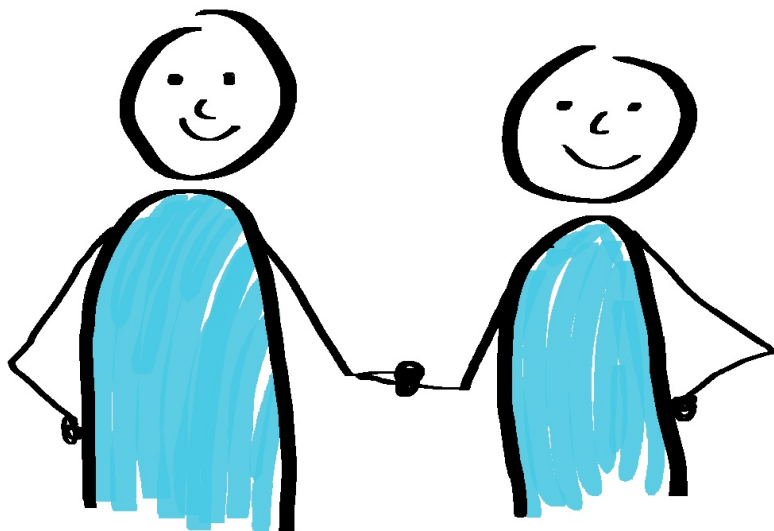
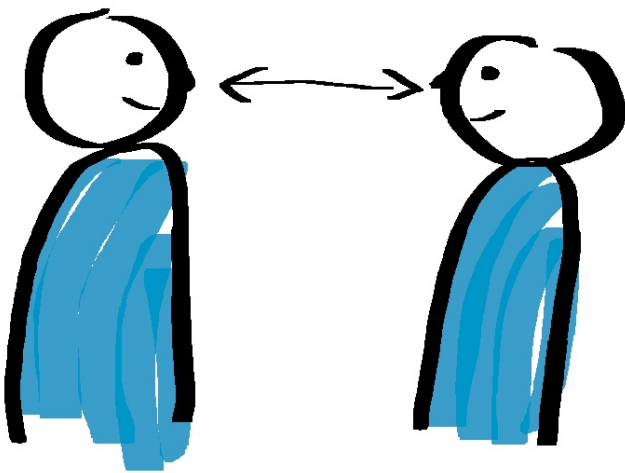
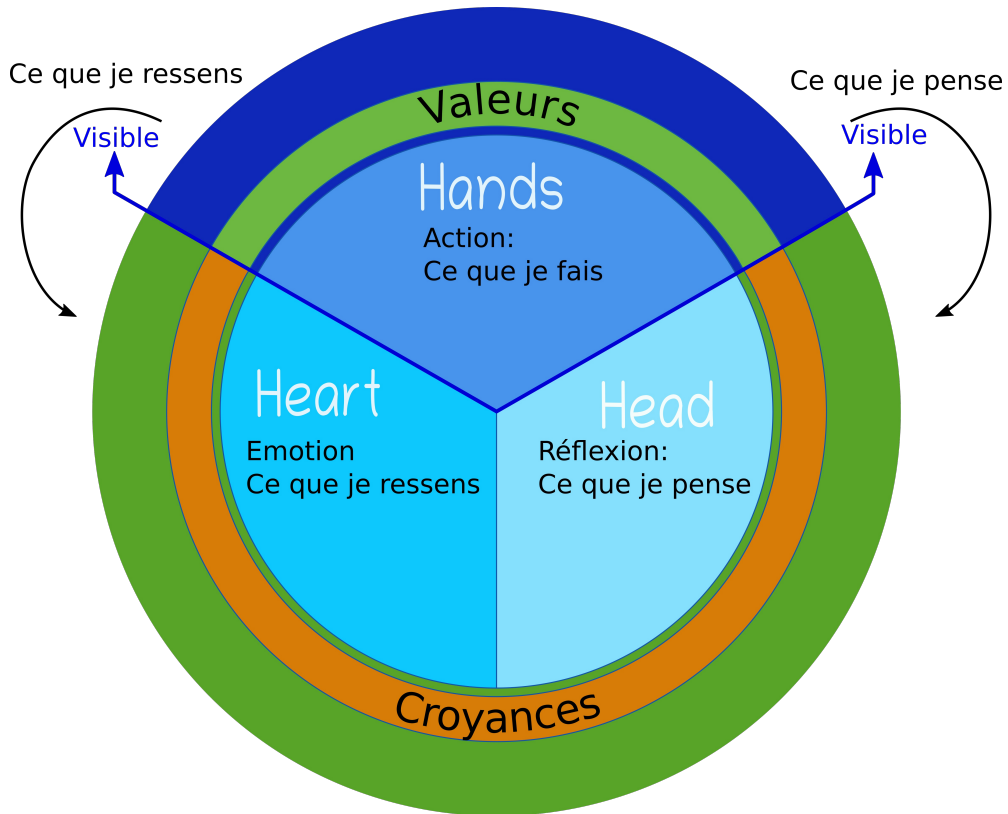


