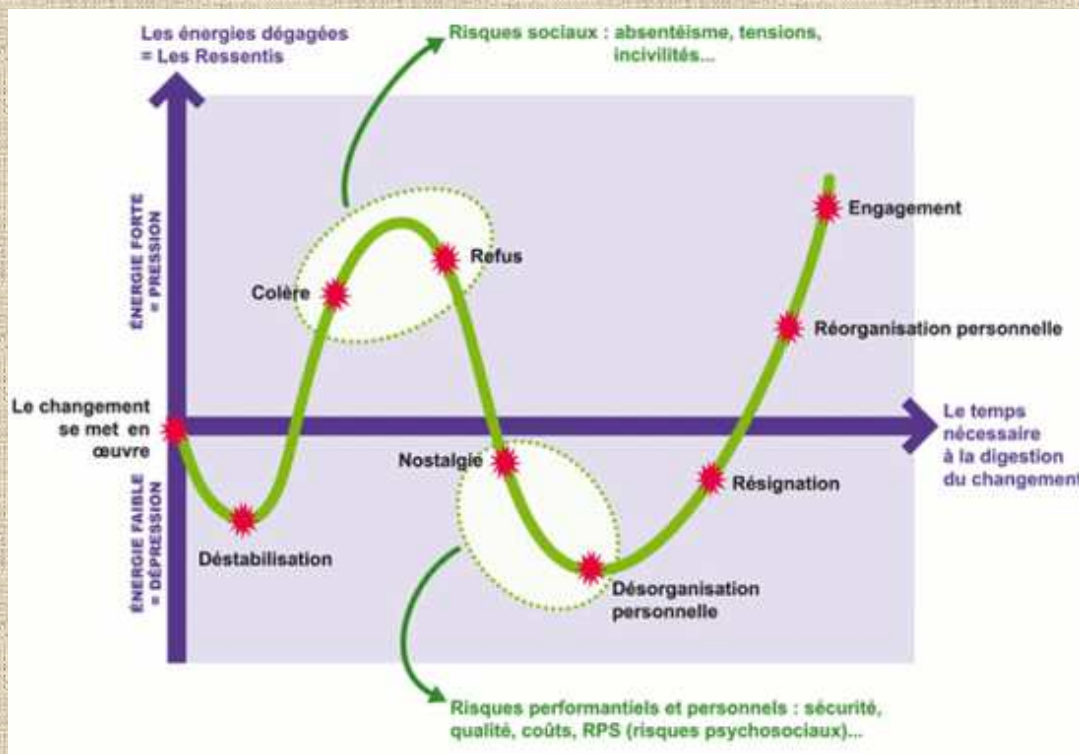


Clin d'œil sur mon style d'accompagnement individuel au changement

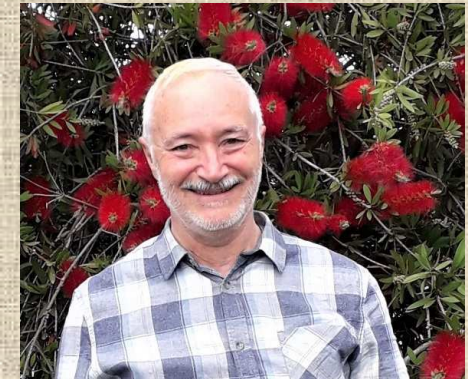
version du 14 mars 2021

Il y a autant de méthodes de coaching que de coaches, dit-on

Au fil du temps, j'ai affiné ma propre méthode d'accompagnement au changement, que je livre ici à mes pairs, à mes clients et aux personnes intéressées.



Alain Ducass
Catalyseur de changement
Polytechnicien,
Consultant, coach et médiateur
alain.ducass@energeTIC.fr
Tel/WhatsApp +33 6 8546 1982



La collection « Clin d'œil »
<https://energetic.fr/clin-doeil/>
par alain.ducass@energeTIC.fr

Image tirée de <https://coach-agile.com/2014/02/coaching-agile-convaincre-les-refractaires-laqilite/>



Ma philosophie de l'accompagnement

Au-delà de mes coaches et formateurs : Hervé Ott, David Autissier, Catherine Emmanuel, Béatrice Brenneur, François Delivré, Valérie Croy, Jennifer De Gandt, Maurice Brascher, Denis Morin, Sophie de Bryas, etc.

ma philosophie du coaching est profondément inspiré par :

- **La Bible** : *Béni sois-tu, Père, d'avoir caché cela aux sages et aux puissants, et de l'avoir révélé aux tout petits*
- **Etty Hillesum** : *Je ne crois plus que nous puissions corriger quoi que ce soit dans le monde extérieur, que nous n'ayons d'abord corrigé en nous. (Une vie bouleversée, 19 fév.1942)*
- **Arnold Mindell** : *Les situations les plus impossibles peuvent nous apprendre énormément (Sitting in the Fire, p. 47)*
- **David Grove** : *Les questions « Clean » n'induisent rien chez le client et ne l'obligent pas ressasser le passé. (Ecole de Clean language)*

