



Pourquoi vous ne ferez
jamais appel
à un coach



Bonjour,

Le contenu de ce PDF risque de vous surprendre (voire de vous déranger) si vous êtes dans une des situations suivantes :

- **Vous envisagez de vous faire coacher**, quel que soit votre objectif (carrière, condition physique, aspect relationnel, etc). Le problème, c'est que vous ne passez jamais à l'acte. Au global, vous restez avec votre frustration. Dans ce PDF, je vais vous ouvrir les yeux sur les vraies raisons de votre blocage.
- **Vous êtes coach, consultant ou freelance** et vous ne trouvez pas toujours les arguments pour transformer vos prospects en clients. Cette situation vous fait enrager, car vous êtes certain de pouvoir les aider. Dans ce PDF, je vais vous montrer comment lever les résistances de vos futurs clients, en comprenant mieux leur état d'esprit initial.

Je joue cartes sur table : je suis coach, spécialiste de la recherche d'emploi, de l'entretien d'embauche et de la préparation aux oraux de concours. Donc, oui, mon point de vue est orienté, ce que je revendique.

Dans ce PDF, je vais me servir de ma pratique personnelle du coaching pour illustrer des problématiques plus vastes. En effet, je crois que le coaching peut débloquer bien des situations. Maintenant, se faire coacher n'est pas une démarche habituelle et un candidat au coaching a souvent besoin d'être aidé à se lancer.

Une dernière chose. Comme je le dis souvent : ne croyez RIEN de ce que j'écris, pensez et testez par vous-même !

Cordialement,

Yves Gautier, Coach Emploi, www.entretienembauche.tv
YvesGautier@EntretienEmbauche.TV

Page de dialogue autour de ce PDF :
<http://entretienembauche.tv/le-coaching-moi-jamais/>

PS : la diffusion de ce PDF est libre et gratuite. Faites circuler !

L'histoire de Monsieur Toutlemonde

Un jour, Monsieur Toutlemonde a rencontré une difficulté dans sa vie. Quelque chose qui l'a préoccupé, voire l'a empêché de dormir. Il s'agit peut-être :

- D'un problème relationnel : « Je sens que mon couple est en danger, que faire ? » « Mon fils ado est ingérable, j'ai besoin d'aide ! » « Avec les filles, j'touche pas une bille, pour que je me range, faut que ça s'arrange ! »
- D'un problème de condition physique ou de santé : « Comment faire pour perdre mon ventre ? » « Je suis tout le temps fatigué, comment retrouver plus d'énergie ? » « Comment mettre fin à mes crises de boulimie ? »
- D'un problème lié à l'argent : « Comment gérer mon budget pour ne pas toujours courir après l'argent ? » « Je veux investir dans l'immobilier, comment faire ? » « Comment obtenir des revenus complémentaires ? »
- D'un problème plus personnel : « Je manque de confiance en moi, comment être plus assuré lors de mes entretiens d'embauche ? » « Comment en finir avec mes crises d'angoisse ? » « Comment donner une autre image ? »

Et là, à un moment, une idée est apparue : *et si je me faisais coacher ?* En effet, les programmes à base de coaching sont de plus en plus fréquents à la télévision, il est donc naturel d'en venir à se poser cette question.

Et puis, le temps a passé... et Monsieur Toutlemonde n'a rien fait ! Il est resté avec son problème, qui a commencé à empirer.

Monsieur Toutlemonde est entré dans une spirale de l'échec.

Par ailleurs, Monsieur Toutlemonde ne s'est pas lancé dans une réflexion pour comprendre d'où venait son blocage. Il s'est contenté de se dire « Non, le coaching, ce n'est pas mon truc ! » alors qu'il n'a jamais rencontré de coach, et encore moins parlé avec un coach de ses difficultés.

Exactement comme quelqu'un qui dirait « Le yoga, ce n'est pas mon truc, c'est pour les mémères ! » sans jamais avoir pris une seule heure de cours.

Dans ce PDF, je vais : 1/ Vous présenter les différentes sources de résistance au coaching, 2/ Les démonter point par point !

C'est parti !