# BAO Explorer 60: Module 1

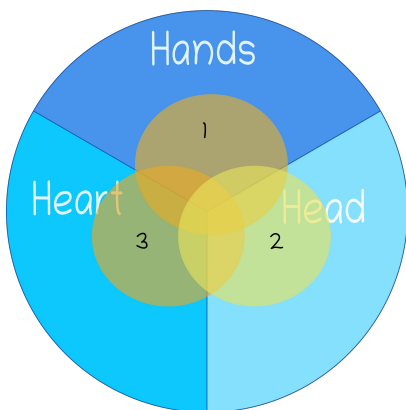


# La roue systémique



Il faut partir du visible (Action) pour comprendre ce que ressens la personne (les émotions), ce que pense la personne (réflexion) et ses croyances  
On va amener le coaché à se rendre compte des choses qui sont inconscientes

Le coach doit aller à la rencontre du pays / du modèle du monde de l'autre

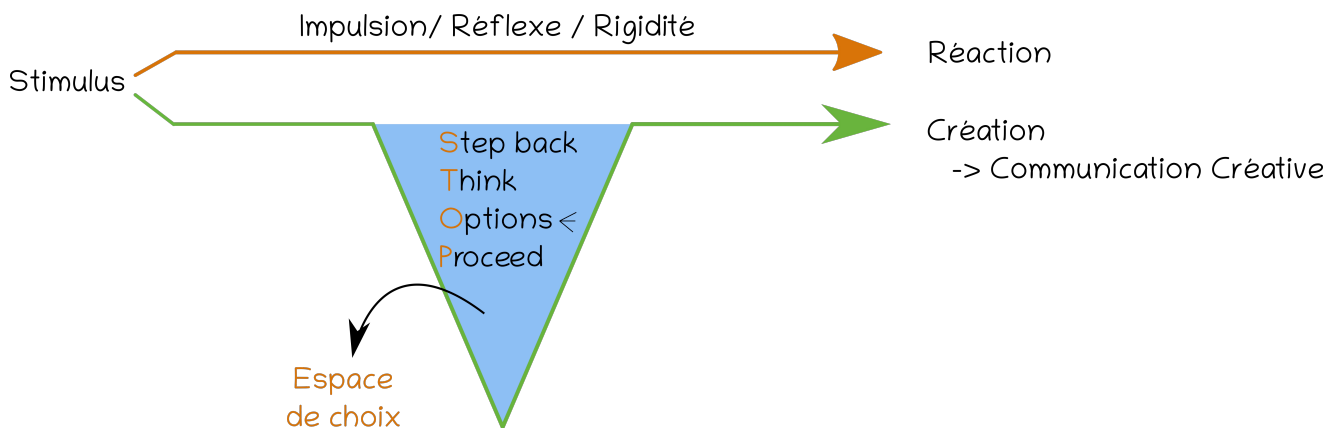


Les cercles représentent l'énergie

- 1) Situation de Burn out: beaucoup d'action, peu de ressenti peu de réflexion
- 2) Trop dans la tête: on ne fait plus rien
- 3) Trop dans le ressenti: par exemple lors d'un examen ou dépression



# Stop Strategy



## 4 baumes / questions du coaching

Quand as-tu cessé de ...

Quand avez-vous arrêté de danser ?

Quand avez-vous arrêté de chanter ?

Quand avez-vous arrêté d'être enchanté par les histoires ?

Quand avez-vous arrêté de trouver le réconfort dans le doux territoire du silence ?

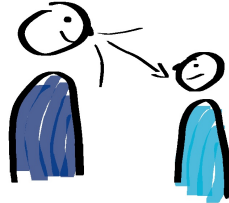
Car lorsque nous avons arrêté de danser, chanter, être enchanté par les histoires ou de trouver un réconfort dans le silence, C'est là que nous avons l'expérience de la perte de l'âme. La danse, le chant, les histoires et le silence sont les quatre baumes de guérison universelle !