Le savoir-être et le respect de l'autre sont au cœur de mon métier de coach, de médiateur et d'accompagnateur du changement. J'y puise ma capacité à rejoindre les faibles et les puissants, grâce à quatre niveaux d'écoute :

1. Écouter ce que dit le client ;
2. Observer ses messages non-verbaux ;
3. Accueillir et domestiquer l'écho du client en moi ;
4. Discerner ensemble la voix délicate de la transcendance.



Ma boîte à outils

Le client arrive avec son monde, sa problématique et son objectif
Le coach arrive avec sa boîte à outils qu'il met à disposition du client
Voici quelques uns de mes outils

Clean language ;
accueil de la métaphore

Gestalt ; accueil
sensations et émotions

Analyse systémique ;
approche globale

Processwork ;
accueil de l'énergie adverse

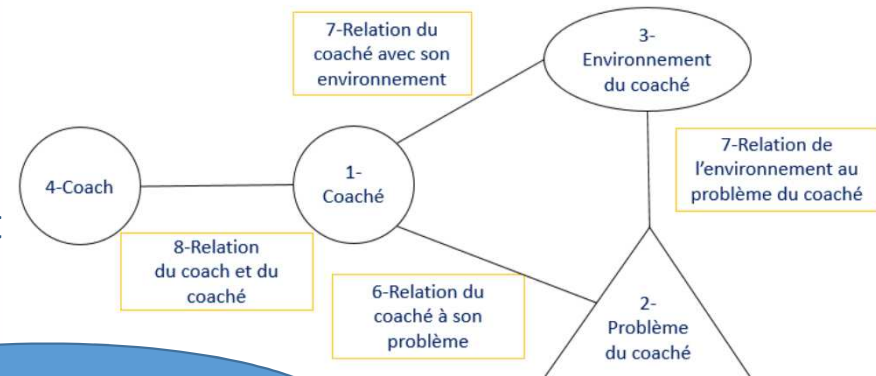
Modélisation systémique ;
combinaison des approches

Expérience humaine et
professionnelle

Analyse transactionnelle
travail de la relation

Ecoute active

.../...



Tous ces outils font l'objet d'une présentation dans la collection Clin d'œil <https://energetic.fr/clin-doeil/>

La réunion exploratoire

La réunion exploratoire a pour but de préciser la demande du client et de l'articuler avec les capacités du coach, en vue d'élaborer une convention d'accompagnement.



1. *Qu'est-ce qui vous amène ici ?*
=> exploration de la réalité exposée par le client
2. *Où souhaiteriez-vous aboutir ?*
=> exploration de l'objectif du client dans l'espace rationnel et dans l'espace métaphorique
3. *Que vous manque-t-il pour en arriver là ?*
=> exploration des besoins et du problème du client ;
4. *Qu'attendez-vous de moi ?*
=> exploration de la demande du client

5. Sachant que le client attend peut-être inconsciemment du coach qu'il se comporte comme un magicien pouvant résoudre son problème d'un coup de baguette magique, le coach le ramène au réel en précisant quels objectifs il peut l'aider à atteindre et ce, dans quelles conditions de durée et de prix.

⇒ Exploration des objectifs et des modalités du coaching

Le coach et le client voient alors s'ils peuvent ou non travailler ensemble.

La convention d'accompagnement

Un contrat d'accompagnement en coaching est intermédiaire entre un contrat de thérapie et un contrat de conseil :

- A la différence de la thérapie, il comporte des résultats quantifiables ;
- A la différence du conseil, il comporte des éléments subjectifs comme le rétablissement de la confiance en soi



S'agissant du prix, je propose généralement une partie fixe fixée en fonction des moyens du client, et une partie conditionnelle, payable si et seulement un objectif essentiel est atteint comme par exemple le rétablissement d'une relation, l'accord avec un adversaire ; l'obtention d'un emploi ou d'un contrat ; l'accroissement du chiffre d'affaires, etc.

La convention fait référence au code de déontologie de la profession et précise également la durée et les modalités du coaching en présentiel et/ou à distance.



Le coach propose, le client dispose

Aider, c'est se mettre au service du client :

Je débute mes séances en demandant à mon client ce qu'il souhaite travailler, et je me mets à son service en lui laissant le volant tout en éclairant son chemin.

Gouverner, c'est prévoir :

Après la première réunion, je bâtis une liste de thèmes de travail que je propose à mon client au fil des séances, dans ses moments de sécheresse ou d'incertitude, ou quand le travail tourne en rond.