L'ARGENT

1/ Résistance : la formation cela doit être gratuit !

A mon sens, on peut englober le coaching sous la rubrique « formation ». Dans un coaching, il s'agit de se former pour faire quelque chose de façon différente.

Pour la majorité des gens, payer pour se former, ça leur ferait mal. Une précision : c'est d'abord le fait de payer qui les bloque, *le principe*, avant même le prix (le prix sera abordé-en point 2). Pourquoi cette réticence à payer pour de la formation ?

Parce que Monsieur Toutlemonde a été habitué à ce que ses formations soient financées par des tiers. Il est allé à l'école publique *et gratuite*. Il a suivi des formations professionnelles, *payées par l'entreprise*. Il a fait des études supérieures *payées par papa et maman*. Donc, il n'a pas eu à sortir d'argent de sa poche.

Donc, il vit sous l'équation : FORMATION = GRATUIT.

De surcroît, quand les compétences à développer ont à voir avec le domaine professionnel, le raisonnement de Monsieur Toutlemonde est souvent :

« Me faire coacher pour savoir mieux me vendre en entretien d'embauche ? Non ! Cela me ferait mal, car il s'agit du domaine professionnel, et, dans le domaine professionnel, ce n'est pas à moi de payer pour me former ... *c'est à l'entreprise !* »

Maintenant, si on y regarde de près... Quand vous êtes allé à l'école publique et gratuite, vos parents l'on payée, avec leurs impôts ou leurs taxes. Quand vous avez suivi des formations en entreprise, vous les avez payées, avec votre travail. Quand vous suivez un DIF ou un CIF, vous les avez payés, avec vos cotisations.

En tant que coach, j'observe la chose suivante : parmi ma clientèle, beaucoup de mes clients ont payé eux-mêmes leur formation post-bac. Ces personnes savent que la formation a un coût, que ce n'est pas un dû.

Ceci étant, même si on a payé pour ses études, on peut bloquer sur l'idée de payer un coach. Parce que quand on paye pour ses études, on paye un global. On ne va pas voir le prof dans l'amphi à la fin du cours pour lui donner son petit billet ! Il n'y pas l'habitude d'un rapport d'argent de personne à personne.

>>> Se faire coacher impose de dépasser l'idée « Ce n'est pas à moi de payer pour me former ! » et d'être prêt à investir sur soi, pour soi.

2/ Résistance : le coaching, c'est cher

Pour illustrer et parler concret, en tant que Coach Emploi, le coût de mes prestations se chiffre en centaines d'euros.

Pour autant, le coaching est-il un sport de riches, une pratique réservée aux dirigeants et aux sportifs, comme dans le film « Coach Carter » ?

Je ne pense pas.

Récemment, j'ai coaché une personne qui postulait pour devenir conducteur de bus à la RATP. Est-ce que cette personne roulait sur l'or ? Je ne pense pas. D'un naturel timide, elle avait besoin de s'entraîner pour réussir son entretien de sélection.

De même, il m'est arrivé de coacher des personnes qui, après des accidents de carrière, se sont retrouvées équipières dans des « fast-food ». Des nantis nés avec une cuillère en argent dans la bouche ? Je ne pense pas.

Je coache aussi régulièrement des personnes qui se présentent à des concours de la fonction publique pour occuper des emplois administratifs. Des gens nés dans des milieux où l'argent n'a jamais été un problème ? Je ne pense pas.

Ma conclusion : je me dis que si ces personnes font l'effort de mettre quelques centaines d'euros de côté pour s'offrir leur coaching, tout le monde peut le faire. Certes, il est vrai que plus on a des moyens importants, plus il est facile de s'engager dans un coaching. Le choix n'est pas le même si le coaching représente 25 % de vos rentrées mensuelles ou 5 %.

En dernier ressort, cela reste une question de choix. Est-ce que je veux claquer mon argent dans des objets qui me tentent, ou bien est-ce que je veux investir sur moi ?

Une précision : quand je sens que la situation des personnes intéressées par un coaching est vraiment tendue, je les incite à prendre quelques jours de réflexion pour bien peser leur décision avant de s'engager. Je ne souhaite pas vivre sur le dos de personnes qui ont du mal à joindre les deux bouts.

