croyances. C'est quelque chose qu'on se raconte à soi-même ; on fait tout pour donner raison à ses croyances.

Quand on fait sauter les croyances, il faut être en assistance affective avec son client. Est-ce que nos croyances nous appartiennent, qui pense cela ? La façon dont je perçois et interprète...

5/ Identité

Ce que je suis

Qui je suis, qui je peux devenir, qui je veux devenir ? Notre réalité est une réalité. Quelle réalité est la mienne ?

Quelle réalité je me suis construite et est-ce que mes idées me font avancer.

Ce à quoi j'appartiens. Ce qui donne sens à ma vie. Ce que je deviens. Mon identité essentielle. Mes différents rôles.

6/ Mission (spiritualité)

Au-delà de moi

A quoi je me sens relié, ma légende personnelle, ma contribution au monde, mon lègue au monde.

Coaching de l'estime de soi

1/ Identifier les besoins d'apprentissage

Amour de soi, Image de soi, confiance en soi, ou les trois.

Question : Si tu dois travailler sur l'estime de soi, sur quels points veux-tu travailler ?

2/ Choisir une des 2 techniques :

- **Technique du "modèle potentiel" ou "Technique du miracle des niveaux logiques"**

Technique du modèle potentiel

1 - Pense à une personne que tu connais directement ou indirectement et de qui tu pourrais dire qu'elle a (par exemple : confiance en elle) ? (le Héro)

2 - Qu'est-ce qui chez elle prouve qu'elle a confiance en elle ?

Qu'est-ce qui est observable et qui démontre qu'elle a confiance en elle ?

3 - Choisis parmi ces critères, les 5 plus indispensables à la confiance en soi.

4 - Placer ces critères par ordre d'importance

5 - Placer la personne dans le cercle où elle visualisait son héro.

Technique du miracle des niveaux logiques (Erickson)

1 - Imagine que cette nuit, un miracle ait lieu, demain matin tu te réveilles et tu possèdes... (la confiance en soi)

2 - A quoi sais-tu que tu as (confiance en toi) ?

3 - Choisis parmi ces critères, les 5 plus indispensables à la confiance en soi.

4 - Placer ces critères par ordre d'importance.

5 - Lui demander d'auto-évaluer sa confiance en lui dans chacun des domaines sur une échelle de 0 (je ne maîtrise du tout) à 10 (je suis un expert en ce domaine) en termes d'environnement, de comportements, de capacités, de croyance/valeurs, d'identité, de spiritualité ou de mission personnelle.

6 - Lui faire poser des actions (plan d'actions) en lui faisant reprendre chacun de ces critères et demander au coaché ce qu'il peut faire pour passer à la note supérieure presque immédiatement (par exemple de 5 à 6) etc.

7 - Effectuer le même travail avec les critères de niveaux logiques, on peut en plus utiliser la technique des stratégies d'apprentissage.

Les stratégies du changement

Transformez les plaintes en objectifs en modifiant la formulation des choses. Pour cela, il vous faut vous demander quel besoin se cache derrière la plainte, donc rechercher une solution à cette plainte.

Choisir des objectifs adaptés, c'est-à-dire des objectifs qui dépendent de nous, qui peuvent être répétés régulièrement, qui sont réalistes, précis et qui présentent un réel intérêt pour vous.

Procéder par étape. Il est bon de réfléchir à la notion d'étapes intermédiaires entre votre point de départ et votre objectif, donc entre réalité et votre rêve ou but.

CROYANCES ET VALEURS

Nos croyances nous permettent de répondre aux questions commençant par le mot **“Pourquoi ?”**

Nos valeurs représentent le “dessus du panier” de nos croyances. Ce sont nos convictions essentielles, ce qui est le plus important pour nous. Elles sont étroitement liées à notre identité et génèrent des besoins dont la satisfaction conditionne notre bonheur. Elles répondent à la question **“Pour quoi ?”**.

Questionnement pour cerner les croyances : (P 16 séminaire 2)

Constatation des faits. Niveau du comportement, de l'action

- Pourquoi ai-je ce sentiment de découragement ?