(Texte de Danielle Dewilde d'après le travail de l'anthropologue Angeles Arrien)

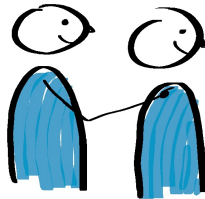
# Mentor >< Coach

## Mentor

- > celui qui a plus d'expérience
- il transmet

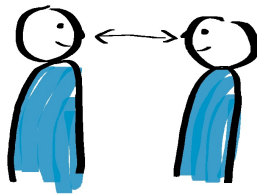


- il montre le chemin

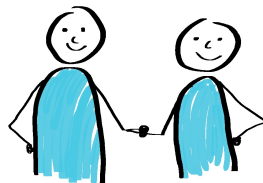


## Coach

- partnership



- Faire un bout de chemin ensemble



# Le Coach

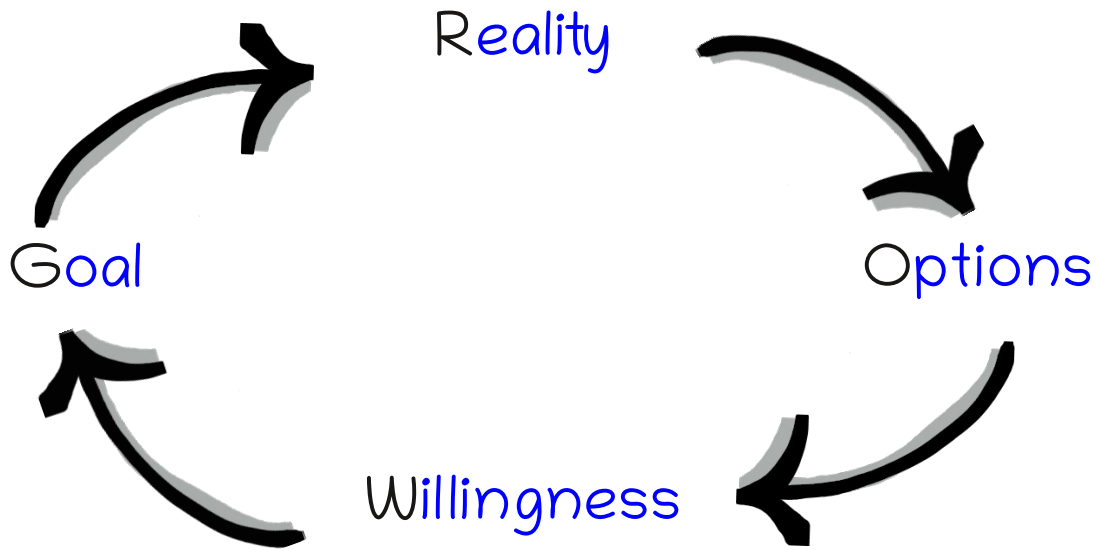
Le coaching c'est accompagner la personne, en partenariat avec elle pour passer de l'état présent à l'état désiré.  
Entre les deux il y a des obstacles, des freins, des facteurs limitant  
--> le coach est là pour les mettre en lumière

Le coach est là pour dire que la solution est dans la personne, que la personne a le potentiel

Le coach est confrontant et impitoyable avec le problème  
Mais bienveillant avec le coaché

Le coaching n'est pas curatif mais génératif

## Grow (pg 10)



Goal (objectif) --> = état désiré

1. Décider ensemble du thème à approfondir
2. Déterminer le cadre de la session
3. Convenir, si besoin est, du but à atteindre à long terme

Reality (la situation actuelle)

1. Stimuler l'auto-évaluation
2. Donner un feedback sur le comportement spécifique
3. Éviter ou tenir compte des préjugés
4. Éviter de prendre en compte des événements antérieurs qui ne sont pas pertinents

Options

1. discuter sur toutes les options possibles
2. Stimuler l'autre à générer lui-même des suggestions
3. Donner des conseils avec discrétion
4. Générer des choix