Oui, le coaching c'est toujours trop cher, surtout quand on a besoin d'un argument simple pour cacher d'autres points de blocage. Il est plus facile de dire « Le coaching c'est cher ! » plutôt que de s'avouer « Je ne suis pas pressé de me remettre en question, je préfère rester à pleurnicher ».

>>> Se faire coacher impose de revoir ses priorités financières.

3/ Résistance : j'ignore comment mesurer la valeur de ce que le coach propose

La prestation du coach étant immatérielle, les gens ont parfois du mal à percevoir la valeur de ce que le coach leur apporte, par manque d'éléments de comparaison.

Prenons un exemple.

Madame Dugenou sent que son couple est en danger. Une amie lui recommande très chaleureusement un coach. Madame Dugenou se fait conseiller par ce coach et parvient à raviver la flamme. Combien la prestation vaut-elle ? 100 Euros ? 250 Euros ? 1000 Euros ? 2500 Euros ? 10 000 Euros ? Plus ? Combien seriez-vous prêt à dépenser dans une telle situation ?

Le truc, c'est que le prix vous oblige à une certaine honnêteté sur vos objectifs. Si vous prenez conscience du fait que vous n'êtes pas prêt à dépenser 100 euros pour sauver votre couple (le prix d'une paire de baskets de marque), c'est que vous n'êtes pas si attaché à votre couple que ça.

Là, il devient très difficile de se mentir.

>>> Se faire coacher impose parfois de jongler avec nos échelles de valeur

LE RAPPORT A LA FORMATION

4/ Résistance : la formation c'est forcément collectif

Monsieur Toutlemonde a été habitué à des formations en groupe. Donc, se dire, « Je vais me retrouver en tête à tête avec une personne dans une relation de type pédagogique » n'est pas naturel.

Derrière cette idée d'une formation collective s'en cache une autre « Avec un coach, dans une relation en face à face, je ne peux plus me cacher dans la masse ».

En effet, une relation en face à face est beaucoup plus responsabilisante. Un coach va vous donner des choses à faire, des éléments à préparer. Il sera beaucoup plus difficile de se défiler.

>>> Se faire appel à un coach personnel implique d'entrer dans une logique individuelle de responsabilisation.

5/ Résistance : la formation, c'est pas moi qui décide !

Beaucoup de gens se sont laissé porter dans leurs parcours de formation, sans vraiment s'interroger sur leurs envies et objectifs. Bien souvent, c'est le contexte qui a décidé pour eux. « Tu es bon en maths ? Tu seras ingénieur, mon fils ! »

Avoir un projet personnel n'est pas une démarche si courante. La preuve, la plupart des salariés sont éligibles à des dispositifs tels que le DIF et le CIF, pourtant très peu en font la demande. En effet, fondamentalement, cela implique :

- D'avoir un projet.
- D'être lucide sur ses capacités et ses manques.
- D'être capable de se remettre en question.
- De s'organiser pour se rendre disponible (qui va garder bébé ?)

>>> Se faire coacher impose de se prendre en mains.

6/ Résistance : le coaching, c'est une mode !

Quand, dans la Préhistoire, un chasseur expérimenté montrait ses techniques de chasse à un novice, sans le savoir, il faisait du coaching.

Donc, il ne faut pas se laisser arrêter par les termes « coach » ou « coaching » qui recouvrent en fait la modalité de transmission la plus ancienne : une personne expérimentée montre son savoir-faire à une personne moins expérimentée.

Maintenant, c'est vrai qu'aujourd'hui le coaching est mis à toutes les sauces.

Imaginez la scène. Madame Dugenu fait appel à un coach en rangement. Peut-être que dans sa vision de l'existence, un dressing bien rangé est un élément capital. Peut-être que ça la rassure, que ça lui donne un sentiment de plénitude... c'est son problème.

Maintenant, si je veux me faire coacher pour réussir une reconversion professionnelle, est-ce que l'exemple du dressing bien rangé doit m'arrêter dans mon élan ?