Mise à jour d'une croyance concernant les capacités. Il serait possible d'approfondir cet aspect par des questions telles que :

- “Que m'apporteraient plus de méthode et de concentration ? Comment les obtenir ?

- Pourquoi est-ce que je n'avance pas assez vite ?

Faire apparaître ce qui est important pour moi dans le contexte présent permet de mettre en évidence une ou plusieurs valeurs. Ici, la réussite et le regard des autres sur soi :

- Est-ce le fait de manquer de méthode et de concentration qui me contrarie, ou bien la crainte de ne pas atteindre mon objectif ?

- Pourquoi ? En quoi est-ce important pour moi d'atteindre mes objectifs ?

- Si réussir et montrer ma réussite est important pour moi, n'est-ce pas cela doit correspondre à quelque chose de profond en moi... Qu'est-ce que cela me révèle sur moi et sur mes besoins fondamentaux ?

- Qu'est-ce qui fait que j'ai besoin d'estime ?

Nous voici au niveau des convictions concernant l'identité, la personnalité profonde.

Discerner croyances favorables et défavorables

Percevoir en quoi une croyance peut nous être utile ou au contraire en quoi elle peut constituer un frein à notre épanouissement en posant les questions suivantes :

- Quels sont les avantages de cette croyance ? Pour moi et pour autrui.

- Que me permet-elle de faire, de réaliser, de gagner ?

- Que me permet-elle d'éviter comme inconvénients, comme risques ?

Et de façon complémentaire :

- Quels sont les inconvénients de cette croyance ? Pour moi et pour autrui.

- Que m'empêche-t-elle de faire, de réaliser, de gagner ?

- De quels atouts empêche-t-elle le développement ?

CROYANCES NÉGATIVES DE BASE

La capacité ou pas se raccorde aux **4 croyances négatives de base** :

- 1 - C'est pas important
- 2 - C'est impossible
- 3 - Je ne suis pas capable
- 4 - Je ne le mérite pas

Dans le cas de la 4ème croyance, il faut travailler sur l'auto estime avant de démarrer le coaching.

En face des 4 croyances négatives, il y a **4 croyances positives**. Tant qu'on aura pas établi ça, la personne va saboter le processus de coaching en permanence.

- 1 - Je connais le problème
- 2 - Je l'assume, je suis conscient des conséquences
- 3 - Il y a des solutions
- 4 - J'ai confiance en moi, je suis capable de le faire, j'ai les aptitudes pour faire

Il y a une série de 9 questions pour discuter d'un problème et en faire prendre conscience. On pose ces questions sur un mod conversationnel, après avoir demandé l'autorisation à la personne.

I/

GESTION DES CROYANCES **(Grille de gestion des croyances p 32, séminaires 3)**

Raison d'être de cette technique = passer des émotions chaudes aux émotions froides

1/ IDENTIFIER LA CROYANCE LIMITANTE

A1 : Clarifier la situation dérangeante (déclencheur)

Exemple :

- *"Je joue de la musique et je ne sais pas lire et déchiffrer la musique. Je n'ai pas la patience d'apprendre à déchiffrer."*

B3 : Identifier les systèmes de croyances et inscrivez le plus d'éléments possible (croyances)

- Pour quelle raison ?
- *"Parce que je n'en suis pas capable"*
- As-tu une preuve logique de cela ? Qu'est-ce que tu te dis dans ce cas là ? Qu'est-ce que tu imagines ? Et puis quoi encore ? (extraire le plus possible d'éléments)

C2 : Rendre conscient le champ émotionnel et les comportements

(Dans notre exemple : le jugement du père)

2/ PRISE DE CONSCIENCE (spire)

Situation : Où en es-tu aujourd'hui ?

- *"Je ne peux pas jouer de grandes symphonies"*
- En quoi est-ce un problème, pour toi, tout ça ?
- *"C'est le jugement de mon père"*
- Quelles seraient les conséquences pour toi si tu ne t'améliores pas ?
- *"Je ne pourrai pas m'affranchir du jugement de mon père"*
- En quoi est-ce un problème pour toi de ne pas t'affranchir de ton père ? Qu'est-ce que cela implique ?
- *"Je ne peux pas m'épanouir"*
- Quelle serait la situation idéale ? Qu'est-ce que tu veux vraiment ?
- *"Etre un adulte", "Etre libéré"*

3/ CROYANCE RESSOURCE IDÉALE (écrire les critères, contre croyances -le contraire-)

D4 : Désamorçeur - Ouvrir de nouvelles portes, une nouvelle vision

Discuter la croyance, on cherche des interprétations différentes.

Mettre en place un désamorçeur, ramollir la croyance : Pense à un personnage qui serait un modèle. Une personne dont tu respectes l'avis, qui est de bon conseil pour toi, que dirait-elle de la situation ? Comment réagirait-elle ? Quelle genre de chose est-ce qu'elle se dit ?

- *"Elle me dirait de m'autoriser à m'affranchir de l'avis de mon père"*

- As-tu vraiment la certitude que ? Qu'est-ce qui prouve que ? En quoi le fait de ? Sur quoi est-ce que tu te bases pour affirmer cela ? Quelle évidence factuelle, logique tu as ? Qu'est-ce qui fait que tu te mets dans cet état là ?

- Quel effet ça va avoir sur toi maintenant que tu sais... A quoi tu verras que tu t'autorises à t'affranchir de l'avis de ton père ?

- *"Je pourrai l'appeler sans appréhension"*

4/ AUTO-EVALUATION :

Quel affect émotionnel (auto-évaluation Croyance Négative (1 à 10) ?

Quel est l'impact émotionnel (auto-évaluation positive) (1 à 10)

5/ TECHNIQUE DE LA STAR SPATIALE, si CN Croyance Négative > 5 et faire un pont dans le futur

==> Projection dans le présent et dans l'avenir.

E5 : Effets - Changements générés

Si tu interprètes cette situation comme ça, quelle différence cela fait pour toi ? et on note l'effet.

STRATÉGIE D'ACCOMPAGNEMENT EMOTIONNEL : "LES 7 P"

- 1/ **Présentation**
- 2/ **Perception**
- 3/ **Pluralité**
- 4/ **Prioriser**
- 5/ **Positiver**
- 6/ **Planifier**
- 7/ **Programmer**

1/ **Présentation ==> Situation**

Le coaché présente la situation où la gestion de son émotion est difficile.

Question : Quelle est la situation ?

2/ **Perception ==> Ressenti**

Cette fois le coaché, exprime son ressenti, son malaise et la ou les émotions qui le dérangent.

Question : Qu'est-ce que tu ressens précisément ?

3/ **Pluralité ==> Mise en évidence de plusieurs sentiments**

On amène à la conscience du coaché qu'il peut vivre plusieurs sentiments dans une même expérience et qu'il convient de les identifier.

Question : Selon toi, quels sont les différents sentiments qui composent cette expérience émotionnelle ?

Et si ce ressenti était une sensation de plusieurs émotions ?

Aider le coaché en lui énumérant différentes émotions pouvant composer son émotion, seulement après qu'il se soit exprimé. Le nombre de sentiments dépassent rarement les 3.

4/ **Prioriser ==> %**

Le coaché va hiérarchiser en pourcentage la place que prend chacun des sentiments dans son expérience.

Question : Quelle importance donnes-tu à chacun de ces sentiments en pourcentage ?

Notez chacune des émotions et le résultat qui l'accompagne.

5/ **Positiver ==> Le message**

Le coaché clarifie alors le message que lui envoie l'émotion et prend conscience de sa raison d'être.

Question : Si chaque sentiment était porteur d'un message de changement pour toi, quel serait le message de chacun de tes sentiments ?

Une fois que le client s'est exprimé, vous pouvez vous mettre en assistance et compléter la compréhension du message de chaque sentiment.

6/ **Planifier => Actions à poser**

Identifier les signaux actions, et amener le coaché à clarifier les actions à poser afin de répondre à l'intelligence de l'émotion.

Question : Quelles sont les actions que tu dois poser en réponse à chaque sentiment ?

Une fois que le client s'est exprimé, vous pouvez vous mettre en assistance et compléter la liste des actions à poser.

