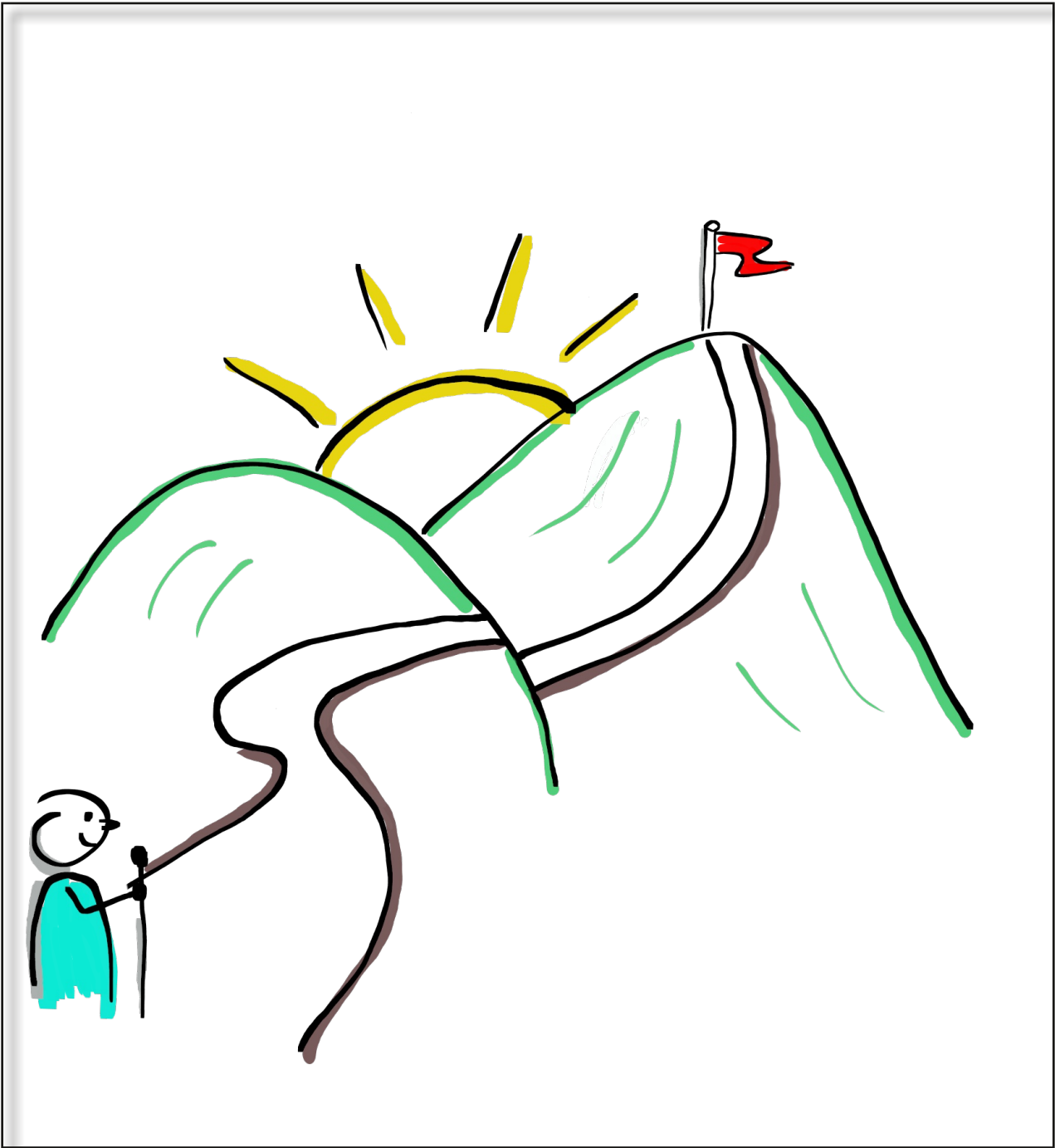


BAO Explorer 60: Module 2



9 points pour atteindre son objectif (méthode du Tamis) (p. 36)




V
i
s
i
b
l
e

1. Est-ce que l'objectif est **spécifique** et **formulé positivement**? :
ce que je veux atteindre
2. L'objectif est-il sous mon seul et unique contrôle?
3. L'objectif est-il **mesurable** et **testable**?
4. Dans un **contexte précis**


5. **écologique** = En équilibre avec soi et l'environnement.
 - Avantage de ne pas atteindre l'objectif ?
 - Désavantage d'atteindre l'objectif ?
6. Quel est le **prix** à payer pour atteindre l'objectif?
--> € ou inconvenient
7. Quel est **l'objectif de l'objectif**?
= la valeur cachée par la première valeur de l'objectif
8. L'objectif **résoud-t-il le problème**?
-> si pas on affine et on recommence avec chaque sous objectif
ex: le sportif et sa femme
9. Y-a-t-il **cohérence** entre l'objectif et la mission?
Tu seras qui quand tu auras atteint ton objectif?

