

Les 5 erreurs les plus souvent commises par des coachs



Une communication boiteuse, des méthodes qui ne fonctionnent pas, le sentiment de ne pas être sur la même longueur d'onde et finalement un résultat insatisfaisant. Si tel est le cas il se peut que la relation de confiance entre client et coach n'a pas été établit. Mais il est aussi possible que le coach a commis certaines erreurs qui cumulées, s'avèrent toxiques dans le processus de l'accompagnement. Les erreurs le plus souvent commises par les coachs nous démontrent quelques faiblesses possibles :

Erreur N° 1. Mauvaise préparation

Un grand nombre des coachings risquent de commencer de façon boiteuse si le coach n'est pas bien préparé pour la séance. Un temps précieux est perdu avant même que le processus de coaching n'ait pu commencer. La solution est très simple: 15 à 30 minutes de préparation sont un minimum pour noter quelques questions et ou de se rappeler du sujet de la dernière séance afin de structurer la prochaine et de pouvoir se synchroniser rapidement avec le client.

Erreur N° 2. Manque d'engagement

Si un client annule ou déplace régulièrement une séance, il se peut qu'il soit moins engagé. Est-ce qu'il existe un contrat entre le coach et le client qui stipule les engagements de chacun ? Est-ce qu'il y a eu une clarification de l'objectif du client ? Un manque d'engagement de la part du client met souvent en question les compétences du coach. Au pire des cas, le coaching n'est pas pris au sérieux par le client et le danger de « tourner en rond » est très présent. Là aussi, la solution est plutôt simple mais demande une certaine discipline de la part du coach : Travailler avec des contrats compréhensibles, donner de façon sélective des devoirs à faire, demander un feed-back et ne pas être trop figer sur l'objectif. Le but est de créer une relation d'égal à égal.

Erreur N° 3: Mettre les outils techniques en avant

Une relation de coaching se base sur la relation de confiance entre coach et client. Sans cette relation de confiance le client n'aborderait pas certains sujets et un coaching efficace deviendrait tout simplement impossible. Le client n'est pas là pour qu'il corresponde aux bons outils ou techniques à appliquer sur lui, mais bien le contraire. C'est au coach de savoir quel outil ou technique serait approprié à appliquer concernant le problème du client. Dans un processus de coaching, c'est la personne qui est mise en avant. De ce fait, un coach doit être à l'écoute de son client et considérer les outils et méthodes seulement en tant que moyens, mais ceci demande une certaine expérience.

Erreur N° 4: Manque de flexibilité

Souvent vers la fin de la séance le client arrive à un point où il désire continuer. Ceci demande du coach, dans la mesure

du possible, de se montrer flexible et de prévoir une zone de tolérance concernant le dépassement du temps prévu, afin de ne pas laisser le client avec un sentiment de frustration.

Erreur N° 5: Sous-estimer les sous objectifs

En tant que coach ne vous contentez pas trop de l'objectif de votre client qui semble clair et précis. Souvent à la clarification approfondie de l'objectif par des questions très précises il s'avère que l'objectif cache un sous-objectif encore plus important que l'objectif initial. Seulement quand vous avez trouvé l'objectif derrière l'objectif vous allez sentir la motivation de votre client et vous pouvez l'aider à accéder à ses ressources.

En résumé: Les erreurs les plus souvent commises par les coachs ne sont pas très spectaculaires et avec un certain recul facile à détecter. Si vous prenez en considération quelques règles élémentaires vous éviterez la plupart des erreurs et augmenterez en même temps la qualité du coaching. Posez-vous de façon critique la question suivante: Selon votre propre expérience, lesquelles des erreurs mentionnées dans cet article vous sont familière ?

Article publié dans le magazine [Le Monde Économique](#)