>>> La transmission de personne à personne est le plus vieil outil pour progresser de l'humanité, et, même si le coaching est mis à toutes les sauces, cela ne doit pas me détourner de mes objectifs.

LE RÔLE DU COACH

7/ Résistance : je n'arrive pas à situer le coach

Beaucoup de gens ont du mal à situer le coach. C'est un type de relation dont nous n'avons pas l'habitude. Cela pousse tout un chacun à se rattacher à des modèles existants.

- Psy, le coach évoque souvent la crainte d'une approche intrusive, douloureuse, pas assez concrète et qui va s'étirer en longueur. Ce préjugé trouve sa source dans le fait que beaucoup de professionnels du coaching sont issus de la sphère psy. Cependant, il existe des écoles « Psy » orientées vers l'action, je pense en particulier aux disciples de Milton Erickson. Par ailleurs, de nombreux professionnels du coaching n'ont pas d'approche psy.
- Prof, le coach évoque souvent des souvenirs d'échec scolaire, ou bien encore une relation inégalitaire, quand l'enseignant du haut de son estrade annonçait des vérités éternelles.
- Gourou, il implique des risques de dérives sectaires, et cela en se cachant derrière le paravent du « développement personnel ».
- Charlatan, il va de me soutirer le plus d'argent possible.

>>> Embaucher un coach demande de créer une « case mentale » pour lui.

8/ Résistance : je ne veux pas être le premier pigeon à embaucher ce coach !

Oui, le travail d'un coach manque parfois de visibilité. Aujourd'hui, n'importe quel zozo peut se pointer sur le Web et se présenter comme « L'expert » d'un domaine. Maintenant, comment avoir un vrai retour sur le travail du coach ?

- Sur le site du coach, les témoignages peuvent être bidonnés. Par ailleurs, même authentiques, les témoignages sont souvent assez insipides, dans le genre « Merci à Hubert pour son aide précieuse ». Pas de quoi se décider.
- Ceci étant, il est plus difficile de bidonner des « recommandations » publiées sur LinkedIn ou Viadeo. Pourquoi ? Parce que vous pourriez prendre la liberté de contacter directement les auteurs des dites recommandations. Donc, les recommandations publiées sur ces sites sont de bons indicateurs.

– Nota : la publication d'un livre n'est pas forcément un indicateur. Aujourd'hui, n'importe qui peut publier un livre, alors que le nombre de ventes est impossible à vérifier. A qui faire confiance ? A « l'écrivain » qui a vendu 137 livres, ou à l'auteur d'un blog qui, sur le même sujet, reçoit chaque jour 2876 personnes sur son site ?

D'autres éléments peuvent vous donner une idée de la notoriété du coach.

– Pour moi, un coach doit être présent sur Youtube et y mettre à disposition des éléments de contenu, par exemple la captation vidéo de conférences.

– Pour être crédible, un coach doit avoir au minimum une dizaine de vidéos, vues chacune au moins 20 000 fois, ainsi que plus de 1500 abonnés.

– Sur le visionnage global des vidéos, tout est fonction du domaine, mais pour des sujets « grand public » je considère qu'une chaîne fait preuve d'une certaine notoriété à partir d'un global de 200 000 vues (sur 2 ans).

>>> Embaucher un coach impose un minimum de travail de vérification

9/ Résistance : j'ai peur de me faire juger

C'est un élément à ne pas sous-estimer.

Je suis loin d'être parfait, mais je présente une spécificité : j'aime comprendre comment les gens fonctionnent, et donc cela m'évite de les juger. Quand je tombe sur une réaction inhabituelle, ma première réaction n'est pas de coller une étiquette sur le front de la personne, mais de me demander « Comment aider cette personne à avoir plus d'impact dans sa façon de communiquer ? ».

Je note aussi une chose amusante. Les gens très motivés par la démarche de coaching me disent souvent en début de séances : « Allez-y Monsieur Gautier, si vous voyez quelque chose qui ne colle pas dans mon discours ou dans mon comportement, vous pouvez y aller banco, vous me rendez service. C'est pour ça que j'ai fait appel à vous, pour votre style direct. »

>>> Se faire coacher impose de mettre le doigt sur certains comportements nuisibles à l'atteinte de vos objectifs, mais pas de vous faire juger.