70 à 80% du temps l'objectif
du coaché en cache un autre

Art de la Maïeutique



La maïeutique selon Socrate est l'art du questionnement dont l'objectif est de montrer à celui qui se croit ignorant, qu'il est en réalité savant.



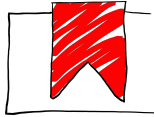
la maïeutique socratique est une technique qui consiste à « faire accoucher » les esprits de leurs connaissances.



Celui qui pose des questions fermées monopolise la parole

Les questions

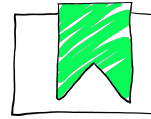
Question fermée



Réponse :

- Oui
- Non
- Peut-être
- Je ne sais pas

Question ouverte



Comment

Quoi

Quand

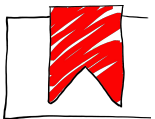
Combien

Où

Qu'est ce

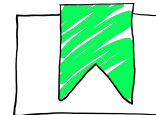
Pourquoi

- Raconte moi
- Décris moi
- Qu'est ce que ça te rappelle
- Qu'est ce que tu ressens



Question

- à choix multiple
- directe
- indirecte
- suggestive
- Rappel (Qu'a-t-on dit?)
- Rétorique (pas de réponse)



Question créative

Susciter la réflexion avant de répondre

Question abyssale

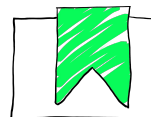
Il faut plonger au plus profond de soi

- Qu'as-tu ressenti?
- Pourquoi as-tu envie de ...
- Qui a été un modèle pour toi?



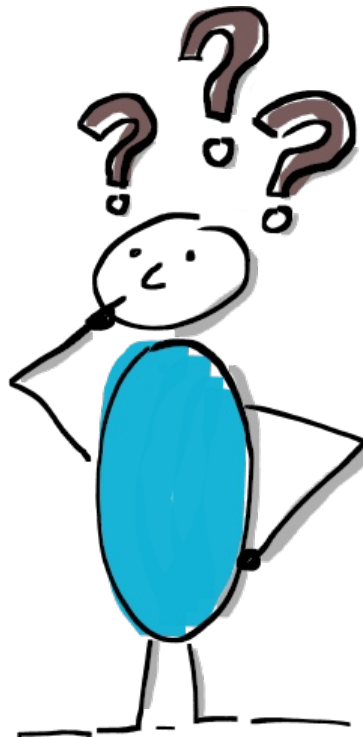
Elles servent à conclure une reformulation

Mais en trop grand nombre c'est frustrant



Elles donnent un maximum d'info

Elles font réfléchir



En plus:

<https://www.metasysteme-coaching.fr/francais/outils-ii-les-questions-et-questions-puissantes-en-coaching/>

Les questions (2)



Quand le flux d'information est grand --> on recentre
--> Et pourquoi es-tu là?



Quand c'est chaotique on demande le fil rouge



Reformuler c'est recadrer
--> "J'ai observé ceci .. et ..."



Si le coaché demande "Et toi tu en penses quoi" --> Peau de banane, risque d'influence
--> "Moi je sais ce que j'en pense mais toi qu'en penses-tu?"
--> "Ce n'est pas l'aval des autres qui doit déterminer ta vision"