Faciliter, c'est agir sous condition :

Facilitateur, je peux adopter une posture de coach, de conseil ou de figurant à différents moments de l'accompagnement, à la condition expresse que j'ai fait part de mon intention au client, et que celui-ci ait donné explicitement son accord.

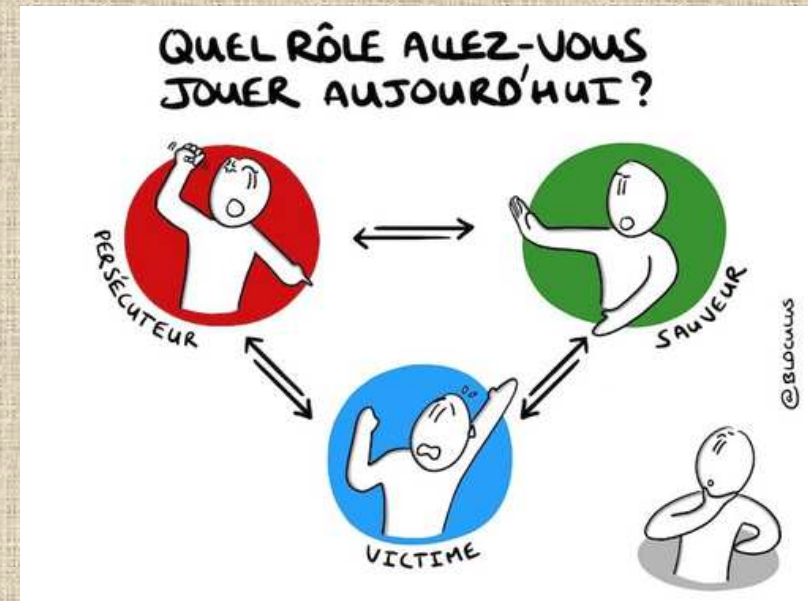
Quitter la posture de victime impuissante

S'il a rencontré des échecs, le coaché arrivé au mieux en position de victime et au pire en position de déni.

Grâce à la confiance du client envers le coach, il peut dépasser sa peur d'aborder les échecs, et oser se reconnaître victime.

Il peut alors objectiver les trois postures du triangle dramatique de Karpman, à savoir la victime, le persécuteur et le sauveur, et reconnaître quand il a endossées dans le passé.

Il peut alors apprendre à les reconnaître et à en sortir par le haut, en adoptant une posture de victime responsable, de résistant constructif ou de garant.



Explorer le paysage métaphorique

Le plus souvent, le client connaît bien son problème, car il y réfléchit depuis longtemps sans toutefois trouver de solution. Plutôt que de l'accompagner dans les méandres de sa pensée, je m'efforce de lui donner accès à d'autres facultés de son âme.

Ainsi, j'invite souvent mon client à explorer son paysage métaphorique et à y puiser des informations pertinentes qui éclairent sous un autre jour ses objectifs et ses problèmes.

Pour ce travail, il est fondamental de respecter les métaphores du client, sans interférer avec les miennes, ce qui est possible grâce à David Grove, au Clean Language et à la modélisation systémique.



Explorer la posture de l'adversaire

Souvent le client a vécu des conflits et des échecs qu'il a plus ou moins expliqués et dont il s'est plus ou moins remis, si bien que je l'invite à les revivre avec moi.

J'utilise différents outils dont le Processwork, où, avec l'accord du client, je quitte le rôle de coach pour celui de l'adversaire, puis celui du client, tandis que lui-même devient l'adversaire.

Si l'on parvient au « point de bascule » comme on dit en médiation, le client qui a incarné l'adversaire comprend que la frontière entre le « bon » et le « méchant » ne passe pas entre les deux adversaires, mais au milieu de chacun.

Il pourra ainsi utiliser l'énergie de l'adversaire qui est en lui, au lieu de la combattre.

Méthodologie inspirée de François Delivré *Le métier de coach* et image tirée de <https://fr.dreamstime.com/>



Explorer ses habitudes et croyances limitantes

Souvent le client désire abandonner des habitudes sans qu'il y soit parvenu jusque-là.

(seulement 5 % des opérés du cœur parviennent à effectuer les exercices physiques qui leurs sont prescrits)

J'utilise alors différents outils, dont l'immunothérapie du changement, et l'Appreciative inquiry, qui permettent au client d'accueillir le « bon » côté des « mauvaises » habitudes, de découvrir les croyances limitantes qui les justifient, et de tester prudemment des comportement nouveaux en passant des mécanismes de défense instinctifs aux outils de protection réfléchis et testés.