L'EFFICACITE DU PROCESSUS

10/ Résistance : je pense être aussi efficace par moi-même

C'est toujours une option. Mais cela amène plusieurs questions :

- Devant la masse de matériel existant, comment faire le bon choix ?
- Cela demande un temps énorme, et on risque de se décourager en route.
- Comme on est seul, il est difficile de juger de sa progression.
- Par ailleurs, dans certains cas, on ne disposera d'aucun retour (exemple de l'entretien d'embauche : on n'a pas été recruté, mais on ne sait pas pourquoi).

Ce à quoi je dis : il faut un certain courage pour se faire coacher. C'est pourquoi j'ai beaucoup de respect pour mes clients. En effet, j'avoue, je suis moi-même le gars dans le genre « Je peux faire tout seul, comme un grand ! »

Je remarque aussi que dans ma clientèle, les femmes sont légèrement plus nombreuses. Une femme a moins de difficultés à se faire aider, me semble t'il.

Une parenthèse aussi sur le rôle du coach.

Le coach, c'est du contenu, des techniques, des méthodes, mais c'est aussi et d'abord de la motivation. Par exemple, si je veux des conseils pour avoir de beaux abdos, je peux aller sur Youtube, et regarder des vidéos gratuites sur le sujet. Maintenant, avoir un coach qui se pointe chez moi tous les matins et qui me dis « En place Mr Gautier pour vos abdos ! » ce n'est pas du tout la même musique.

>>> Se faire coacher impose d'avoir l'humilité de demander de l'aide

11/ Résistance : je n'ai pas d'éléments pour juger de la qualité de la prestation

Pour moi, c'est l'argument le plus solide qui puisse éloigner une personne d'un coaching. J'ai déjà renoncé à me faire aider sur certains sujets pour cette raison.

Dans certains cas, celui du coach sportif par exemple, il suffit au coach de montrer ses tablettes de chocolat pour prouver l'efficacité de son approche. En revanche, juger de la qualité d'un coach, pour par exemple apprendre à améliorer la gestion de son entreprise, sera souvent plus difficile.

Quel est le cas typique ? C'est celui du coach qui, sur son site internet, parle de son parcours, sans rentrer dans le détail de son approche.

De ce fait, la personne demandeuse a peu d'éléments pour se faire une idée. On lui demande d'entrée de jeu de s'engager.

Certes, le coach peut afficher ses certifications. Maintenant, ces éléments sont-ils vraiment parlants pour Monsieur Toutlemonde ?

Dans mon approche du coaching :

– Je mets à disposition plusieurs dizaines de vidéos gratuites et ciblées sur ma chaîne Youtube ([ici](#)). Ces vidéos permettent aux personnes à la recherche d'un « Coach Emploi » de se faire une idée de mon approche. Ainsi, chaque mois, mes vidéos totalisent entre 200 000 et 250 000 vues. Au global, j'ai dépassé la barre de plusieurs millions de vues. Pour l'anecdote, ma chaîne Youtube a plus de vues que celle de Pôle Emploi.

– J'offre d'autres éléments exclusifs dans la newsletter accessible sur mon site ([ici](#)), en particulier, une série de vidéos « 7 Secrets pour bien préparer son entretien d'embauche ». Je propose aussi des conseils réguliers, encore gratuits (CV, lettre de motivation, préparation aux oraux de concours, questions piège en entretien, etc).

– Je propose des kits à partir d'une cinquantaine d'euros (vidéos + PDF) qui permettent aux personnes de comprendre l'intérêt de mon apport. Ces produits sont assortis de garanties « Satisfait ou remboursé. »

– Je propose des offres ciblées, par exemple sur l'optimisation du CV et de la lettre de motivation (autour de la centaine d'euro). Là, j'effectue un travail personnalisé. Avec toujours la garantie « Satisfait ou remboursé ».

– Le coaching entretien d'embauche est l'étape suivante, avec toujours des garanties « Satisfait ou remboursé ».

Conclusion : une personne curieuse mais réticente peut y aller en douceur, en commençant avec une offre dans la cinquantaine d'euros, offre assortie d'une garantie « Satisfait ou remboursé ».

>>> Si j'ai peur de me lancer d'entrée de jeu dans un coaching, je peux débiter par l'achat d'un produit accessible, pour me faire une idée.

12 / Résistance : je n'ai pas de garanties de résultats

Mon point de vue : je pense que quelqu'un qui veut être certain de réussir avant même d'avoir commencé n'a pas le bon état d'esprit. D'autant plus quand cette personne laisse la responsabilité de son succès à quelqu'un d'autre, par le biais d'une garantie. Où est la prise de risque personnelle ?

Maintenant, vous allez me dire « Monsieur Gautier, là, vous êtes dans la posture du coach qui se dégonfle, pour ne pas avoir à rembourser ! »

Non. Pas d'accord.

Dans mes programmes de coaching, je donne des garanties « Satisfait ou remboursé, à 100 % ». Par exemple, dans mon programme de coaching « Premium » avec 2 sessions de coaching de 90 minutes, si mon client n'est pas satisfait à l'issue de la session 1, je le rembourse intégralement.

Attention, cette garantie n'est pas une garantie de résultats. Simplement, si mon client a l'impression que mon approche ne lui convient pas, il me demande un remboursement et je le rembourse sans discuter.

Dans mon domaine d'activité, la recherche d'emploi, je considère que donner des garanties de résultat n'est pas crédible. Cependant je pense que dans d'autres domaines du coaching, donner de telles garanties est possible.

>>> Les garanties données par le coach sont-elles crédibles ?

L' ADEQUATION AVEC MA PROBLEMATIQUE

13/ Résistance : j'ai peur de solutions qui ne soient pas applicables à MA situation.

C'est une erreur classique chez la personne qui a besoin de se faire aider. Croire que sa situation est spécifique. Maintenant, ce n'est pas parce que c'est *votre problème*, que votre situation est spécifique !

Exemple : vous avez mal au dos ? C'est votre problème. Cela n'en fait pas forcément un cas spécifique, une rareté anatomique que le kiné n'a jamais rencontrée.

Dans mon travail de Coach Emploi, à 90 %, mes clients ont la difficulté suivante :

« Je ne sais pas me vendre, je manque d'esprit de synthèse et donc d'impact. Aussi, sur le fond, je manque de confiance en moi ». Avec souvent quelques éléments annexes, du genre, « Trous dans le CV » difficiles à justifier ou bien encore « Départ en mauvais termes du précédent poste ».

Dès que vous tombez sur des rationalisations du genre « Oui, ça a l'air intéressant, mais ce n'est pas applicable à MA situation » vous commettez une erreur. Qu'est-ce que vous en savez ? Cette situation me rappelle cet ingénieur qui me dit : « Je suis intéressé par votre formule " Premium. " Maintenant, avez-vous déjà coaché un ingénieur spécialiste en hyper-fréquences ? »

Je lui ai répondu par courtoisie. Je savais très bien que ce monsieur ne serait JAMAIS mon client. Parce qu'il formule sa demande de façon à ce qu'aucun coach ne puisse lui convenir. Je sais que j'aurais pu l'aider, j'ai coaché des dizaines d'ingénieurs dans des secteurs très pointus, par exemple dans la chimie ou les systèmes embarqués.

Un point capital : ce que les gens ont parfois du mal à comprendre, c'est que mon absence de connaissances techniques dans leur domaine (les droits de douane, la plasturgie, le spectacle vivant ou bien encore la recherche pharmaceutique) va les obliger à être particulièrement clairs dans leur discours.

Surtout, ils ne pourront plus se cacher derrière leurs compétences techniques pour ne pas remettre en question leur façon de communiquer. Je l'observe très souvent : les gens se rassurent en parlant technique, ce qui nuit à la clarté et à l'impact de leur message. Mais, dès le moment où ils ont en face d'eux quelqu'un qui ne capte rien aux éléments techniques, ils sont bien obligés de changer de braquet...

Alors, mes clients n'ont-ils aucune demande spécifique ? Pour tout vous dire, sur une année, en général, je rencontre une personne qui a une demande réellement spécifique. Par exemple, dernièrement, je travaillais avec une cliente sur sa réponse à la question « Dans quelles circonstances avez-vous quitté votre dernier poste ? »

Réponse de ma cliente : « Avec les menottes aux poignets et 72 heures de garde à vue à la brigade financière ».

Alors là, oui, OK, cette réponse, je n'y avais jamais eu droit. Là, d'accord, cette personne avait un problème spécifique. (Pour l'anecdote : cette personne a retrouvé du travail, c'est son ex boss qui était malhonnête !)

>>> Vous faire coacher impose de réaliser que le problème que vous avez maintenant, d'autres gens l'ont eu avant vous !

14/ Résistance : j'ai peur que le coach plaque sur moi des solutions toutes faites.

C'est une idée voisine de l'argument « J'ai peur d'une approche qui ne corresponde pas à MA situation » mais plus centrée sur les moyens à mettre en œuvre (plutôt que sur la problématique rencontrée).

Exemple, le timide a qui le coach dit : « Pour t'apprendre à être plus à l'aise avec les femmes, on va aller draguer dans la rue. » Et là, le timide de répondre : « Non, draguer dans la rue, cela ne me correspond pas ! ». Exact : ce qui te correspond, c'est de te rêvasser en tombeur irrésistible.

Pour moi, derrière l'argument « Cela ne me correspond pas », il y a l'idée « Je ne suis pas décidé à faire les efforts nécessaires pour changer. Donc, toute solution qui viendra de l'extérieur sera forcément une solution " toute faite " qui, par définition ne me correspondra pas ».

Si tu veux changer les résultats, tu dois changer de moyens, c'est à dire de comportement. Donc, si à chaque fois qu'on te propose de changer de comportement, tu dis « Cela ne me correspond pas ! » tu ne changeras jamais.

La personne que tu veux devenir ne correspond pas à la personne que tu es aujourd'hui. Il y a une période d'ajustement, qui va te faire grincer des dents.

Au fond, quelle est souvent la principale cause de blocage ? L'image que tu as de toi-même : « Je suis ceci, je ne suis pas cela, et blablabla... ». Maintenant, la révélation : cette image est une construction, et tu peux en changer.

>>> Se faire coacher impose de bousculer l'image que l'on a de soi

15/ Résistance : je veux bien me faire coacher, mais si le coach suit MA méthode !

Par exemple, en tant que Coach Emploi, on me demande de temps en temps la chose suivante « Je souhaite faire une simulation complète d'un entretien sur une quarantaine de minutes, et après vous le débriefez ».

Ma réponse est non. Je travaille sur des simulations d'entretien, mais par séquences. On passe 15 minutes sur la présentation, 10 minutes sur telle question et ainsi de suite. Sinon c'est trop lourd à gérer.

>>>> Se faire coacher implique de laisser les commandes au coach.

LES MODALITES PRATIQUES

16/ Résistance : j'ai peur d'une démarche interminable

Comme la fonction de coach est mal identifiée, souvent les gens se servent comme modèle de référence du psychanalyste.

Là, il est vrai que les cures peuvent durer des années. D'où la peur de s'engager, et de se retrouver prisonnier de la démarche.

Dans ma pratique du coaching « Entretien d'embauche et préparation aux oraux de concours » je recommande souvent 2 sessions de 90 minutes, que viennent compléter des vidéos, PDF et documents de préparation.

Le temps de coaching est donc dense et ciblé.

Ces deux sessions sont espacées d'une semaine environ, moins quand le candidat a des entretiens qui arrivent rapidement.

Généralement, ce format sur 2 sessions est suffisant. Une personne sur 3 souhaite souscrire une troisième session, pour pratiquer davantage et gagner en fluidité. Dans ma pratique de coach, je peux compter sur les doigts de la main les situations où j'ai accompagné une personne sur 4 séances ou plus.

D'ailleurs, pour des situations simples, il m'arrive de recommander une seule session de 90 minutes. Pour être efficace, un coaching n'a pas à durer.