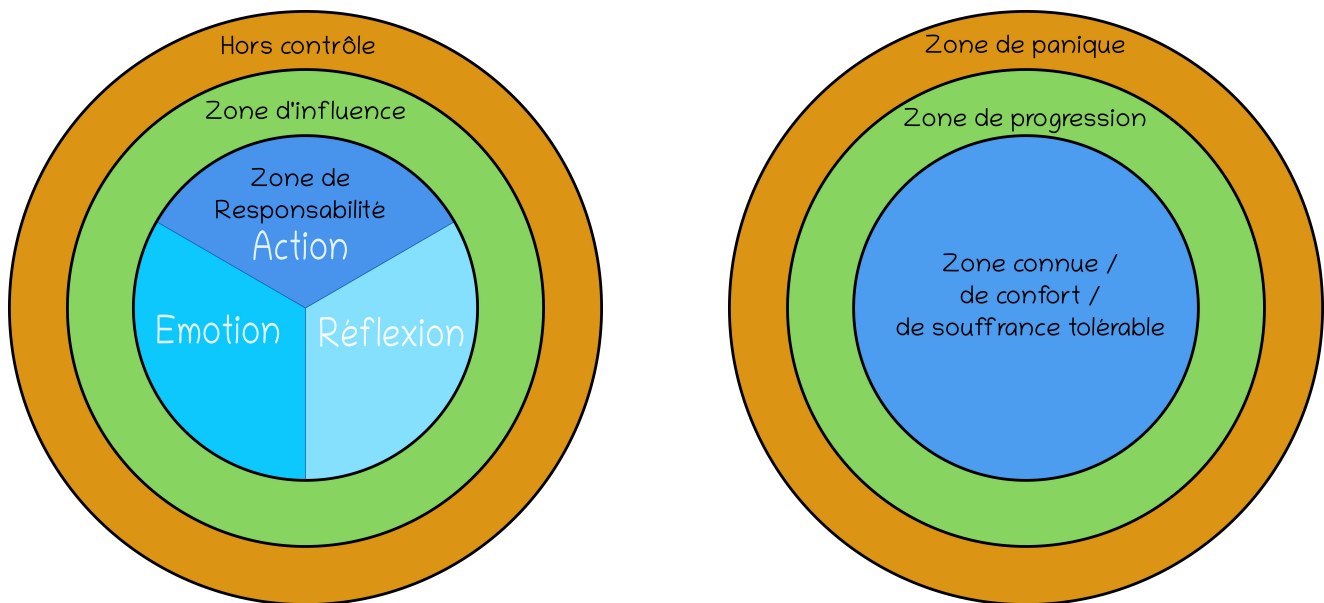
Willingness (conclusion)

1. Passer à l'action
2. Déterminer des obstacles possibles
3. Déterminer précisément les étapes à suivre et faire le planning
4. Établir la procédure à suivre s'il y a besoin d'aide

95% du travail

Etat présent (EP) ---> Etat désiré (ED)

# Les zones (pg 30)



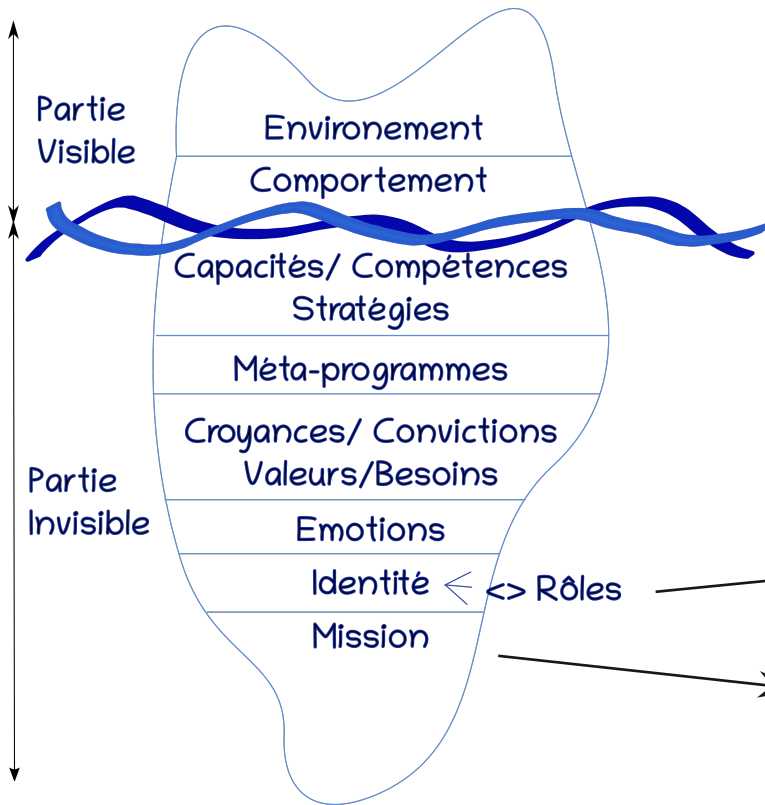
Zone de responsabilité: Je ne suis plus victime des circonstances, j'agis => je suis responsable

Le coach va toujours rester dans la zone d'influence sans entrer dans la zone de responsabilité

Le coach va inviter à faire des petits pas dans la zone de progression

# Les niveaux logiques (pg 24)

Outil utilisé pour savoir à quel niveau ça "bug"



Ce modèle est toujours valable pour un contxtxe / environnement / rôle donné

On a différents rôles et il faut savoir les concilier

Quel est ma valeur ajoutée

Environnement	Où et quand faites-vous ce que vous faites ?
Comportements	Que faites-vous ?
Capacités - Stratégies	Comment faites-vous pour faire ce que vous faites ?
Meta - Programmes	Quelles attitudes voulez-vous manifester en faisant ce que vous faites ?
Convictions - Valeurs	Pourquoi tenez-vous à faire ce que vous faites ?
Emotions	Que ressentez-vous en faisant ce que vous faites ?
Identité	Qui êtes-vous en faisant ce que faites ?
Mission - Système	Qui d'autre participe à ce que vous faites et en bénéficie ?