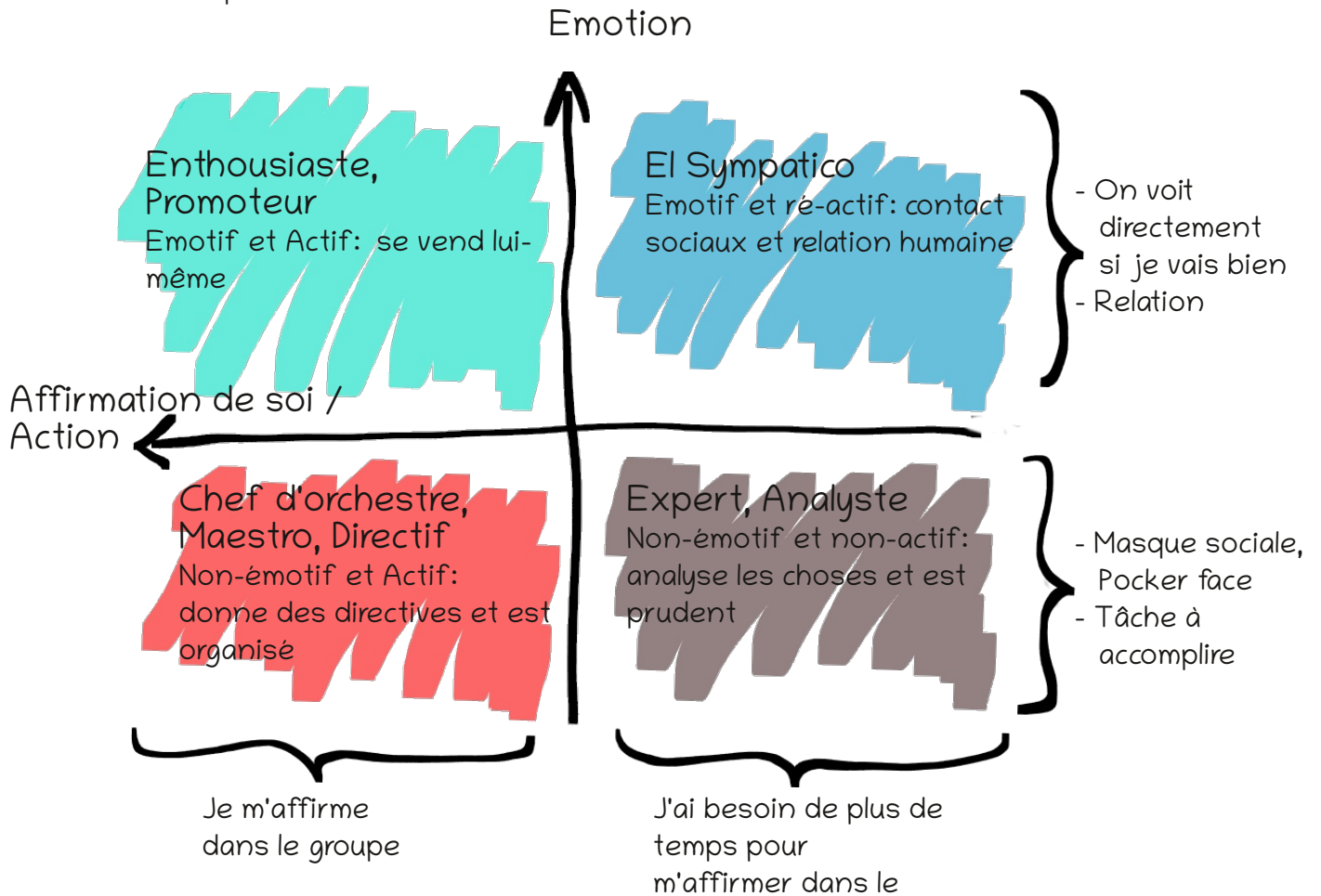
Au moins j'en sais sur mon coaché / le contenu au meilleur sera mon coaching.
Le contenu n'est que le prétexte pour aller vers un objectif



Je me connecte au coaché pour comprendre son besoin:
- Déposer
- déterminer un/des objectifs

Les styles sociaux (pg51)

L'outil des "styles sociaux" va m'aider à communiquer et définir les objectifs du coché.
A utiliser à partir de 12ans



Le Promoteur

- + Enthousiaste, créatif, dynamique
- Planifie mal, écoute peu, trop d'importance aux aspects extérieures



El Sympatico

- + Montre ses émotions, flexible, bonne écoute
- Ne prend pas l'initiative, toujours d'accord, besoin des autres sont plus important



Analyste

- + Raisonné, exact et précis, recherche la qualité
- Peut se perdre dans les détails, peu expressif, plutôt renfermé



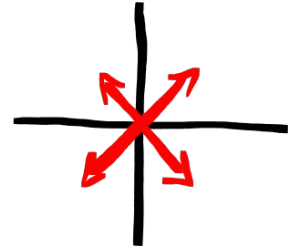
Chef d'orchestre

- + Direct, sûr de lui, orienté résultat, efficacité
- Peut/pas flexible, écoute peu, parfois dominant

Les styles sociaux (2)



Les opposés ont difficile à travailler ensemble
Pourtant ils ont besoin l'un de l'autre
Le promoteur a besoin de l'analyste pour structurer



Les extrêmes:
Il faudra souvent les recentrer pour les inviter à se reconnecter à d'autres énergies.



Attention ça ne veut pas dire que les extrêmes sont mauvais



Sous pression / stress je suis moins centré, j'ai donc moins accès aux autres schémas de penser



Subdivision

Dans chaque quadrant il y a encore des subdivisions:

