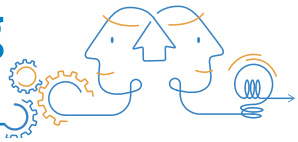
L'importance de la qualité du lien en coaching



Le lien s'est tissé progressivement

L'accompagnement en coaching est terminé. Le lien a été fort : il s'est tissé parfois très progressivement avant d'être solide. C'est justement car il est devenu solide qu'il a connu des tensions, des doutes, a parfois même été remis en question, par le coach, comme le coaché. Pour autant, il a perduré et s'est d'ailleurs renforcé, justement car il a été « mis à l'épreuve ». Il s'agit de l'alliance proposée par le coach qui a été accueillie par le coaché.

Je me pose régulièrement des questions en tant que coach : est-ce juste, ai-je bien fait d'être dans la confrontation bienveillante à ce moment-là, de cette façon-là, sur ce sujet-là ? Etait-ce OK de recevoir ce retour critique du bénéficiaire ? Je me suis surtout appuyée sur ce que je ressentais et le retour qui m'était fait, pour « calibrer » au mieux et ajuster le plus finement possible mon accompagnement, ma posture et mes retours. Nous avons co-construit ce lien.

La nécessité de créer une croyance positive grâce au lien

J'ai pu m'appuyer sur ce lien pour transmettre au coaché ma croyance en sa réussite. Grâce au lien, il a pu percevoir et identifier chez moi cette croyance et la faire émerger et/ou la développer chez lui. Une fois intégrée, cela a contribué à ce qu'il puisse croire en lui, en sa réussite à atteindre son objectif : un des meilleurs moyens pour y parvenir !

A-t-il atteint son objectif ? La question n'est finalement pas là en coaching, même si l'on est orienté résultats : le bénéficiaire a progressé, à sa façon, à son rythme. Ainsi, dans ce processus, il a posé les fondations pour construire, de façon pérenne, son œuvre. Il a déjà largement cheminé, pour lui et pour son management, sur son objectif, ce qui prouve qu'il avance et c'est cela même que nous cherchions tous trois dans cette démarche. Saura-t-il et pourra-t-il continuer, au-delà du coaching ?

Le lien avec le coach a pu être fort avec des transferts positifs comme négatifs : beaucoup des éléments de l'objectif à atteindre ont ainsi pu être traités. Le bénéficiaire a gardé une empreinte, celle qu'il existait un lieu, un temps et un interlocuteur pour l'écouter et l'accompagner à identifier son objectif profond et les ressources qu'il possède pour l'atteindre. Perdure ainsi l'empreinte que le coach croit en lui, en ses capacités et ses ressources à atteindre son objectif et qu'il a effectivement avancé : que l'on croit en lui, comme il peut croire en lui, à présent, pour poursuivre, seul, au-delà du temps du coaching.

Un lien juste offre l'autonomie pour poursuivre la réussite de façon autonome

Le lien est terminé entre le coach et le coaché car un coaching est inscrit dans le temps avec un objectif et des séances définies : c'est la mission.

Le relai est en route, par le coaché, accompagné si possible par le management. Le lien perdure simplement dans l'empreinte qu'il a laissée, et notamment ses marques de réussite. Le coach n'est plus là et pourtant le coaché continue son cheminement dans sa spirale de réussite. Pourquoi ? Simplement car le coach a su créer un lien juste, pour son bénéficiaire, comme pour lui, avec un cadre clair, comme un objectif, une durée, une fréquence et une fin, évitant toute dépendance, parce qu'il y a un objectif.

La puissance du bénéficiaire, à savoir sa capacité à réussir tel qu'il est, avec les ressources qu'il possède, travaillées et développées en coaching, ne dépend pas du coach. Celui-ci a su créer un contexte et, notamment, un lien fort pour lui permettre d'émerger :
« Belle continuation, vous êtes déjà sur le chemin de votre stratégie de réussite et je suis heureuse d'avoir été le témoin et l'accompagnant, un temps, de ce cheminement ».

Algoé consultants

Sylvie LASSERRE WITZEL
Coach et Manager
T 33 (0)6 75 74 28 80
sylvie.lasserre@algoe.fr

LYON (siège social)
9 bis route de Champagne
CS 60208
69134 Ecully cedex

PARIS
37 rue de Lyon
CS 61267
75578 Paris cedex 12

www.algoe.fr
T 33 (0)9 87 87 69 00

space

Algoé, société anonyme - Capital 4 503 680 euros - Siret 352 885 925 000 29
Sous réserve de la mention © Algoé Consultants, la reproduction non commerciale de tout ou partie de la lettre d'Algoé Consultants est autorisée.