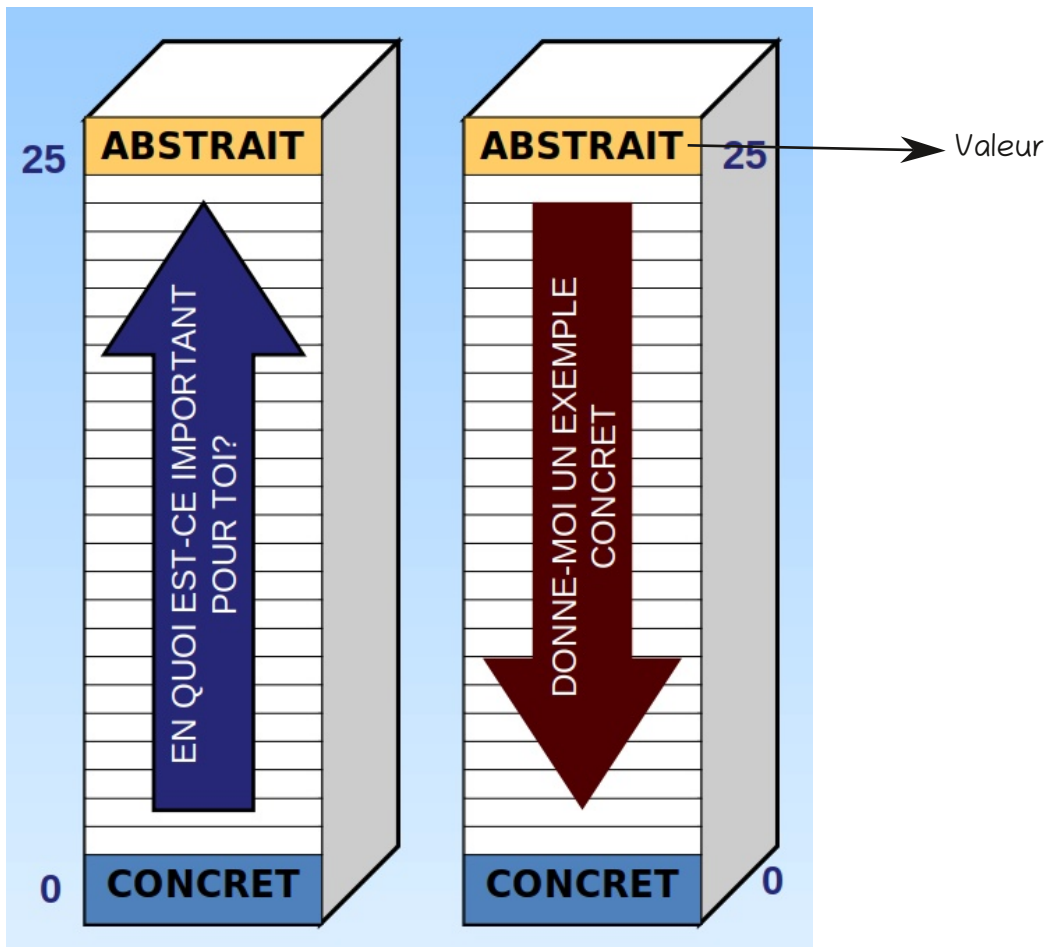
! réflexe de jugement, --> il serait mieux de dire: En quoi est-ce important pour toi

# Les valeurs (pg 25)

Une valeur c'est toujours abstrait et positif

-> chacun a sa définition de la valeur

=> Il faut rendre les choses concrètes (ex: la fidélité)



Dans chaque action il y a toujours une intention positive: Satisfaire une ou plusieurs de ses valeurs consciente ou inconsciente

# Les questions

Pour que quelqu'un s'ouvre, se mette à nu il faut poser des questions ouvertes:

Règles des 5 W:

Where	-> Où ?
What	-> Quoi ?
When	-> Quand ?
Why / How	-> Pourquoi / Comment ?
Who	-> Qui ?

Questions créatives:

-> qui te fais réfléchir sur toi

Ex: Qu'est ce qui t'a fait vibré