7/ **Programmer ==> Imaginer la prochaine fois**

Organiser le suivi dans le temps des actions.

Question : Par quoi vas-tu commencer ?

A ce stade le client devient intelligent par rapport à ces émotions et vous pouvez dégager son émotion "lourde" par le Process de Transformation Emotionnelle.

STRATÉGIE POUR DECOUVRIR SON OMBRE

I- A l'aide de questions :

Question 1 : Quels sont les aspects les plus flatteurs de votre égo social, ce que vous aimeriez voir reconnu par les autres ? Quels sont les qualités ou traits contraires que vous avez dû refouler ? (Image sociale)

Question 2 : Quels sujets de discussion avez-vous tendance à éviter dans vos conversations ? (révèlent votre peur de dévoiler un côté de vous-même)

Question 3 : Dans quelles situations vous sentez-vous devenir nerveux, hypersensible, sur la défensive ? Quel type de remarque vous fait réagir ? La vivacité de votre réaction vous étonne-t-elle vous-même ? Si oui, c'est signe qu'on vient de piétiner une zone de vous-même que vous n'acceptez pas.

Question 4 : Dans quelle situation avez-vous le sentiment d'être inférieur ou de manquer de confiance en vous-même ?

Question 5 : Dans quelles situation éprouvez-vous de la honte ? Dans quel domaine paniquez-vous à l'idée de laisser paraître une faiblesse ? Vous sentez-vous embarrassé si on vous demande d'accomplir une activité quelconque (parler ou chanter en public) par ex. ?

Question 6 : Etes-vous porté à vous offusquer d'une critique faite à votre endroit ? Quelle sorte de critiques vous agace vous-même ? Une réaction violente à une remarque signale encore une fois qu'une facette de votre ombre vient d'être mise à nu.

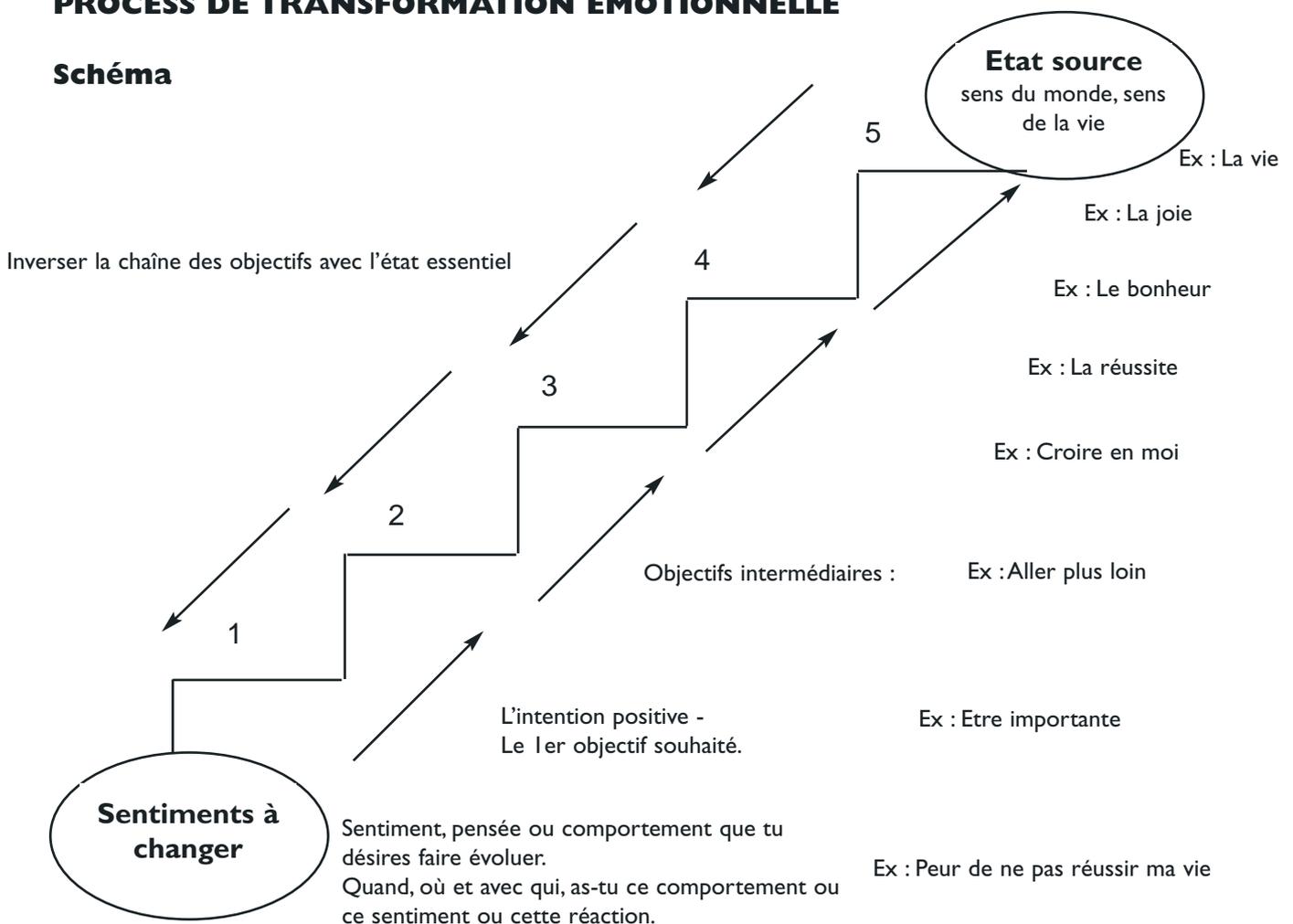
Question 7 : Avez-vous de la difficulté à accepter un compliment ? Qu'ai-je donc à me défendre avec tant d'énergie contre ces marques d'admiration ? Ne suis-je pas en train de camoufler une partie de mon ombre, à savoir un ardent désir non avoué d'être admiré ?

