

**"SI VOUS SAVEZ CE QUE VOUS DEVEZ FAIRE ET VOUS NE LE FAITES PAS,
ALORS VOUS ÊTES PIRE QU'AVANT" (Confucius).**



1

Image www.estrategiasynegocios.net

Une séance de coaching se termine généralement par un plan d'action. N'oubliez pas que si la personne à coacher ne prend pas de mesures, la portée du processus est très limitée. Avec conscience et détermination, le coaché part jusqu'à la prochaine session, où il devra discuter avec le coach des résultats de la mise en œuvre de son plan d'action. Et pourtant, il arrive que la séance suivante arrive et que le coaché n'ait rien fait. Pourquoi ? Par manque de temps ? L'occasion ne s'est pas présentée ? Le coaché a réfléchi et a décidé de ne pas le faire ?

Dans le coaching, nous avons tendance à travailler davantage avec le "dans quel but?" plutôt que qu'avec le pourquoi ? La première question est liée à nos intentions, au résultat escompté, à ce que je veux obtenir en faisant (ou en ne faisant pas) ce que je fais, nous recherchons la réponse orientée vers l'avenir. La seconde nous envoie dans le monde des causes, des circonstances (souvent externes) et des excuses, et de là émerge une réponse qui se rattache au passé.

Pourquoi n'avez-vous pas mis en œuvre le plan d'action et comment le ressentez-vous ?

- Je n'ai pas osé.
- J'y ai réfléchi et je pense qu'il vaut mieux que je reste comme je suis.
- J'y ai réfléchi et je vois que ce n'est pas si important pour moi ?

- Je pense que je dois y travailler un peu plus avant de pouvoir l'appliquer..
- Je n'ai pas eu le temps...
- L'opportunité ne s'est pas présentée...
- J'avais beaucoup de travail...

Dans de telles circonstances, j'aime interpeller mes coachés avec la citation suivante : **"Si vous savez ce que vous devez faire et que vous ne le faites pas, alors votre situation est pire qu'avant"**. Comment vous sentez-vous ?

Après la non-application du plan d'action, nous devons examiner ce qui se cache derrière et travailler à partir de là :

Des motivations : Identifier nos motivations revient à prendre conscience des motifs qui nous poussent à agir, et c'est là que réside une distinction linguistique fondamentale dans un processus de coaching, à savoir si nous "devons faire quelque chose" ou si nous "voulons faire quelque chose". Cette nuance de motivation est essentielle, car "vouloir" est plus puissant que "devoir". Rappelez-vous la phrase typique des parents en été "si tu veux aller à la plage, tu dois faire tes devoirs", ou "si tu veux aller jouer avec tes amis, tu dois ranger ta chambre", personne ne penserait à changer l'ordre de la phrase en "si tu dois sortir avec tes amis, tu dois ranger ta chambre", il semble même que la phrase n'ait pas de sens.

Au quotidien, cette tension motivationnelle entre "vouloir" et "devoir" explique en grande partie la procrastination, l'échec des régimes et la non-réalisation de nombreux objectifs. Car pour avoir la volonté d'atteindre l'objectif, il est essentiel de passer par les étapes avec moins de glamour et plus laborieuses de tout défi.

"Je sais, mais il y a des choses que je ne veux pas vraiment faire mais que je dois faire" disent de nombreux coachés, et ils ont en partie raison. En partie seulement, car si le langage que nous utilisons avec les autres a un effet transformateur sur nos relations, il en va de même pour le langage que nous utilisons avec nous-mêmes, dans nos conversations privées.

Par exemple, il y a une différence entre nous dire "Je veux finir ceci maintenant, pour être plus calme demain et arriver à la réunion plus reposé" que de nous dire "Je dois rester plus longtemps aujourd'hui pour finir ceci, sinon je vais devoir me lever tôt et arriver fatigué à la réunion".

Quelle est la différence entre ces deux phrases ? le pouvoir, l'*empowerment*. Dans la première phrase, je décide, je suis maître de mes circonstances. Dans le second, je suis forcé, quelque chose ou quelqu'un m'oblige, je suis derrière mes circonstances, je n'ai pas le contrôle.

C'est comme dans ces clichés où un petit ami méprisé répond à sa déjà "ex" petite amie : "ben, tu sais ce que je te dis, tu ne me quittes pas, c'est moi qui te quitte", comme une fuite en avant pour reprendre le pouvoir, le contrôle de la situation.

Un exercice pour transformer le "je dois" en un "je veux" consiste à répondre à la question suivante "Dans quel but ... ? jusqu'à ce que vous trouviez un objectif pleinement motivant.

Par exemple :

- Je dois rester tard au travail
- Dans quel but ?
- Pour finir ce rapport
- Dans quel but?
- Afin d'arriver plus détendu à la réunion de demain.

- Dans quel but?
- Pour rendre mon patron heureux
- Dans quel but?
- S'il est satisfait, je peux partir en vacances l'esprit tranquille.
- Dans quel but?
- Pour pouvoir mieux me reposer et profiter davantage de mes vacances.
- Alors, peut-on dire que vous voulez rester tard au travail ce soir pour mieux vous reposer et profiter davantage de vos vacances ?

La capacité de faire ce que nous devons faire, avec le même désir et la même ténacité que ce que nous voulons faire, est, selon des experts en efficacité comme Stephen Covey, une clé et une habitude des personnes qui réussissent.

Pour en revenir à notre phrase confucéenne, **peut-être devrions-nous nous concentrer davantage sur ce que nous voulons et moins sur ce que nous devons faire...** et surtout, en discuter avec notre coaché, car c'est là que réside la motivation, dûment accompagnée de l'énergie qui nous anime (émotion). C'est pourquoi nous aimons tant les histoires de dépassement de soi, dans lesquelles les héros, des gens normaux, sont très clairs sur ce qu'ils veulent dans la vie et surmontent l'un après l'autre les obstacles auxquels ils sont confrontés.

En plus de nous détenir sur les motivations, **il est important de s'interroger sur les émotions qui animent le coaché**, comment se sent-il, dans quelle mesure cet état émotionnel facilite-t-il ou entrave-t-il l'approche de son objectif, travailler sur la compréhension de l'intention positive des émotions, qu'est-ce que cette émotion lui dit, que doit-il "faire" pour changer l'émotion en une émotion plus utile pour atteindre ses objectifs?

Bien que souvent la découverte, l'approche et la compréhension de notre monde émotionnel soit une aventure que nous commençons avec une certaine résistance, principalement due au fait que nous sommes dans une société qui croit que la rationalité est la source de la sagesse humaine et que montrer ses émotions est souvent une chose négative (surtout dans le monde des affaires), le fait est que ce n'est qu'une fois que nous comprenons comment nos émotions affectent notre développement en tant qu'êtres humains, que nous avons une carte plus complète pour comprendre nos décisions, nos relations et nos réalisations. L'être humain est-il rationnel ou émotionnel ? Il n'y a pas de débat, nous sommes à la fois rationnels et émotionnels. Notre état émotionnel conditionne notre capacité rationnelle et notre capacité rationnelle nous permet de comprendre nos processus émotionnels. Il n'y a pas d'alternative, nous sommes émotionnels et rationnels. Ceux qui pensent encore qu'au travail ils peuvent mettre leurs émotions de côté et n'être qu'un être rationnel se trompent, mais en plus, dans cette tentative "contre-nature", ils s'éloigneront de leurs relations dans l'environnement professionnel et leur capacité à ressentir en dehors de cet environnement en souffrira également.

Ce n'est pas pour rien que les experts en développement personnel désignent l'intelligence émotionnelle comme l'un des facteurs clés du succès et du bonheur des personnes, ce qui implique la capacité de comprendre et de gérer ses propres émotions et, à un autre niveau, la capacité de comprendre les émotions des autres (empathie), comme l'a démontré Daniel Goleman en 1995 dans son best-seller "Emotional Intelligence".

Il est également important de s'enquérir des valeurs pour passer du "devoir" au "vouloir". Nos valeurs fixent une échelle de comportement. Nous savons ce que nous pouvons et ne pouvons pas faire en nous basant, entre autres, sur notre échelle de valeurs. Et lorsque nous voulons agir à l'encontre de ces valeurs, quelque chose dans notre être nous retient, et il est très probable que cela nous fasse nous sentir mal. Et le plus drôle, c'est que d'un point de vue rationnel (notre rationalité, marquée par

nos lunettes), la décision peut être très cohérente. Elle est "cohérente", car ce qui la justifie est une norme (reconnue par nous) qui nous dit ce qui est bien et ce qui est mal, elle fait partie de notre héritage culturel. Cependant, cet héritage culturel peut nous faire nous sentir mal et faire des choses que nous n'aimons pas.

Par exemple, si ma famille est très conservatrice et n'est pas favorable au divorce, si mon mariage se passe mal et que je reste dans une relation sans amour pour le reste de ma vie, je peux prendre une décision cohérente, conforme à mes valeurs, au détriment de mon bonheur (et peut-être de celui de mon partenaire). Cette décision ne sera pas alignée sur mon "sentiment" mais sur mes valeurs.

Si je décide, malgré mes valeurs, de me séparer, j'agirai de manière consistante, c'est-à-dire en accord avec mes sentiments. Cette décision ne me rendra peut-être pas entièrement heureux, car, du point de vue des valeurs, j'aurai donné la priorité à mes sentiments sur la partie plus rationnelle.

Lorsque nous parvenons à aligner Valeurs - Sentiments - Action, nous parlons d'actions congruentes, et être congruent s'accompagne souvent d'un sentiment de paix.

Comme les émotions, nous ne sommes souvent pas pleinement conscients des valeurs à partir desquelles nous agissons, et la découverte de notre propre échelle de valeurs peut nous aider à progresser vers la congruence et pas seulement la cohérence. Dans l'exemple que nous avons développé, le droit au bonheur peut être une valeur que nous plaçons au-dessus de notre rejet du divorce et qui, en cas de séparation, peut nous aider à mieux accepter la décision de se séparer. Ou pas. L'important dans une séance de coaching est d'accompagner la personne coachée sans la juger, en travaillant sur une prise de conscience qui lui permettra de prendre les décisions qui sont dans son intérêt et avec lesquelles elle se sent le plus à l'aise.

La conscience est au cœur de la citation de Confucius, " Quand on sait ce qu'on doit faire ", et notre mission en tant que coachs est d'encourager le client, quoi qu'il décide, quoi qu'il fasse (dans les limites de la loi bien sûr 😊), à le faire à partir d'un niveau de conscience et d'autant de perspectives que possible, à en savoir le plus possible sur ce qu'il veut faire.

En conclusion, "**Si vous savez ce que vous devez faire et que vous ne le faites pas, alors votre situation est pire qu'avant**", sommes-nous d'accord?

Personnellement, oui, je le suis. Le défi est d'aller au-delà de l'évidence, de creuser pour une prise de conscience maximale, et d'être capable de faire ce que nous devons faire, avec une motivation maximale et avec le plus haut niveau de congruence. Difficile? Très probablement. Est-ce que ça vaut le coup? À vous d'en décider.