Trois ressources essentielles pour l'accompagnant

La formation, la supervision et l'échange de pratiques sont trois nécessités pour un coach et un médiateur car :

- Rester neutre et bienveillant dans la relation d'accompagnement peut contribuer à maintenir le client dans une posture où il attend une réponse magique du coach ;
- Accueillir ses ressentis et les partager avec le client, présente le double danger :
 1. se laisser « harponner » par le client en répondant à sa demande et non à son besoin et/ou en incarnant le personnage de son « transfert » inconscient ;
 2. Imposer au client sa propre vision et, donc ses propres problèmes et limites, au lieu de l'aider à dépasser les siennes.

Les outils d'accompagnement foisonnent (Eveil corporel et émotionnel, Systémique, Gestalt, Analyse transactionnelle, PNL, Clean language, Processwork...). Leur apprentissage et leur pratique impliquent de se former en continu.

Les groupes d'échange de pratique avec des pairs constituent une opportunité de coacher, d'être coaché et d'être observé dans son travail, pour affiner son style d'accompagnement.

La supervision est un moyen d'objectiver et de rectifier sa posture avec l'aide d'un professionnel expérimenté et sage.



Pour en savoir plus

Page LinkedIn <https://www.linkedin.com/in/alain-ducass/>

Site web : <https://energetic.fr>

Contact : alain.ducass@energetic.fr +336 8546 1982

Spécialités :

- Coaching euro-africain ;
- Vol accompagné vers l'entrepreneuriat ;
- Nouveau départ professionnel ;
- Rebondir après un échec ;
- Eco-transformation des entreprises ;
- Handicap et création ;
- Projet de vie personnel et raison d'être d'entreprise.

La collection « Clin d'œil »

<https://energetic.fr/clin-doeil/>

Numéro élaboré par alain.ducass@energetic.fr



energetic
Catalyseur de changement

Vol accompagné vers l'entrepreneuriat
Version du 11 novembre 2020

Problématique

Le confinement accélère les mutations économiques et écologiques en cours, si bien que demain ne sera plus comme hier.

- Et si vous changiez d'activité ?
- Êtes-vous prêts à vous lancer ?
- Comment mettre à profit vos 100 premiers jours ?
- Quels changements personnels s'imposent-ils ?

Cibles et objectifs

Créateurs d'entreprises, innovateurs et entrepreneurs, ne partez pas seul, profitez de trois accompagnements :

- un consultant pour identifier les dangers et maîtriser les risques ;
- un coach pour être efficace, assuré et autonome ;
- un formateur pour combler vos lacunes éventuelles.

Intervenant

Alain Ducass, consultant, coach et formateur,

- Ingénieur polytechnicien formé au coaching ;
- 40 ans d'expérience dans l'administration française, au contact des entreprises, promu Ingénieur général des Mines et chevalier de l'Ordre du mérite ;
- Créateur d'entreprise (<https://energetic.fr>) et de nombreuses associations ou projets solidaires ;
- Accompagnateur de plus de 100 entrepreneurs.

Témoignages

Voici des retours de plusieurs clients :

- pour réussir, j'ai besoin de m'exercer comme on le fait ;
- J'ai gagné beaucoup de confiance en moi-même ;
- J'ai appris à délier mes problèmes pour les résoudre un à un ;
- J'ai appris à conjuguer un travail alimentaire et un projet de création ;
- J'ai réussi ma négociation avec mon ancien employeur
- ...

Contenu

- **Vision et alignement**
 - Rêve et mission de vie du créateur ;
 - Loi Pacte et raison d'être d'entreprise ;
 - Niveaux logiques de Bateson et DITs ;
 - Nigai personnel et d'entreprise.
- **Stratégie et revue de projet**
 - Point technique, commercial, juridique, financier ;
 - Séance de Codéveloppement avec trois facilitateurs ;
 - Analyse du marché et du positionnement ;
 - Plan d'entreprise et étapes ;
 - Formations flash sur les fondamentaux méconnus.
- **Plan d'actions et ajustements**
 - Formalisation d'un plan d'actions évolutif ;
 - Outil collaboratif de suivi ;
 - Test de l'action commerciale ;
 - Accompagnement périodique ;
 - Recherche de partenaires.
- **Accompagnement personnel (coaching)**
 - Découverte et/ou connaissance de soi ;
 - Dépassement des comportements limitants ;
 - Renforcement des ressources personnelles.

Méthodologie

- 1^{er} RV gratuit, définition d'un objectif viable ;
- Convention d'accompagnement
- Travail d'écllosion non intrusif
- Respect des codes de déontologie du conseil, de la formation et du coaching ;
- Adaptation permanente aux besoins du client ;
- Tarifs indexés sur les résultats.

Contact :
<https://energetic.fr>
alain.ducass@energetic.fr
Tel / WhatsApp +33 6 85 46 19 82
<https://www.linkedin.com/in/alain-ducass-98675atb/>