Question 8 : A propos de quoi vous sentez-vous bouleversé ou insatisfait de vous-même ? Serait-ce, par ex. au sujet de votre apparence physique ou d'un trait de caractère ? Si oui, il est probable que vous cherchez à dissimuler quelque chose que vous considérez comme une faiblesse.

Question 9 : A quelle qualité votre famille se distinguait-elle de votre milieu ? Pour identifier votre ombre familiale, vous n'aurez qu'à repérer la qualité opposée à celle reconnue par l'entourage. L'ombre familiale sera donc ce que la famille ne sait pas permis de vivre et d'exprimer.

PROCESS DE TRANSFORMATION ÉMOTIONNELLE

Schéma



COMMENT VAINCRE SES PEURS

Toujours demander à son coaché de dresser la liste des 50 choses qu'ils souhaitent faire sans jamais y parvenir. Encourager la personne à passer en revue tous ses domaines de vie. Chaque fois que vous vous sentez débordé par les circonstances, il importe de rédiger cette liste car l'angoisse et la culpabilité font la confusion dans notre esprit. Le seul fait de mettre ses idées par écrit aide à régler les problèmes.

2 questions à poser :

1/ "Est-ce que les prétextes et les alibis comptent à ce point pour qu'ils fassent partie intégrante de ma vie ?"
2/ "Avez-vous l'intime conviction d'être un temporisateur né ? Ou de remettre les choses à plus tard parce que vous êtes trop stupide, désorganisé, faible de caractère pour pouvoir changer de comportement ? (en tant que coach soyez créatif et provocateur).

Il est tant de faire taire la petite voix qui démotive à produire quelque chose. Il est tant de changer le monologue intérieur et de remplacer les excuses par un discours plus encourageant.

Dire au coaché : Tant que vous resterez persuadé de ne pouvoir accomplir une chose vous n'y arriverez pas. Mais si vous êtes persuadé du contraire, alors tout devient possible. "Le cerveau peut accomplir tout ce qu'il peut concevoir et croire."

La voie pour accompagner notre client dans le fait de vaincre ses peurs est la suivante : posez-lui les questions qui suivent et demandez-lui d'y répondre le plus honnêtement possible.