Les gens sont toujours surpris de la densité des séances que j'anime. C'est pour ça que je leur fournis l'audio, pour qu'ils n'en perdent pas une miette.

>>> Un coaching peut débloquer des situations en quelques heures.

17/ Résistance : les modalités pratiques ne me conviennent pas, par exemple, il n'y a pas de coach près de chez moi, et je ne veux pas être coaché par Skype ou par téléphone.

Pour ma part, je pratique le coaching en face à face, par Skype et par téléphone. Je conçois que des gens préfèrent une relation en face à face, même si je constate qu'à l'usage, un coaching par Skype ou téléphone est tout aussi efficace.

Pour moi, refuser de s'engager dans une démarche de coaching, sous prétexte que ce coaching est par Skype ou par téléphone, c'est confondre le moyen et le résultat.

Imaginons...

Je n'arrive pas à gérer mon fils ado, qui me fait des crises pour tout et rien et devient violent. Le seul coach en qui je fasse confiance vit en Suisse dans les alpages et donne des consultations uniquement par Skype.

Mon approche : un coaching par Skype, ça ne m'inspire pas, mais si c'est le seul moyen de renouer le dialogue avec mon gamin, alors je tente.

>>> Se faire coacher impose parfois de s'adapter à la façon de travailler du coach, c'est un premier travail d'adaptation !

18/ Résistance : les modalités techniques de règlement me font peur

Beaucoup de personnes sont terrorisées à l'idée de passer commande via le net, et donc ne font rien. Cela les empêche d'embaucher un coach en ligne.

Réflexe de base : vérifier que la connexion est de type « https ».

Par ailleurs, régler via Paypal (avec un compte Paypal, ou via Paypal avec votre CB) comporte pour l'acheteur des garanties sérieuses. La société Paypal est très regardante sur les comptes des vendeurs. Si une transaction est jugée douteuse, elle est bloquée par Paypal, qui étudie la situation dans le détail.

Ensuite, il est toujours possible de demander d'autres modalités de règlement, comme par exemple par chèque ou par virement bancaire.

Vous pouvez aussi faire une recherche sur Google, en tapant le nom du coach et le mot « arnaque ». Exemple, vous tapez « Hans-Dieter-Barthélemy Kurtswangler-Kombatchov coach nutrition canine arnaque » pour voir ce qui tombe.

Vous pouvez aussi passer un coup de fil au coach, en trouvant un prétexte du type « Est-il possible de vous voir cette semaine ? » histoire de tâter le terrain.

>>> En cas de doute sur la sécurité du règlement, je contacte le coach pour lui demander d'autres modalités.



Psitt... c'est encore moi.

Voilà, vous connaissez les sources de résistance face au coaching.

Au fond, quel est votre principal ennemi ? Votre principal ennemi, c'est votre cerveau ! Votre cerveau aime la stabilité. Votre cerveau est une fantastique machine, quand il s'agit de trouver des excuses pour ne rien faire.

Quelle est la vérité nue ?

« Je ne passe pas à l'action, parce que j'ai peur de changer, ou bien parce que je n'ai pas vraiment envie d'atteindre l'objectif que j'ai en tête. Alors, je rêve juste à l'idée d'atteindre cet objectif, sans être prêt à en payer le prix financier, en investissement personnel ou bien encore en remise en question. »

J'ai gardé pour la fin la résistance ultime. La voici :

« Si je me lance dans un coaching et que je ne vais pas au bout... je vais me retrouver face à mes contradictions, et je n'aurai plus aucune excuse. »

Voilà, j'espère avoir éclairé votre lanterne. Sur ce, je vous souhaite un bon coaching !

Cordialement,

Yves Gautier, Coach Emploi
www.EntretenEmbauche.TV

PS :

– Vous voulez échanger autour de ce PDF, rendez-vous sur la page :
<http://entretenembauche.tv/le-coaching-moi-jamais/>

– Vous avez apprécié ce PDF et seriez prêt à le traduire bénévolement dans une autre langue ? Merci de me contacter. YvesGautier@EntretenEmbauche.TV

– Merci à Anne van der Weide « L'écrivaine RH » ([ici](#)) pour sa relecture de ce PDF.