

Il est toujours difficile pour un coach de savoir pourquoi un coaching a réussi ? Pourquoi à un certain moment $1+1 = 3$? Ce ne sont pas tant les formations, les diplômes ou l'expérience qui font un bon coach mais la manière dont il s'y prend pour combiner le tout. « Dis moi comment tu coaches et je te dirai qui tu es ». Voilà pourquoi nous proposons à votre curiosité trois cas de coaching sous une forme rapide et enlevée : la demande, le ou les moments clés et les résultats.

On aurait tout aussi bien pu parler de ce moment, génial et terrible, où le coach est « perdu », ce moment où il sent si bien la problématique du client l'enfermer qu'il en vient à se demander comment il va faire pour l'en sortir... et pour s'en sortir lui aussi ! Un moment original par sa durée ou par les questions qu'il pose. Si ce métier est passionnant, c'est parce qu'il est une aventure humaine pour les deux parties. Pour le client évidemment mais pour le coach également qui se lance à l'assaut de ses propres enjeux et zones d'ombres sur le sujet traité. A l'assaut d'un sommet parfois connu, parfois pas, mais dont le chemin est toujours nouveau, avec quelques tours de mains pour seuls piolets, des outils bien dérisoires pour affronter les vertiges de l'âme humaine et ses turpitudes.

Voici donc quelques croquis de ces moments clés où la combinaison des envies et des freins du client rencontrent la combinaison de l'habileté et de la personnalité du coach. Car ce qui est souvent clé et que vous lirez certainement entre les lignes, c'est la rencontre de deux personnalités.

Jean-Luc Baticle