(ne pas partir directement sur la peur, identifier quelque chose que la personne reporte systématiquement)

1/ De quoi avez-vous peur ?

Si votre client parvient à identifier ses peurs en les nommant, vous lui enlèverez une bonne partie du pouvoir qu'elles ont sur lui.

2/ Que se passerait-il si vos quelques craintes se réalisaient de la pire manière qui soit ?

Quelles que soient les craintes de votre client, assurez-vous qu'il les amplifie au maximum dans son esprit. Aidez-le à songer à ce qui pourrait arriver de pire dans ce contexte et posez la question suivante :

"Vous survivriez, n'est-ce pas ?"

Parfois, la réalisation de nos pires craintes représente un moindre mal en regard de ce que nous endurons à cause de notre manie de remettre les choses à plus tard.

Soyez sûr d'une chose : une fois que votre client aura identifié ses craintes et les aura regardées en face ; une fois qu'il en aura exagéré la portée et compris qu'il n'y en aura pas si elles se réalisent (voire que cela lui servira de leçon) alors il pourra entreprendre tout ce qu'il a toujours laissé en suspens.

Exercices pratiques :

Tableau

1. Indiquez dans la colonne de gauche les 5 choses que vous avez le plus tendance, à l'heure actuelle, à remettre au lendemain.

2. Indiquez dans la colonne de droite, vis-à-vis de ces 5 éléments, les peurs qui vous empêchent de les réaliser.

3. Quelles peurs vous poussent généralement à temporiser ? Mettez-les par écrit.

4. Revoyez la liste des 50 choses que vous avez à faire, et sélectionnez les 10 que vous souhaiteriez le plus voir s'accomplir.

- Sont-elles différentes des 5 indiquées ci-dessus ?

- Dans quelle mesure votre tendance au perfectionnisme vous empêche-t-elle de les réaliser ?

- Attendez-vous, pour vous y mettre, le moment idéal ou les circonstances favorables ?

Rappel : La temporisation est le syndrome des personnes qui n'ont pas de réelle vision de leur avenir.

Exercice pratiques 1 :

Faire un tableau

1. Indiquez dans la colonne de gauche les 5 choses que vous avez le plus tendance, à l'heure actuelle, à remettre au lendemain.
2. Indiquez dans la colonne de droite, vis-à-vis de ces 5 éléments, les peurs qui vous empêchent de les réaliser.
3. Quelles peurs vous poussent généralement à temporiser ? Mettez-les par écrit.
4. Revoyez la liste des 50 choses que vous avez à faire, et sélectionnez les 10 que vous souhaiteriez le plus voir s'accomplir.
 - Sont-elles différentes des 5 indiquées ci-dessus ?
 - Dans quelle mesure votre tendance au perfectionnisme vous empêche-t-elle de les réaliser ?
 - Attendez-vous, pour vous y mettre, le moment idéal ou les circonstances favorables ?

Rappel : La temporisation est le syndrome des personnes qui n'ont pas de réelle vision de leur avenir.

2 exercices pour susciter une certaine motivation à poser des actes :

Exercice pratiques 2 :

Si vous disposiez de tout le temps voulu et que vous n'avez rien de plus urgent à faire :

- Que feriez-vous en premier lieu ?
- Que feriez-vous en deuxième lieu ?
- Que feriez-vous en troisième lieu ?
- Comment vous sentiriez-vous après avoir accompli ces choses ?

Exercice pratiques 3 :

Façon stimulante de remonter dans le temps tout en planifiant votre avenir. Faites répéter cet exercice à mesure que les objectifs et les priorités changent.

Essayez d'imaginer ce que vous voudriez être dans 10 ans. Remplissez les espaces vides comme si vous y étiez déjà.

- La date (dans 10 ans)
- Le lieu où vous habitez
- Vos activités :
- Votre activités :
- Votre compagnon ou votre compagne :
- Les pays que vous avez visités :
- La réalisation dont vous êtes la plus fière :
- La manière dont vous passez habituellement vos week-ends :
- Les biens matériels que vous possédez :
- Les changements qui se sont opérés en vous :

Indiquez à présent ce que vous pouvez accomplir au cours de la prochaine année pour vous rapprocher de chacun de ces objectifs. Que pouvez-vous entreprendre en ce sens dès la semaine prochaine ?

L'OBJECTIF - LE CHALLENGE - STRATÉGIE - MISSION DE VIE

Le cadrage

Un coaché recherche 2 choses :

Soit faire des choses avec notre aide qu'il n'aurait pas pu faire seul,

Soit faire des choses avec notre aide qu'il aurait pu faire seul mais qui lui aurait pris beaucoup plus de temps.

L'objectif

L'objectif : 3 séances pour trouver le véritable objectif

Doit être SMART

Écologique : Est-ce que l'objectif est écologique pour toi, pour l'environnement, le monde ?

Est-ce que la personne est écologique avec elle-même ?

Que risque-t-elle de perdre ? Quel sacrifice à faire ? Le prix à payer ?

Il faut que l'objectif soit plus fort que la perte, que le bénéfice soit supérieur à la perte.

Qu'est-ce qui risque de se passer si ?

Que va-t-elle faire pour garder son objectif écologique ? (SPIRE)

Objectif connecté aux 7 piliers de vie et formulé positivement

Vérifier la motivation : "Qu'est-ce qui fait que vous êtes motivé pour mettre en place un coaching ?"

Si on est choisi en tant que coach : "Pourquoi moi, qu'est ce qui vous fait croire que je suis la personne la plus appropriée".

La soupape de sécurité : plan B

"Si le résultat n'est pas obtenu, si tu n'atteins pas cet objectif, sur quelles ressources vas-tu t'appuyer pour continuer à avancer dans la vie ?

Quand utiliser un SPIRE ?

Quand l'objectif n'est pas clair, il sert à définir clairement l'objectif.

L'objectif étant défini, on peut alors poursuivre avec l'Entretien de coaching : objectif, réalité, option, décisions, suivi.

Si l'objectif est clair au départ on peut, soit "dérouler" un 5 S", soit partir sur un entretien de coaching.

La nuit des miracles (cette questions déverrouille les freins ou autre question)

Les pièges

Le système de croyance du coach - Coaché insuffisamment mobilisé

Poursuivre un objectif qui n'est pas celui du coaché : Vérifier que l'échelle est posée sur le bon mur

La notion de prix à payer (obstacles) : manque de conscience du prix à payer.

L'objectif est trop ou trop bas

Le coup de la bécasse : le client nous emmène loin de là où il ne veut pas aller (Imagine toi dans 6 mois, tu as atteint ton objectif. Sur quel autre objectif voudrais-tu que l'on travaille ?) Et ainsi de suite jusqu'à l'objectif réel.

Stratégie de sabotage : sur-activité, manque de temps, changement d'objectif, fuite, dramatisation de la situation.

Le Challenge

Amène à relever un défi : dépassement et réalisation de soi.

Notion de risque.

3 leviers majeurs : Quantité - Temps - Qualité

Prix

Entreprise : 1200 à 1400 euros le mois (4 heures par mois)

Dans la notion d'objectif : la notion d'apprentissage

Permettre au client de développer de nouvelles attitudes pour atteindre son objectif : apprendre et désapprendre.

Rétro-planning : mener le client à partir du futur pour revenir au présent. Quelles sont les étapes que tu as du franchir ?

Projet professionnel = 3 ans

Projet de vie = 10 ans (3 paramètres : Stratégie - Tactique - Plan d'actions)

Mission de vie = raison d'être

BASIQUES DE LA RELATION PSYCHOLOGIQUE I

Attentes / préférences

Formuler des préférences plutôt que des attentes

L'eau organe de mémoire

Grammaire transformationnelle : les mots sont poisons ou bonheurs

Procrastination : "De quoi concrètement as-tu peur ?"

La pratique, l'action favorise la transformation.

"Qu'est-ce que vous savez devoir faire et que vous ne faites pas et qui pourtant vous ferez passer à un niveau supérieur ?"

Basiques de la relation psychologique 2 - Métapsychologie 0

Concept de pensée racine

Consciemment je dis quelque chose, inconsciemment il y a un autre objectif. S'il n'y a pas cohérence entre les deux cela mène aux actes manqués, des scénarios à répétition.

En venir à bout avec une négociation entre les parties.

Normal ou naturel

Ce qui est naturel est lié à des conséquences

Connaître sa pensée racine est bien, au-delà il faut sortir de son schéma de dépendance par la pratique et l'action.

Méthode soft :

1. Identifier la croyance négative,
2. Passer par une étape intermédiaire de doute sur cette croyance
3. Faire trouver une croyance positive à incarner.

Métapsychologie : Permet d'étudier la conscience humaine

Psychisme : énergie, économie, topique, dynamique

Economie : l'énergie psychique cherche à s'investir dans quelque chose

Pulsion : (poussée), Origine, but, objet.

Topique : vient de topographique, cartographie : conscient, préconscient, inconscient.

LES PULSIONS

Rappel : **5 émotions** = peur, colère, joie, tristesse, jalousie

3 principes :

- Principe de plaisir
- Principe de réalité
- Principe de constance

Les formes pulsionnelles : une poussée envahissante qui empêche de lutter contre.

Freud = pulsion du moi (besoins vitaux) - Pulsions sexuelle (recherche de plaisir) - Pulsions de mort.

Le ça : Pulsions vitales + plaisir = désir.

Le moi : le moi est intimement lié à l'adaptation. Le moi est un médiateur. Il gère les échanges entre le "ça" et la réalité

Le sur-moi : Il intervient comme juge, il engendre culpabilité ou responsabilité.

Lien entre le sur-moi et l'idéal : c'est ce qui va permettre à l'individu de créer son système de valeurs.

LE MODÈLE D'HUDSON / NIVEAUX LOGIQUES

Lien entre le modèle d'Hudson et les niveaux logiques : pour aider un client à passer du niveau 3 à 1 lui faire dérouler les niveaux logiques.

On utilise les niveaux logiques comme pont de travail pour verrouiller chaque étape qui rapproche de plus en plus vers la réalisation.

Les 10 étapes du Modèle d'Hudson (p 84)

Les besoins d'une personne en phase 3 : recul, prise de conscience, sécurité, lâcher prise. Besoin de se remettre en question. Prend conscience de qui elle est, de qui elle veut être et comment elle doit s'y prendre pour y arriver.

Doc. Utilisation des niveaux logiques lors de l'anamnèse.

Fiche type de décodage pour "Ecouter" = Quid ? ==> après la certification.

BASIQUES DE LA RELATION PSYCHOLOGIQUE I

Projection - Transfert - Contre transfert

Nos stars intimes : Comment les utiliser ?

Projection : Prêter à l'autre des émotions, valeurs, comportements, système de pensée qui ne lui appartiennent pas. Pour éviter tout problème rester sur les techniques pour ne pas penser.

Transfert : Quand le client attribue au coach un pouvoir de subordination et la capacité à gérer ses problèmes et angoisses. ==> Responsabiliser le client.

Contre-transfert : c'est le transfert inversé. Transfert du coach sur son client. Attribuer au client une valeur d'une personne qui nous a été proche.

Les stars intimes peuvent aider à débloquer une réflexion :

Qu'est-ce que la star intime ferait dans pareil situation ?

Comment peut-tu imaginer dans ta vie faire pareil ?

LA DIALECTIQUE

Découverte et basic de la dialectique

Définition : C'est la science de l'introduction du contraire ; c'est l'art de faire d'une faiblesse une force. Se servir de la force de l'autre. La loi du rééquilibrage.

Assertivité : Savoir dire non, savoir faire des demandes. Savoir s'exprimer sans agressivité.

Basics :

Niveau 1 : Introduire 20 % du contraire dans ce que l'on dit

Niveau 2 : Transformer la critique en positif. Technique du Oui, c'est vrai, Merci

Niveau 3 : La dialectique au service de la dignité.

Faire face à la critique - la stratégie du faux naïf

Le retournement sur racine positive ou la philosophie du cochon dans la gestion des critiques

La gestion des conflits - Les 4 degrés d'enterrement d'un problème qui font monter la pression

Le modèle Schiff (analyse transactionnelle)